CZŁOWIEK GOSPODARUJĄCY – NIEBEZPIECZNA IDEA

Sławomir Czetwertyński

CZŁOWIEK GOSPODARUJĄCY – NIEBEZPIECZNA IDEA

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2023

Recenzja naukowa
Katarzyna Szarzec

Redakcja wydawnicza
Dorota Pitulec

Korekta
Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie
Małgorzata Myszkowska

Projekt okładki
Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcie z zasobów Adobe Stock

Publikacja dostępna na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-
Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0).
Skrócona treść licencji na https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl

ISBN 978-83-67400-39-8 (dla wersji papierowej)
ISBN 978-83-67400-40-4 (dla wersji elektronicznej)

DOI 10.15611/2023.40.4

Cytuj jako: Czetwertyński, S. (2023). *Człowiek gospodarujący – niebezpieczna idea*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Sławomir Czetwertyński ORCID: 0000-0003-4078-0104

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp 7

1. Konwencja badawcza – uwagi wstępne do dyskursu 15

1.1. Rola tezy i hipotezy w dyskursie 17
1.1.1. Obrona tezy w rozumieniu Arystotelesa i przyczynek do wyjaśnienia pojęcia „hipoteza” 18
1.1.2. Kilka uwag na temat hipotez w filozofii nauki 22
1.1.3. Teza w przyjętej konwencji i wyjątek hipotezy 24
1.2. Działania celowo-racjonalne człowieka 26
1.2.1. Racjonalność jako idea 27
1.2.2. Uwaga o celowości 35
1.2.3. Ortodoksja kontra heterodoksja 36
1.3. Metodologiczny indywidualizm i metodologiczny holizm – krótkie studium z postawy badawczej 39
1.4. Niebezpieczne idee w nauce 43

2. Poznanie na drodze procesu idealizacji – nauka jako idealizacja .. 48

2.1. Założenia wstępne dla metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji 49
2.2. Mechanika poznania idealizacyjnego i konkretyzacja 60
2.2.1. Proces idealizacji 62
2.2.2. Proces konkretyzacji 68
2.3. Rewizja idealizacji i rola konkretyzacji w procesie poznania 71
2.4. Korekta teorii naukowej i przejście stratyfikacyjne 74

3. Idealizacja człowieka w perspektywie ekonomicznej 76

3.1. Perspektywa ontologiczna ekonomii ortodoksyjnej 77
3.2. Rekonstrukcja zbioru czynników istotnych 81
3.2.1. Człowiek jako maszyna biologiczna 82
3.2.2. Człowiek jako istota społeczna 86
3.2.3. Człowiek jako twórca i twór kultury 91
3.3. Proces idealizacji i wyjściowa idealizacja człowieka gospodarującego 94

4. Konkretyzacja w perspektywie psychologicznej 105

4.1. Ekonomia behawioralna w psychologicznej perspektywie ontologicznej 107
4.2. Psychologia ekonomiczna i znaczenie wątków psychologicznych w ekonomii 108

4.3. Konsekwencje konkretyzacji w perspektywie psychologicznej 111
4.3.1. Sprawność procesów neurofizjologicznych 112
4.3.2. Stan emocjonalny 115
4.3.3. Posiadane doświadczenie 120
4.3.4. Sprawność postrzegania 122
4.3.5. Działania innych ludzi 127
4.4. Skuteczność konkretyzacji w perspektywie psychologicznej 129

5. Konkretyzacja w perspektywie społecznej 131

5.1. Ekonomia instytucjonalna a walor esencjalny 135
5.1.1. Działania innych ludzi 141
5.1.2. Częstotliwość interakcji międzyludzkich 145
5.1.3. Trwałość interakcji międzyludzkich 148
5.1.4. Role i pozycje społeczne 151
5.1.5. Normy społeczne wraz z systemem kontroli 156
5.2. Wybór w niewoli społeczeństwa 161

6. Konkretyzacja w perspektywie kulturowej 164

6.1. Rola kultury w ekonomii 166
6.2. Abstrakcyjne i urzeczywistnione wytwory kultury w procesie gospodarczym 169
6.2.1. Dobra produkcyjne 171
6.2.2. Dobra konsumpcyjne 173
6.2.3. Obyczaje 177
6.2.4. Prawa 183
6.2.5. Umiejętności 188
6.3. Kultura jako heurystyka całości 191

7. Płodność heurystyczna przejścia stratyfikacyjnego 195

7.1. Podejście ekonomiczne a dysonans poznawczy 199
7.2. Koszty kalkulacji a system wysiłkowy 204
7.3. Umiarkowana krytyka behawioryzmu i problem odkrycia racjonalności wrodzonej 207
7.4. Zmiana kulturowa a konsumpcjonizm 214
7.5. Czyste dobra informacyjne jako spuścizna kulturowa 218

Zakończenie 221
Bibliografia 224
Spis rysunków 233
Spis tabel 233
Abstract 234

Wstęp

Model człowieka gospodarującego, czy też model *homo oeconomicus*, nieustannie budzi kontrowersje. W zasadzie nie można się oprzeć wrażeniu, że człowiek gospodarujący jest istotą egoistyczną i absolutnie racjonalną, która w rzeczywistości istnieć nie może. Argument ten trudno odeprzeć, co wynika nie tyle z cech samego człowieka gospodarującego, ile z tego, że jest to model o wysokim stopniu abstrakcji. Model ten należy traktować albo w ujęciu *typu idealnego*, albo jako *idealizację człowieka*. Jeżeli człowiek gospodarujący jest swojego rodzaju typem idealnym, w rozumieniu analogicznym do proponowanego przez Maxa Webera [2002, s. 6-7], to cechuje go właśnie wysoki stopień abstrakcji, na który składają się warunki, czy też założenia, istotne dla zrozumienia procesów wyborów ekonomicznych. Z kolei jeżeli człowiek gospodarujący jest próbą idealizacji człowieka, w rozumieniu Leszka Nowaka [1977b, s. 52-54], to został on zdefiniowany na drodze redukcji cech ludzkich w procesie stawiania kolejnych założeń kontrfaktycznych, tak aby wyłonić czynnik naczelny[1] – opisujący trafnie jego istotę. W obu przypadkach człowiek gospodarujący pasuje do deterministycznej wizji systemu ekonomicznego, jaką kreśli się w ramach ortodoksji ekonomicznej [Demsetz 2008, s. 9-11] rozumianej tu jako nurt neoklasyczny. Człowiek, który zachowuje się w jedyny możliwy sposób, jest konieczny, jeżeli chce się z całkowitą pewnością określić związek przyczynowo-skutkowy w procesach myślowych i móc dokonać ich predykcji oraz stwierdzić, jakie przyniosą one efekty.

Należy pamiętać, że ekonomia neoklasyczna (która będzie tu określana mianem ortodoksyjnej) wzorowana jest właśnie na naukach przyrodniczych w ich deterministycznej stylizacji myślowej. Z tego względu nie ma w niej miejsca na czynniki irracjonalne czy też losowe. Jednak niedorzecznością byłoby twierdzenie, jakoby ojcowie współczesnej ekonomii nie dostrzegali złożoności istoty ludzkiej oraz jej przewrotnej natury (por. [Hardt 2017, s. 7]). Jak trafnie zauważa Thomas S. Kuhn [1985, s. 12], przy lekturze tekstów wybitnych myślicieli należy przede wszystkim zwracać uwagę na założenia, które wydają się pozornie absurdalne, a następnie poddać refleksji przyczyny ich wprowadzenia. Należy zatem starać się zrozumieć, dlaczego badacz wprowadził do swoich rozważań założenia, które wydają się nieprawdziwe lub kontrfaktyczne. Szczególnie zdroworozsądkowe myślenie, choć dobrze sprawdza się w życiu codziennym, może być przeszkodą w zrozumieniu motywów autorów. Wewnętrzna niezgoda logicznego umysłu na surrealistyczne traktowanie świata może być przyczyną odrzucania na wstępie teorii o wysokim stopniu abstrakcji

[1] Czynnik naczelny bywa również określany jako główny, w zależności od przyjętej nomenklatury.

lub też wyidealizowanych. Bez głębszej refleksji może być to jednak praktyka niewłaściwa. Trzeba brać pod uwagę fakt, że trafność teorii, jej zdolność heurystyczna lub siła predykcyjna mogą wymagać czasem bardzo radykalnych założeń. Wynika to z tego, że istotę danego zjawiska nie zawsze da się dostrzec, mając przed oczami skomplikowany obraz rzeczywistego świata. Refleksja nad procesem budowania teorii naukowej może pomóc udzielić odpowiedzi, dlaczego trzeba było wprowadzić kontrfaktyczne założenia i czy są one słuszne. Tylko takie poznanie danej teorii jest faktycznie prawdziwe i pozwala na trafne jej zastosowanie. Ustrzega również przed błędem trywializacji i odrzucenia osiągnięć dotychczasowej myśli naukowej, które z powodzeniem mogą być stosowane w uprawianiu nauki.

W takim świetle ekonomia wydaje się obszarem ludzkiej praktyki nauki, który wymaga ciągłego zgłębiania. I nie chodzi tu o zgłębianie tylko i wyłącznie rzeczywistości gospodarczej, lecz także teorii ekonomicznych i stosowanych w nich metod naukowych. Bardzo niebezpiecznym zjawiskiem jest jedynie powierzchowne zapoznanie się z ekonomią, szczególnie w jej ortodoksyjnej odsłonie, i krytyka jej nierealności. Model człowieka gospodarującego wpisuje się właśnie w ten trend, gdy modele idealizacyjne traktuje się jako błędne czy też nazbyt proste odbicie realnych bytów lub procesów.

Bezrefleksyjnie człowiek gospodarujący jawi się jako „chodzący kalkulator", wyzbyty ludzkich uczuć i aspołeczny, który wciąż waży korzyści i koszty, licząc, co mu się bardziej opłaca, a kierując się przy tym niezmiennymi w czasie i przestrzeni preferencjami. Jest to jednak tylko początek procesu poznania natury człowieka w kontekście jego zachowań gospodarczych. W takim ujęciu człowiek gospodarujący faktycznie, jak poetycko określił to Raj Patel [2010, s. 33-34], to nic innego jak „potwór Milla". Stworzony niczym potwór Frankensteina przez Johna Stuarta Milla [1844] i rzucony w wir realnych procesów społecznych nie funkcjonuje poprawnie, a jego los jest losem tragicznym. Mill [1844, s. 144] uznał za konieczne zdefiniowanie człowieka w swoich rozważaniach nad istotą polityki ekonomicznej, a w przypadającej mu zaszczytnej roli filozofa ekonomii podjął się trudu uporządkowania wczesnych dociekań współczesnej mu myśli ekonomicznej. Pozytywistyczna stylizacja myślowa, pod wpływem której znajdował się Mill, skierowała go w stronę obszaru nauk ścisłych, w których każdy blok gmachu wiedzy musi być umocowany na znajdującym się niżej fundamencie uniwersalnej definicji, a poszczególne bloki powiązane są ze sobą za sprawą logiki. Nieuniknione zatem było powołanie do życia człowieka gospodarującego, który reprezentowałby jednostkę gospodarującą w systemie twierdzeń polityki ekonomicznej. Na wzór definicji matematycznej sformułował on zredukowany do minimum model człowieka – w pełni abstrakcyjny, tak jak i abstrakcyjna jest linia w matematyce, która mając długość, a nie szerokość, nie może być praktycznie narysowana. W ten sposób zaszczepił w ekonomistach „niebezpieczną ideę", która w sposób wirusowy rozprzestrzeniła się w akademickich podręcznikach i zaraziła kolejne pokolenia adeptów ekonomii.

„Niebezpieczna idea" Milla, tak powszechnie dziś wykładana, doczekała się oczywiście szerokiej krytyki. W zasadzie można powiedzieć, że model człowieka gospodarującego był krytykowany od chwili jego powstania i znajduje się w nieprzerwanym ogniu kontrargumentów po dziś dzień (por. [Dzionek-Kozłowska 2018, s. 8, 117-118]). Bardzo silnie akcentuje się jego nierealną i zbyt uproszczoną postać [Lipiński 1981, s. 279-280]. Fakt powszechności krytyki tego modelu nie jest jednak żadnym argumentem na rzecz jego odrzucenia. Podobny los dzieli zarówno „niewidzialna ręka" Adama Smitha, jak i cała ekonomia neoklasyczna (por. [Godłów-Legiędź 2010, s. 19-20]). Żeby nie pozostawać jedynie w bliskim kręgu głównego nurtu, można dodać, że stary instytucjonalizm przegrał batalię o zaszczytne miejsce teorii paradygmatycznej w paradygmacie ekonomii dość szybko po swoim sformułowaniu. Musiał ustąpić miejsca formalnej ekonomii, a z czasem stał się przedmiotem częściowej krytyki nowej ekonomii instytucjonalnej (por. [Stankiewicz 2014, s. 20-21, 24, 29]). W pewnym sensie prawidłowością rozwoju nauki jest to, że nowe idee są poddawane krytyce z gruntu rzeczy. I chociaż przyczyną tego może być zarówno walka konkurencyjnych paradygmatów, jak i Popperowska reguła poddawania hipotez coraz to trudniejszym testom sprawdzającym, to nawet najlepsza teoria musi zmagać się z krytyką. Należy to zresztą uznać za słuszne, gdy zrozumie się, że w nauce brakuje doskonałego kryterium poznania i nie ma możliwości bezsprzecznego stwierdzenia, że dana teoria jest prawdziwa.

Pozostawiając na uboczu problem źródeł krytyki modelu człowieka gospodarującego, należy zwrócić uwagę na to, że chociaż on sam jest otwarcie i dobitnie krytykowany, to często mniejszej krytyce poddawane są teorie, które się na nim opierają. Jest to przejaw tego, że model ten jest właśnie niczym „niebezpieczna idea" – w swojej istocie niezwykle prosty i jakże kuszący do zastosowania. Bardzo konkretne walory tego modelu rozwiązują szereg problemów myślowych w teoriach ekonomicznych. Z tego właśnie względu łatwiej formułować kolejne teorie, gdy człowieka uzna się za wspomniany już „chodzący kalkulator". Aby nie być gołosłownym, to właśnie za Beckerowskim podejściem ekonomicznym stoi przyjęcie założenia o słuszności modelu człowieka gospodarującego (por. [Becker 1990, s. 22-23]). Założenie o dążeniu do maksymalizacji wyniku działań ludzkich oraz stałość preferencji to nic innego jak cechy człowieka gospodarującego. Pojawia się tu pewien paradoks wśród adeptów nauk ekonomicznych, którzy chętniej dostrzegają słabości samego modelu niż teorii, które by nie mogły bez niego istnieć.

Pojawia się tu pierwsze istotne pytanie: czy w ogóle możliwe byłoby tworzenie teorii ekonomicznych bez modelu człowieka gospodarującego? Ekonomia ortodoksyjna nie mogłaby być ortodoksyjną bez tej stałej i przewidywalnej istoty, jaką jest właśnie *homo oeconomicus*. Należy zauważyć, że zręby modelu człowieka gospodarującego można znaleźć już u takich klasyków ekonomii, jak Smith, David Ricardo, Thomas Malthus i Jean-Babpiste Say. Następnie model ten stał się centralnym punktem określającym zakres przedmiotowy ekonomii u Milla. W okresie rewolucji marginalistycznej swój wkład do rozwoju modelowania człowieka mieli William

S. Jevons, Carl Menger i Léon Walras (por. [Dzionek-Kozłowska 2007, s. 44-45; Morgan 2006; Szarzec 2006, s. 253-254]). Stąd już blisko do syntezy Alfreda Marshalla [1920], choć ten był przeciwnikiem ortodoksyjnego trzymania się abstrakcyjnego, nierealnego wizerunku człowieka. Niemniej w ekonomice Marshalla człowiek gospodarujący ma swoje miejsce (por. [Dzionek-Kozłowska 2007, s. 86-89; 2018, s. 10]). Nie bez znaczenia jest również udział Franka Knighta [1921] i jego uczniów oraz oczywiście wieńcząca ścieżkę rozwoju modelu *homo oeconomicus* synteza neoklasyczna Paula A. Samuelsona [1948] i popularność podejścia ekonomicznego Gary'ego S. Beckera [1976/1990]. Co jednak z heterodoksją ekonomiczną, która eksperymentuje chociażby z behawioryzmem, kulturą, instytucjami czy też kognitywistyką? I w tym miejscu pojawia się kolejne pytanie: czy model człowieka gospodarującego może zostać zaadaptowany w heterodoksji ekonomicznej? Te dwa pytania nieuchronnie prowadzą do ostatniego pytania: czy model człowieka gospodarującego jest wciąż aktualny? Chociaż powyższa triada pytań nie jest ani nowa, ani przełomowa, to otwiera drogę do rozważań nad znaczeniem modelu człowieka gospodarującego w historii myśli ekonomicznej, nad możliwościami jego udoskonalenia i w końcu nad sensem jego ciągłego stosowania. Triada ta jest tak długo płodna heurystycznie, jak długo model człowieka gospodarującego znajduje się na kartach podręczników akademickich nie jako fragment historii, lecz jako podstawa refleksji nad gospodarczą sferą działań ludzkich.

W niniejszej książce zdecydowano się nie podążać utartym szlakiem bezpośrednich odpowiedzi na pytania tworzące powyższą triadę, chociaż oczywiście w pewnym sensie nie można ich nie poruszyć. Po pierwsze dlatego, że badanie samej ontologii modelu człowieka gospodarującego jest badaniem jego roli w tworzeniu się ekonomii ortodoksyjnej. Po drugie, zawarte w tej książce rozważania mają prowadzić przez różne podejścia badawcze, obrazując przydatność modelu człowieka gospodarującego w heterodoksji ekonomicznej. I w końcu, po trzecie, wnioski z prowadzonych rozważań dotyczą aktualności tego modelu i jego zdolności heurystycznych. Niemniej głównym celem tej książki jest rekonstrukcja procesu idealizacji człowieka gospodarującego, a następnie jej konkretyzacja[2] w ramach określonych postaw badawczych. Nie jest to jednak opracowanie z obszaru historii myśli ekonomicznej, gdyż nie chodzi w nim o przedstawienie poszczególnych stanowisk kolejnych badaczy próbujących zdefiniować człowieka gospodarującego czy też stworzyć jego model. Jest to raczej studium prowadzące do zrozumienia procesu formułowania się modelu *homo oeconomicus* w jego dojrzałej formie. Droga ku idealizacji (proces idealizacji), a następnie powrót do stanu faktualnego (proces konkretyzacji) ma ukazać, dlaczego człowiek gospodarujący jest tym, „kim" jest. Ma także pozwolić na jego zrozumienie i dać podstawy do budowania modeli całkiem odmiennych – o innym czynniku naczelnym, jak i operacjonalizować oryginalny model człowieka gospodarującego w określonych postawach badawczych i w danych warunkach

[2] Konkretyzacja jest również określana mianem faktualizacji.

faktualnych. Zawarte w niniejszej książce rozważania są zatem próbą trafnego użycia modelu *homo oeconomicus*, a nie są manifestem o konieczności jego całkowitego odrzucenia.

Truizmem byłoby stawianie przy tej okazji tezy dotyczącej konieczności istnienia modelu człowieka gospodarującego w kontekście możliwości konstruowania spójnej teorii ekonomii ortodoksyjnej. Podobnie kwestie przydatności możliwości zastosowania koncepcji człowieka gospodarującego w heterodoksji ekonomicznej oraz jej ciągła aktualność nie budzą wątpliwości. Wynika to między innymi z tego, że w tej materii zostało już sporo powiedziane, czego dobrym przykładem jest praca badawcza Joanny Dzionek-Kozłowskiej [2018], będąca najobszerniejszą monografią na temat modelu *homo oeconomicus*, wpisującą się w nurt badań z zakresu historii myśli ekonomicznej. Poszukując tezy możliwie uniwersalnej, która zdeterminuje inne, w tym przypadku już tezy szczegółowe, należy przenieść się na płaszczyznę metodologiczną. W niej bowiem ukryta jest prosta prawda na temat modelu człowieka gospodarującego. Otóż należy brać pod uwagę to, że ekonomia, jako teoria naukowa, jest konstruktem myślowym, który ma bardzo istotny wpływ na realne procesy społeczne. Relacja między tym konstruktem a rzeczywistością jest bardzo specyficzna, gdyż sprzężona zwrotnie, co na przykład nie występuje w naukach fizykalnych. Z jednej strony konstrukt myśli ekonomicznej ma opisywać i wyjaśniać realne procesy, z drugiej strony zapisane koncepcje oddziałują w pewnym stopniu na przebieg tychże realnych procesów (por. [Hardt 2013, s. 152-153]). Atomu nie można przekonać, że jego natura jest odmienna niż ta, którą determinują prawa fizyki (nawet jeżeli te nie są do końca poznane). Natomiast na człowieka można wpłynąć, szczególnie w określonych warunkach, zmieniając jego działanie, a nawet zachowanie. Dlatego też myśl ekonomiczna przekuta w politykę ekonomiczną może wpływać na realne procesy gospodarowania (por. [Keynes 2003, s. 350-351]). W takim razie model człowieka gospodarującego jest dla myśli ekonomicznej tautologią, gdyż determinuje ją, a ona determinuje jego. A zatem prawda o jego przydatności jest zjawiskiem historycznym, obowiązującym tak długo, jak długo istnieją ekonomiści, którzy znajdują dla niego zastosowanie w kolejnych teoriach. Stąd ogólniejsza teza głosząca, że *ekonomia jest nauką idealizacyjną, której czynnikiem naczelnym, determinującym kształt jej modeli jest założenie, że podmiot gospodarujący jest racjonalny rzeczowo*. W takim przypadku tak długo, jak długo ekonomię definiuje się przez mechanizm racjonalnego gospodarowania, jest w niej miejsce dla człowieka gospodarującego. W takim ujęciu to, co określa się mianem ortodoksji ekonomicznej, można nazwać ekonomią idealizacyjną, a to, co nazywa się heterodoksją ekonomiczną, jest *de facto* ekonomią skonkretyzowaną. Jest to duże uproszczenie, oddające jednak sens stopniowania konkretyzacji czystego konstruktu idealizacyjnego do poziomu realnej aktywności ludzkiej w zastanych warunkach czasu i przestrzeni.

Aby zrealizować sformułowany powyżej cel główny i rozważyć jednocześnie postawioną tezę, należy obrać konkretną ścieżkę badawczą. W pierwszej kolejności – w rozdziale pierwszym – uznano za stosowne zawrzeć kilka uwag na temat

samej konwencji, w jakiej prowadzony będzie w tej książce dyskurs. Rozdział ten ma w dużym stopniu charakter pomocniczy, a zawarte w nim rozważania polegają na uściśleniu kwestii z zakresu metodologii i metodyki, które będą w kolejnych rozdziałach wykorzystywane. W rozdziale drugim znalazły się zagadnienia bezpośrednio związane z podstawami metodologicznymi, na bazie których prowadzona jest idealizacja, a następnie konkretyzacja. Rozdział ten ma przybliżyć metodę naukową, a dokładniej metodę idealizacji i stopniowej konkretyzacji Nowaka [1977a; 1977b; 1980; 1991], która zostanie wykorzystana do badania modelu człowieka gospodarującego. Następnie – w rozdziale trzecim – dokonano rekonstrukcji teoretycznej procesu idealizacji człowieka ekonomicznego. Jest to pierwszy krok do wyłonienia czynnika naczelnego, który stanowi istotę człowieka. Istota ta jest jednak ujmowana z konkretnego punktu widzenia, a dokładniej z perspektywy ekonomicznej. Tak zbudowany model opisuje człowieka w jednym z jego wymiarów, co stanowi wybór metodologiczny, który należy omówić. Ukazanie procesu idealizacji człowieka gospodarującego ma pośrednio udzielić odpowiedzi na pierwsze z pytań badawczych, gdyż poprzez proces idealizacji odkrywa się czynnik naczelny. Ten z kolei jest nie tylko centralnym elementem samego modelu człowieka gospodarującego, lecz również sednem teorii ekonomii – z głównym naciskiem na ekonomię ortodoksyjną.

O ile w rozdziale trzecim pokonana zostanie droga ku idealizacji, o tyle w rozdziałach czwartym, piątym i szóstym nastąpi proces odwrotny, a zatem proces stopniowej konkretyzacji. Kolejne rozdziały będą dopuszczać czynniki odmiennej natury: psychologicznej, społecznej i kulturowej. Jest to zatem konkretyzacja, lecz prowadzona w sposób wybiórczy. Wybiórczość przejawia się w tym, że w całym procesie konkretyzacji zachowana jest perspektywa ekonomiczna. Niezależnie od tego, czy będzie ujmowana w formie paradygmatycznej [Kuhn 2009], czy też kolektywów myślowych i stylizacji myślowej [Fleck 1986], nie ulega wątpliwości, że naczelny czynnik pozostaje wciąż ten sam i ma on naturę ekonomiczną. A zatem konkretyzacja jest tu niezupełna. Wynika to stąd, że celem obranym w tej książce nie jest odejście od aktywności człowieka w sferze gospodarczej na rzecz innych sfer – społecznej, psychicznej, duchowej itd. Wprost przeciwnie, książka ta ma prezentować przede wszystkim, jeżeli nie tylko, ekonomiczny wymiar ludzkiej działalności, lecz przy świadomym braniu pod uwagę aberracji wynikających z innych aspektów ludzkiej natury. Przeciwstawia się tu dwa poglądy. Pierwszy głosi, że wszelkie działania ludzkie można sprowadzić do kategorii ekonomicznej [Becker 1990, s. 26-27], a drugi, że ta sama rzeczywistość społeczna dostarcza materiału badawczego dla różnych dyscyplin [Bauman 1996, s. 9-15]. Pogląd pierwszy oznacza nic innego jak *imperializm ekonomiczny* i domniemane, zresztą niesłusznie, przekonanie, że metoda ekonomiczna pozwala trafnie wyjaśnić każdą aktywność społeczną w dowolnej sferze życia indywidualnego lub społecznego. Drugi pogląd oznacza, że w rzeczywistości materiał badawczy jest amalgamatem czynników o różnej naturze, z którego wyławia się poszczególne czynniki na drodze przesiewania ich przez sito poznawcze danej dyscypliny. Nie zmienia to jednak faktu, że w rzeczywistości

wszystkie czynniki są ze sobą powiązane, a sito procesu poznawczego może odseparować od siebie czynniki, których relacje są na tyle silne, że determinują się wzajemnie i mogą prowadzić do całkowicie odmiennych wyników, gdy bada się je razem. W efekcie przeciwstawienia sobie tych dwóch poglądów uzyskuje się stanowisko, zgodnie z którym trafne wyjaśnienie aktywności ekonomicznej jest możliwe, gdy pod uwagę weźmie się czynniki nieekonomiczne lub gdy zaadaptuje się je do procesu myślenia ekonomicznego.

Rozdziały czwarty, piąty i szósty stanowią sedno rozważań nad możliwościami zastosowania modelu człowieka gospodarującego w jego skonkretyzowanej postaci w ekonomii heterodoksyjnej. Tym samym w rozdziałach tych znajduje się bezpośrednio odpowiedź na drugie pytanie badawcze dotyczące możliwości adaptacji tegoż modelu w heterodoksji ekonomicznej. Rozdziały te odpowiadają również pośrednio na pozostałe dwa pytania, gdyż ukazują, że heterodoksja nie musi całkowicie wyzbyć się nauki płynącej z modelu *homo oeconomicus*, gdyż ten da się skutecznie wykorzystać w jej warstwie poznawczej.

Ostatnim etapem rozważań – zawartym w rozdziale siódmym – jest ogólna refleksja nad zagadnieniami, które zrodziły się w poszczególnych konkretyzacjach. Rozdział ten ma ukazać zdolności heurystyczne modelu człowieka gospodarującego w kontekście konkretyzacji przeprowadzonej z perspektywy psychologicznej, społecznej i kulturowej. Tym samym udzielona jest w nim odpowiedź na ostatnie pytanie badawcze – o aktualność modelu *homo oeconomicus*. Rozważania zawarte w rozdziale szóstym mają charakter dość luźnych uwag, a ich rola polega nie tylko na zgłębianiu pewnych aspektów rzeczywistości, lecz również na ukazaniu tego, że badanie modelu człowieka gospodarującego może mieć walory poznawcze poprzez formułowanie nowych pytań badawczych. W poszczególnych podrozdziałach skupiono się na kompilacji zdobyczy intelektualnych uzyskanych na drodze procesu konkretyzacji człowieka gospodarującego we wspomnianych trzech perspektywach oraz na krytyce niektórych z nich. Poddano również naukowej refleksji aspekty niecharakterystyczne dla myślenia ekonomicznego, związane z czynnikami dynamizmu kulturowego. Tym samym starano się wykazać ciągłą przydatność modelu *homo oeconomicus* w dalszych badaniach społecznych.

1

Konwencja badawcza – uwagi wstępne do dyskursu

Celem rozdziału jest poczynienie pewnych uwag na temat konwencji badawczej, jaką tu przyjęto. Choć główny akcent w książce nie jest położony na ogólnometodologiczne rozważania, to sam fakt, że jest omawiana konkretna metoda służąca poznaniu naukowemu, skłania do wprowadzenia pewnych uściśleń. Po pierwsze, należy podkreślić, że nie istnieje jedna uniwersalna metoda. Nie istnieje również jeden uniwersalny język pojęć i system definicji. W przypadku nauk społecznych, w tym ekonomii, trafne wydaje się stwierdzenie Thomasa S. Kuhna [1977, s. 222], jakoby w naukach społecznych nie występował konsensus co do fundamentalnych zagadnień. Kuhn wielokrotnie konfrontuje nauki społeczne z naukami fizykalnymi, poszukując dla tych pierwszych miejsca w swojej teorii rewolucji naukowej. Znamienne jest, że Kuhn [2009, s. 39] podaje w wątpliwość to, że jakakolwiek z dyscyplin nauk społecznych w ogóle osiągnęła status *nauki*, jako że przynależy on jedynie tym obszarom ludzkiej myśli, które były w stanie wypracować wspólny, jednolity paradygmat. Pamiętać należy, że dla Kuhna właśnie ustalenie paradygmatu wspólnego wśród braci naukowej (tak zwany paradygmat w sensie socjologicznym – por. [Motycka 1980, s. 12-13, 16]) czyni z luźnych przemyśleń konstrukt, który nazwać należy nauką. Teoria Kuhna jest jednak wysoce abstrakcyjna i, pomijając jej krytykę, należy zauważyć, że nawet nauki fizykalne, które ten podawał za przykład nauk jednoparadygmatycznych, pełne są wewnętrznych sprzeczności i wciąż wymykają się unifikacji (chociażby słynny problem połączenia mechaniki kwantowej z ogólną teorią względności). I nie chodzi tu o sprzeczności, które są źródłem anomalii prowadzących do rewolucji naukowej, lecz o wiele bardziej trywialne, a w znacznej mierze uwięzione w granicach interpretacji [Brożek 2018]. Bartosz Brożek [2018, s. 25-26], w swoim studium dotyczącym prób stworzenia języka uniwersalnego wskazuje, że w zasadzie dążenie do jego sformułowania jest daremne. Wszelkie wysiłki ukierunkowane na wypracowanie języka odpornego na nieścisłości i pozwalającego na precyzyjne wyrażenie tego, co miało być wyrażone, są ostatecznie skazane na niepowodzenie. Nie dokonali tego wielcy filozofowie tego świata, z Gottfriedem W. Leibnizem na czele, i trudno się łudzić, że możliwe jest sformułowanie aparatu

językowego na wzór systemu symboli arytmetycznych. Należy pamiętać, że nauki społeczne tym różnią się od nauk ścisłych, że ich pojęcia nie są pierwotnie wyrażone w matematyce. I chociaż ekonomia rości sobie prawo do zajmowania „zaszczytnego" miejsca wśród nauk społecznych, jako ta, która zaadaptowała *język* matematyki w swych modelach, to wciąż pełna jest ona różnorodnych prądów myślowych i zapożyczeń z innych nauk i systemów filozoficznych. Co więcej, ci, którzy naukę tę uprawiają i dostrzegają rozbieżności, które zwykli określać mianem *szkół*, miewają błędne przeświadczenie, że za horyzontem ekonomii znajduje się nauka doskonalsza, spójna w swojej metodzie i oparta na twardych aksjomatach. W rzeczywistości konstruktów myślowych jest tyle, ilu myślicieli, a konwencji badawczych tyle, ile środowisk uczonych.

Dobrze oddają to pierwsze słowa *opus magnum* Arthura Schopenhauera [2009, s. 31]: „(ś)wiat jest moim przedstawieniem". Z kolei przedstawień jest tyle, ilu ludzi, bo każdy buduje wewnątrz swej jaźni konstrukt tego świata. I chociaż w niniejszym wywodzie nie chodzi o refleksję nad naturą rzeczywistości, której Schopenhauer ostatecznie dotyka (a w zasadzie krytykuje), to znamienne jest, że tak jak świat każdemu jawi się jako inne przedstawienie, tak i konwencja badawcza zmienia się wraz z badaczem (por. [Maslow 1990, s. 40-41]). Poniekąd wynika to z wiedzy, jaką badacz zebrał, a poniekąd z niewiedzy, jaka jest nieodzowną częścią procesu uczenia się. Trudno sądzić, że każdy konstrukt myślowy, właściwy dla danego autora, musi być na wstępie opisany. O wiele łatwiej podążać utartymi szlakami tych, którzy wyłożyli już swoje konstrukty. Sytuacja jednak się komplikuje, gdy w pracy badawczej zderzą się ze sobą różne konstrukty myślowe, czyli, ujmując to w języku Ludwika Flecka [1986, s. 130-131], gdy *styl myślowy* jednego badacza ma być wyrażony w stylu myślowym innego. Brożek [2018, s. 32] podaje interesujący i zarazem refleksyjny przykład rzeczownika *ajdukiewics*[1], oznaczający termin, którego nie można przetłumaczyć na żaden inny język, z wyjątkiem języka, który jest dokładną kopią języka, w którym termin ten występuje. I w tym miejscu pojawia się interpretacja i nieścisłości, których uniknąć nie sposób. Jednakże nie ma konieczności całkowitej ich eliminacji, gdyż unikalną zdolnością ludzkiego umysłu jest uzupełnianie tego, co niedopowiedziane. Jednak, aby umysł braki takie mógł w ogóle uzupełnić, musi posiadać pewna bazę, o której mowa w niniejszym rozdziale.

Rozdział ten nie będzie zatem traktował o całej złożoności konstruktów myślowych, nie będzie tworzył nowych stylów myślowych czy też paradygmatów, lecz wyjaśni kluczowe elementy przyjętej w niniejszej książce konwencji badawczej.

[1] Rzeczownik ten jest oczywiście neologizmem utworzonym od nazwiska Kazimierza Ajdukiewicza, który znalazł się w zapoczątkowanym przez Daniel Dennet (obecnie przy wsparciu Asbjørna Steglich-Petersena) leksykonie filozoficznym.

1.1. Rola tezy i hipotezy w dyskursie

Stanisław Stachak [2006, s. 71-72], formułując szczegółowe i zarazem praktyczne wskazówki dla badacza zagadnień ekonomicznych, wskazał na wagę *pytania* w pracy naukowej. To właśnie w umiejętności stawiania pytań widzi on istotę myślenia metodycznego (por. [Ajdukiewicz 1965, s. 86-94]). Faktycznie, upraszczając rzecz, ogólnie droga ku poznaniu metodą naukową wiedzie poprzez zadawanie pytań i poszukiwanie na nie odpowiedzi. Z kolei forma zadawania pytań i poszukiwania odpowiedzi na nie związana jest z metodą badawczą. Niniejszy rozdział traktuje nie tyle o pytaniach, ile o odpowiedziach na nie, gdyż to na nich zwykle skupiają się filozofowie nauki i metodolodzy. Wynika to z tego, że odpowiedzi są *konstruktami*, które tworzą naukę. Konstrukty te mają formę *zdań oznajmujących*, w których niewiadoma pytania przyjmuje pewną wartość z zakresu właściwego tej niewiadomej [Ajdukiewicz 1965, s. 90]. Odpowiedzi na pytania badawcze zwykle określane są mianem *tez* lub *hipotez*. I to właśnie one stanowią nierzadko centrum rozważań zarówno badaczy, którzy je stawiają, jak i tych, którzy zajmują się naturą rozwoju nauki. Wielokrotnie słyszy się, że ktoś udowodnił lub obalił czyjąś tezę, lub że hipoteza została sfalsyfikowana. W mowie potocznej, nawet w środowisku badaczy, istnieje w tym zakresie pewna swoboda, choć w rzeczywistości znaczenie tych pojęć ma głębsze źródło.

Wydawać by się mogło, że operowanie tymi pojęciami jest relatywnie bezproblemowe – wprost intuicyjne. Szczególnie, że słowo hipoteza (*ὑπόθεσις*) ze starogreckiego przyjęło się tłumaczyć najprościej jako „przypuszczenie" ([Tokarski 1971, s. 281]; por. [Doroszewski 1964, s. 82]). Z kolei teza nie jest już tak chętnie tłumaczona w słownikach w sposób dosłowny ([Tokarski 1971, s. 761]; por. [Doroszewski 1967, s. 129]), przy czym należy mieć na uwadze, że dotyczy to opracowań polskich. Słownik oksfordzki podaje tłumaczenie bezpośrednie zarówno dla tezy, jak i dla hipotezy. Dla słowa „teza" w pierwszej kolejności wymieniane jest znaczenie „umiejscawiać" lub „postawić", a dopiero potem przywoływane jest znaczenie „propozycja" [Speake 1997, s. 431]. Wynika to z tego, że teza (*θέσις*) pierwotnie nie miała znaczenia, które przypisuje się jej w językach nowożytnych. Podobnie hipoteza w swoim pierwszym znaczeniu tłumaczona jest jako „podstawa" [Speake 1997, s. 188]. Słowo to bowiem powstało z połączenia przedrostka „hipo" (*ὑπό*) oraz właśnie rzeczownika „teza". Przedrostek „hipo" może nadawać słowu różne znaczenia, w tym określać jego położenie względem bazowego dopełniacza – o czym będzie mowa później[2].

[2] Na marginesie, hipotezą było również określane podsumowanie w starożytnej sztuce greckiej, zwykle zawierające zarówno samą fabułę, jak i szczegóły produkcji [Storey, Allan 2005, s. 294] – co może niektórych doprowadzić do pewnego stopnia skonfundowania, szczególnie że obecnie znaczenie to jest raczej endemiczne.

Przywołanie wszelkich znaczeń i tłumaczeń słów teza i hipoteza byłoby trudne i niepotrzebne, szczególnie w obszarach niezwiązanych z pracą naukową prowadzoną w niniejszej książce. Jednak rozważanie pewnych szczególnych ujęć i form rozumienia tych pojęć będzie miało pewną wartość heurystyczną i pozwoli na ustalenie konwencji, która w tym opracowaniu będzie wiążąca. Jest to o tyle ważne, że pojęcia te są tu używane w trzech kontekstach, pełniąc w efekcie różne funkcje.

Pierwszy kontekst dotyczy warstwy metodycznej, czyli tej części dyskursu, która związana jest z przyjętymi tu zasadami prowadzonych działań badawczych. Mówiąc najprościej, jest to część rozważań, w których sformułowano problem badawczy, zadano pytania badawcze oraz ostatecznie ustalono przypuszczalne odpowiedzi – tezy i tezy szczegółowe.

Drugi kontekst dotyczy omówienia metody badawczej. W tej książce jest to jednak konkretna metoda, czyli metoda idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Omówienie to polega na abstrakcyjnym, wolnym od samego dyskursu, przedstawieniu założeń tej metody, jej mechaniki czy też zasad postępowania, które trzeba spełnić, by móc twierdzić, że się nią posłużono. Omówieniu temu towarzyszą hipotezy, są to jednak nie przypuszczenia dotyczące samej metody, lecz zdania oznajmujące, które powstają w procesie jej stosowania.

Trzeci kontekst dotyczy przywoływania w dyskursie przypuszczeń innych badaczy, a więc chodzi tu o zdania oznajmujące, które określane są mianem tez lub hipotez wypowiedzianych lub zapisanych przez konkretną osobę. Problemem jest, że nazwy te często są zaczerpnięte z oryginalnych tekstów lub należą do wiedzy podręcznikowej albo obiegowej i nie pasują do przyjętej w książce konwencji terminologicznej dotyczącej pierwszego lub drugiego kontekstu.

Podrozdział ten będzie podzielony na trzy części. W pierwszej części wyłożona zostanie konwencja, według której rozumiana będzie teza i hipoteza – choć głównie teza, w samym tylko prowadzonym tu autorskim dyskursie (wywodzącym się z warstwy metodycznej). Kolejna część będzie dotyczyła pewnych rozbieżności w konwencjach i stosowaniu tych pojęć w praktyce. Ujawni ona, że czasem to, co nazywa się tezą jakiegoś badacza lub hipotezą jakiegoś innego badacza, bardziej jest nazwą własną (choć opartą na pewnej wyjściowej konwencji terminologicznej) niż tezą i hipotezą w znaczeniu przyjętym w tej książce. Z kolei trzecia część ma charakter podsumowania odwołującego się do granic interpretacji i ukłonu wobec pluralizmu naukowego i metodologicznego (choć może raczej należałoby tu napisać: metodycznego).

1.1.1. Obrona tezy w rozumieniu Arystotelesa i przyczynek do wyjaśnienia pojęcia „hipoteza”

Jak pisano na wstępie, w pierwszej kolejności określone zostanie to, jak rozumiane w niniejszej książce są teza i hipoteza. Dla jasności główna teza pracy została sformułowana następująco: *ekonomia jest nauką idealizacyjną, której czynnikiem naczelnym, determinującym kształt jej modeli, jest założenie, że podmiot gospodaru-*

jący jest racjonalny rzeczowo. Powyższemu zdaniu oznajmującemu nadano miano tezy, głównie ze względu na jego stosunek względem całego systemu filozoficznego (o ile się tak można wyrazić), jakim jest *ekonomia* rozumiana jako nauka. Przyjęta tu konwencja wywodzi się od Arystotelesa, choć nie można pominąć, że jest ona w pewien sposób zinterpretowana.

Pojęcie *teza*, jako naczelne twierdzenie jakiegoś konkretnego systemu filozoficznego, zostało wprowadzone właśnie przez Arystotelesa (a w zasadzie jemu się to przypisuje [Kotarbiński 1961, s. 130], gdyż sformułowanie teza (*θέσις*) było wśród starożytnych wcześniej znane). Uważa się, że to właśnie za jego sprawą słowo to weszło na stałe do słownika metodologii, choć nie zawsze jego znaczenie jest dokładnie tak samo zrozumiane, a cechy zdania oznajmującego, które pozwalają określić je tezą, spełnione. Arystoteles [1978, s. 18] definiuje tezę w sposób następujący: „(t)eza jest domysłem jakiegoś wybitnego filozofa, domysłem niezgodnym z powszechną opinią" [podkreślenie S.C.] (*θέσις δέ ἐστιν ὑπόληψις παράδοξος τῶν γνωρίμων τινὸς κατὰ φιλοσοφίαν* [Aristotelis 1737, s. 268]). Przytoczony tu cytat jest tłumaczeniem Kazimierza Leśniaka (por. [Arystoteles 1978]), w którym słowo *ὑπόληψις* zostało przełożone jako „domysł". W tłumaczeniach anglojęzycznych słowo to tłumaczone jest również jako *belief* (w znaczeniu „przekonanie") (por. tłumaczenie Jonathana Barnesa [Aristotle 1984, s. 174] i Robina Smitha [Aristotle 1997, s. 10]), *supposition* (w znaczeniu „przypuszczenie") (por. tłumaczenie Arthura W. Pickard-Cambridge'a [Aristotle 1952, s. 148]) lub *conception* (w znaczeniu „koncepcja") (por. tłumaczenie Edwarda S. Fostera[3] [Aristotle 1960, s. 301]). Z kolei w przekładzie z greki na łacinę słowo *ὑπόληψις* zostało przetłumaczone jako *sententia* (por. edycję Ambrosia Firmin-Didota [Aristotelis 1862, s. 179]), które może znaczyć zarówno „zadanie", jak i rzadziej „opinia" lub „namysł" – zapewne właśnie o „opinię" tu chodzi.

Leksykon grecko-angielski Henry'ego G. Liddella i Roberta Scotta [1996], stanowiący największą bazę możliwych przekładów słów starogreckich, wskazuje na szereg możliwych tłumaczeń słowa *ὑπόληψις*. W zasadzie kontekst, w którym słowo to jest używane, jest bardzo rozległy i bywa całkowicie niezwiązany z kwestiami metodologicznymi. Co więcej, tłumaczenia uważane za najbardziej popularne nie odpowiadają sensowi proponowanemu przez przywołanych tłumaczy. Odnoszą się one do tego, co zostaje podjęte, szczególnie gdy ktoś wcześniej to coś porzucił. Niemniej w tłumaczeniu kontekstowym pojawia się znaczenie słowa *ὑπόληψις* bliższe tym, które proponują znawcy twórczości Arystotelesa, czyli „przyjmowanie czegoś w konkretnym sensie", „przypuszczenie" i „mniemanie" (por. [Liddell, Scott 1996, s. 1887]). Paul Slomkowski [1997, s. 17] słowo *ὑπόληψις* tłumaczy zawsze w połączeniu z *παράδοξος*, zaznaczając, że sens Arystotelowskiej tezy nieodzownie łączy się z tym, że przeświadczenie filozofa musi stać w przeciwności do ogólnie panującej

[3] Foster zaznacza, że jego tłumaczenie oparte było na wcześniejszych.

opinii (*belief contrary to general opinion*), co w polskim przekładzie Leśniaka odpowiada *domysłowi niezgodnemu z powszechną opinią* (por. [Arystoteles 1978, s. 18]).

A zatem dla Arystotelesa teza, najprościej rzecz ujmując, jest domysłem, przeświadczeniem lub przypuszczeniem specyficznego rodzaju. Definiens terminu „teza" wskazuje zatem na domysł (w tłumaczeniu Leśniaka) lub inaczej przypuszczenie (w tłumaczeniu z angielskiego Fostera). To z kolei pokrywa się z definiens pojęcia „hipoteza". Związek między tymi dwoma pojęciami można wyraźnie dostrzec również u Arystotelesa. Dla przykładu we fragmencie traktatu *Topiki*, w której to teza jest na wstępie zdefiniowana, zaleca on broniącemu tezy przyjrzenie się jej bliżej (rozważeniu jej), próbując ją podważyć w sposób, w który oponent dyskursu mógłby to zrobić[4]. Jednocześnie zwraca on uwagę, by wystrzegać się obrony niewiarygodnej *hipotezy* (*ὑπόθεσιν* (sic!)) (por. [Arystoteles 1978, s. 221; Aristotle 1952, s. 218; 1960, s. 713; 1984, s. 270; 1997, s. 10]). Dokładnie takie tłumaczenie (*ὑπόθεσιν* przełożono jako hipoteza) zastosowali Leśniak, Pickard-Cambridge, Barnes i Foster. W tłumaczeniu pod edycją Firmin-Didota [Aristotelis 1862, s. 269] również pojawia się łacińskie *hypothesin* (od słowa *hypothesis*), choć z kolei Smith *ὑπόθεσιν* tłumaczy jako *thesis* [Aristotle 1997, s. 32] – co można uznać za próbę operowania homogenicznym językiem pojęć.

W przytoczonych wskazówkach Arystotelesa ujawnia się również pewna logika gradacji domysłów, przypuszczeń o naukowej naturze. Należy zauważyć, że do współczesności słowo „hipoteza" przetrwało jako nośnik znaczenia czegoś, co nie jest pewne lub pewne jest z jakimś prawdopodobieństwem. Kojarzy się ono bezpośrednio ze słowem „hipotetyczny", które wywodzi się właśnie od niego. Jednak pierwotnie słowo „hipoteza" powstało z dodania wspomnianego już przyimka „hipo", tłumaczonego jako „pod". Zatem dosłownie hipoteza to „podteza". Kierunek słowotwórczy jest tu taki, że z nadrzędnego słowa teza powstało słowo podrzędne hipoteza („podteza"), a od niego słowo hipotetyczny. Relacja między tezą a hipotezą, oparta na przyimku „hipo", może mieć dwojaką naturę. Może dotyczyć gradacji znaczeń (w szczególności ich znaczenia poprzez usunięcie części definiens) lub tworzyć strukturę dyskursu. Pierwsze ujęcie można dostrzec, jeżeli porzuci się analizę historyczną i wyjdzie się od hipotezy, a tezę potraktuje się jako hipotezę szczególnego rodzaju. Taki porządek można wyczytać u Arystotelesa [1978, s. 18], gdzie specyfika tezy objawia się w jej sprzeczności z ogólnie panującą opinią i faktem, że broniona jest przez konkretnego myśliciela, który na niej opiera swój system filozoficzny (ta ostatnia właściwość szczególnie przetrwała do naszych czasów). W dziele Arystotelesa, już mniej bezpośrednio, lecz na zasadzie desygnatów, należy stwierdzić, że hipoteza, którą nazywa się tezą, prócz dwóch wymienionych cech musi być również centralnym, głównym twierdzeniem (naczelnym, jak pisze Tadeusz Kotarbiński [1961, s. 130]) w danym systemie teoretycznym czy też filozoficznym.

[4] Na marginesie, wskazówki Arystotelesa przypominają zalecenia Karla R. Poppera [2002, s. 27] co do poszukiwania coraz trudniejszych testów mających sfalsyfikować hipotezy.

Nie każdy zatem domysł, przeświadczenie czy przypuszczenie (hipoteza – tłumaczona właśnie jako przypuszczenie, choć również „propozycja" [Liddell, Scott 1996, s. 1881]) może mieć rangę tezy. A zatem, formułując przypuszczenie o naturze jakiegoś zjawiska, stawia się hipotezę. Gdy ma ona jednak ten walor, że stoi w opozycji do panującej opinii i stawia ją wielki myśliciel, a ponadto stoi u podstaw większego konstruktu myślowego, to można ją określić mianem tezy.

Drugie ujęcie, które można nazwać strukturalnym, wskazuje na to, że teza jest dowodzona na drodze dowodzenia poszczególnych hipotez („podtez"). W polskiej tradycji metodycznej raczej mówi się o *głównej* tezie (lub hipotezie, w zależności od szkoły) i o tezach (lub hipotezach, znów w zależności od szkoły) *szczegółowych*, *pochodnych* lub *pobocznych*, które nie muszą już spełniać warunku stania w opozycji do panującej opinii ani nie muszą być stawiane przez wybitnego filozofa. Tym bardziej nie mają one rangi nadrzędnej, gdyż jedynie podbudowują tezę.

Konkluzją tych rozważań jest pewna konwencja tworzenia dyskursu czy też prowadzenia sporów naukowych, bo myśliciel, który na forum akademii wygłasza swój domysł w jakiejś kwestii, *de facto* stawia tezę, której będzie bronił przed swymi czcigodnymi adwersarzami. Stąd też słynne określenie obrony tezy, gdzie teza rozumiana jest jako praca rygorowa, z dysertacją doktorską na czele (znaczenie to jest ważne szczególnie w języku angielskim [Speake 1997, s. 431]). Tak pokrótce można wywieść sens tezy i hipotezy w pracy naukowej, lecz należy pamiętać, że to kontekst określa, że teza jest „(…) domysłem niezgodnym z powszechną opinią" [Arystoteles 1978, s. 18], a nie jedynie przypuszczeniem lub propozycją, którą tłumaczyć można jako hipoteza.

Powyższa wykładnia, której źródeł można się doszukiwać u Arystotelesa, nie jest jednak powszechnie stosowana ani w naukach społecznych, ani w przyrodniczych czy też ścisłych. Wynika to poniekąd z samej terminologii, która bywa różnie przyjmowana, co związane jest z rozwojem metodologii i filozofii nauki. Konwencja, w której broni się tezy w pracy rygorowej wydaje się tu najbardziej właściwa i spójna z klasycznym podejściem Arystotelesa. Dotyczy to jednak całych systemów filozoficznych, a nie pomniejszych prac, w których królują raczej „podtezy".

W powyższym ujęciu postawione na wstępie niniejszej książki zdanie oznajmujące ma charakter tezy, choć przyznać należy otwarcie, że spełnia warunki Arystotelesowskiej tezy jedynie częściowo. Wynika to z tego, że, po pierwsze, nie stawia jej wielki uczony (co samo w sobie jest kwestią raczej subiektywną i jedynym argumentem przemawiającym za taką nonszalancją jest posiadanie stopnia naukowego – a argument to wątły), a i w pewnych kręgach raczej uznana jest ona za prawdziwą i tym samym nie stoi w sprzeczności z powszechną opinią. W zasadzie rodzi się tu pytanie, co jest opinią powszechną i która gałąź lub szkoła ekonomii może rościć sobie prawo do bycia nośnikiem opinii powszechnej. Ostatecznie trzeba by się tu podeprzeć interpretacją Kotarbińskiego, jako że postawiona teza, którą należy określić jako *główną*, jest *de facto* twierdzeniem naczelnym, które będzie bronione. A zatem, tak jak to widział Arystoteles w traktacie *Topiki*, książka ta ma dostarczyć

argumentów, że właśnie na takich, a nie innych fundamentach zasadza się ekonomia i że racjonalność rzeczowa jest tu czynnikiem naczelnym.

O ile kwestia głównej tezy została tu już nakreślona, o tyle pozostaje kwestia „podtez" w ujęciu zarówno redukcji definiens, jak i strukturalnym. W niniejszej książce, aby nie rodzić zamieszania, nie zdecydowano się na wprowadzenie podziału na tezę (jako główne twierdzenie) i hipotezy (jako twierdzenia niższej rangi) w warstwie metodycznej. Uznano za lepsze zastosowanie pojęć „teza główna" i „tezy szczegółowe". Te drugie nie mają jednocześnie trzech walorów zarezerwowanych dla tezy: (1) nie muszą być niezgodne z opinią, (2) nie muszą być stawiane przez wielkiego uczonego i (3) nie muszą być naczelnymi twierdzeniami systemu teoretycznego. Nie oznacza to jednak, że nie muszą być zaskakujące czy też śmiałe, lecz że nie muszą spełniać wszystkich trzech powyższych postulatów.

1.1.2. Kilka uwag na temat hipotez w filozofii nauki

Kamień milowy związany z zrozumieniem roli tezy w nauce postawił Popper [2002], publikując w latach 30. XX wieku (a zatem relatywnie niedawno) swoje rozważania, które, jak się wydaje, skutecznie pogrzebały metodę obrony tezy jako źródła procesu poznania naukowego. Chodzi oczywiście o falsyfikacjonizm Poppera, w którym falsyfikacja tez jest źródłem postępu naukowego. I chociaż falsyfikacjonizm kojarzy się z pojęciem hipotez, to *de facto* wynika to tylko i wyłącznie z faktu, że Popper toczy swój dyskurs w pewnej konkretnej konwencji. Ogólnie jego rozważania traktują o hipotezach, lecz sam stawia własne tezy lub pisze o tezach innych (w książce można znaleźć na przykład: „tezę empiryzmu" [Popper 2002, s. 36], „tezę Carnapa" [Popper 2010, s. 77] czy „tezę von Misesa" [Popper 2002, s. 205]). W swoim *opus magnum* z zakresu metodologii Popper [2002, s. 11] wysunął dwie tezy (tak określił je literalnie). Pierwsza głosi, że „(n)ie istnieje specyficzna metoda filozofii", i druga, że „(…) rozwój wiedzy badać można najlepiej, badając rozwój wiedzy naukowej". Jak widać, sam Popper stawia w swoim dziele tezy, których nie poddaje falsyfikacji, a dostarcza argumentów na ich rzecz – dosłownie ich broni. Natomiast w swoich rozważaniach ogólnie traktuje o hipotezach, które należy poddawać falsyfikacji, aby uzyskać efekt rozwoju nauki.

W ujęciu Poppera w zasadzie wszelkie zdania oznajmujące odpowiadające na pytania badawcze są po prostu przypuszczeniami. Wydaje się, że gdy pisze o nich jako o bytach abstrakcyjnych, to używa właśnie formy hipoteza, czyli abstrahuje od Arystotelesowskich cech tezy. Gdy jednak konkretyzuje już dany sąd poprzez przywołanie jego autora lub ustalenie jego miejsca w systemie filozoficznym, to operuje pojęciem tezy. Nie zmienia to jednak faktu, że tezy jako przypuszczenie szczególnego rodzaju wciąż powinny podlegać falsyfikacji, no bo przecież wciąż są to „jedynie" domysły.

W praktyce badawczej trudno stawiać hipotezy, które by sprostały wymogom Arystotelesowskiej tezy. Dowodzi tego chociażby to, że większość odpowiedzi

na pytania badawcze obraca się w kręgu tego, co Kuhn [2009] określił mianem nauki normalnej. Są to zatem pytania padające w granicach panującego paradygmatu. Takie łamigłówki [Kuhn 2009, s. 73-74] służą jedynie podbudowaniu istniejącego paradygmatu, a zatem nie stanowią domysłów sprzecznych z ogólnie panującymi. Gdyby tak było, byłyby źródłem anomalii i tym samym mogłyby prowadzić do zmiany paradygmatu. A zatem od rangi Arystotelesowskiej tezy dzieli je przepaść jakościowa, która zwykle umyka w codziennej pracy badawczej – co zresztą jest niczym dziwnym, bo na tym polega nauka normalna.

To właśnie praca w ramach nauki normalnej jest nieodzowną częścią życia akademickiego, bo trudno twierdzić, że każda dysertacja będzie źródłem tezy w rozumieniu Arystotelesa. Utarło się zatem, że teza z gruntu rzeczy jest broniona przez jej twórcę w konwencji pracy rygorowej – nawet jeżeli jest ona łamigłówką, choć może i nawet innowacyjną. Kwestią umowną jest natomiast, jak potraktuje się w tej pracy rygorowej domysły innych, które się przywołuje w dyskursie. Bo przecież, czy gdy ci inni badawcze formułowali swoje domysły, to czy nie nadawali im również rangi tez? Rzeczą poboczną jest natomiast, czy w dyskursie pracy rygorowej jej twórca poddaje je falsyfikacji, czy też przywołuje je jako argument za obroną własnej tezy.

Ostatecznie jest to kwestia konwencji i szkoły, w jakiej formule dyskurs jest prowadzony. Gdy filozof nauki stawia tezę głoszącą, że „(n)ie istnieje specyficzna metoda filozofii", to spodziewa się zrozumienia wśród swoich adwersarzy, że oto właśnie przeciwstawił się ogólnie przyjętemu stanowisku pozytywistów. Z kolei statystyk postawi na wstępie rozważań hipotezę zerową i przypisze do niej hipotezę alternatywną, by stosując wybrany test, stwierdzić, czy ta pierwsza może zostać odrzucona. Faktycznie porusza się on w pewnym paradygmacie i stosuje metody testowania dla tego paradygmatu właściwe. Z kolei, gdy matematyk postawi tezę, to będzie ona w relacji implikacyjnej z założeniami i będzie oczekiwać na dowód. Przy czym jest to nazewnictwo charakterystyczne dla polskiego piśmiennictwa. Konwencję taką można znaleźć między innymi w klasycznym podręczniku Stefana Kulczyckiego i Stefana Straszewicza [1958, s. 96-97]. Nauczają oni, że w matematyce konkretne zdania warunkowe określa się mianem twierdzeń. Zdania takie konstruuje się na zasadzie: „jeżeli (…), to (…)". Część zdania znajdująca się po słowie „jeżeli" jest *założeniem* twierdzenia, a z kolei to, co po słowie „to", jest *tezą* twierdzenia. Kulczycki i Straszewicz [1958, s. 97] przyjmują, że teza wypowiada daną własność przedmiotu twierdzenia, którą ten *na pewno* posiada przy danym założeniu. Tezy takie nie są zatem domysłami, lecz są konsekwencją założeń, na podstawie których można ich dowieść – przeprowadzić dowód. Jest to ujęcie podręcznikowe, budzące przekonanie o pewności tez występujących w matematyce. Faktycznie, jeśli wywodzi się twierdzenia z pewników, ich tezy muszą być przy danych założeniach prawdziwe – co stanowi formę metodyki nauczania w matematyce. Nie oznacza to jednak, że nie występują w matematyce tezy, które nie są pewne, znanych jest wiele tez, które nie doczekały się jeszcze dowodu.

W piśmiennictwie anglojęzycznym z zakresu matematyki nie spotyka się terminu „teza", lecz raczej *conjecture* lub *hypothesis* (por. [Bond, Keane 2007, s. 31--33]). W języku polskim wyrazem tej konwencji są między innymi sformułowania „hipoteza Riemanna" i „hipoteza Poincarégo". Przy czym, o ile hipoteza Riemanna wciąż pozostaje nieudowodniona, o tyle hipoteza Poincarégo została już dowiedziona, a zatem jest to *racja* (por. [Ajdukiewicz 1965, s. 100]). Obie przywołane hipotezy mają inną formalną strukturę niż ta, którą przedstawiają Kulczycki i Straszewicz. Niemniej można wyrazić je w formie zdania warunkowego i podzielić je na założenia i tezy. Nie mówi się jednak o tezach Riemanna ani Poincarégo. Wydaje się, że w polskiej konwencji formułowania twierdzeń do głosu dochodzą terminy stosowane przez klasyków, co przekłada się na utrzymanie terminu „teza" w konstrukcji twierdzeń (por. [Murawski 2013, s. 7-8]). Należy jednak zauważyć, że nawet nauka tak sformalizowana, jak matematyka ma różne formy przedstawiania sądów, racji, pewników czy w końcu twierdzeń, tez i hipotez.

1.1.3. Teza w przyjętej konwencji i wyjątek hipotezy

Jak jednak te rozważania mają się do ustalenia nomenklatury, która w niniejszej książce będzie respektowana? Po pierwsze, jak pisano w punkcie 1.1.1, domysł stanowiący, że *ekonomia jest nauką idealizacyjną, której czynnikiem naczelnym, determinującym kształt jej modeli, jest założenie, że podmiot gospodarujący jest racjonalny rzeczowo*, określony tu jest mianem tezy. Teza ta jest rozumiana klasycznie, choć trudno uznać bezsprzecznie, iż spełnia ona dwa Arystotelesowskie warunki, czyli: (1) została postawiona przez wybitnego filozofa i (2) jest domysłem niezgodnym z powszechną opinią. Natomiast jest to domysł, przypuszczenie, na którym zasadza się cały konstrukt teoretyczny niniejszej książki i w tej formie z pewnością jest to teza. Teza ta będzie tu również broniona i zostaną podjęte próby dostarczenia przekonujących dowodów o jej słuszności. I chociaż, zgodnie z doktryną Poppera, droga do rozwoju nauki prowadzi przez falsyfikację, to nie taki jest cel tej książki. W pewnym sensie rozważania tu zawarte są raczej zaproszeniem do próby falsyfikacji wysuniętej tezy.

Ponadto – dla przypomnienia – w książce w warstwie metodycznej ustalającej kierunek pracy badawczej nie występują hipotezy w rozumieniu „podtez", lecz tezy szczegółowe. Celem tego jest między innymi odseparowanie się od nomenklatury charakterystycznej dla szkół (również ekonomicznych), gdzie hipoteza kojarzona jest z testami statystycznymi – których tematyka tej książki nie obejmuje. Wynika to również z chęci uporządkowania nomenklatury samego dyskursu i wprowadzenia spójnej terminologii dla danego wymiaru, warstwy czy kontekstu prowadzonych tu rozważań.

Pozostają do ustalenia jeszcze dwie kwestie związane z używaniem pojęcia „hipoteza" w dyskursie oraz przywoływaniem cudzych przypuszczeń. Rozpoczynając od kwestii używania pojęcia hipotezy w niniejszej książce, należy za-

znaczyć, że nie ma ono miejsca w warstwie metodycznej tejże książki – co już kilkakrotnie podkreślano. Oznacza to, że nie jest ono używane w przypadku ustalania przypuszczeń w toku dyskursu prowadzącego do rozwiązania problemu badawczego. Natomiast pojęcie „hipoteza" występuje w rozdziale 2, omawiającym metodę idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Związane jest to z tym, że rozdział ten traktuje o pewnej metodzie, której reguły stosowania prowadzą między innymi do formułowania pewnych przypuszczeń (domysłów). Owe przypuszczenia nie są jednak konkretnymi zdaniami oznajmującymi odwołującymi się do toczonego tu dyskursu, lecz abstrakcyjnymi przykładami. Uznano zatem za stosowne posłużyć się w tym przypadku słowem „hipoteza", a nie „teza", którego użycie mogłoby wskazywać, że przypuszczenia te muszą sprostać postulatom Arystotelesowskim. Ta formuła jest wierna wspomnianej już wcześniej konwencji Poppera, który w swoich rozważaniach metodologicznych posługuje się pojęciem hipotez, choć w warstwie metodycznej postawił tezy. Podobnie Arystoteles, kiedy opisuje mechanikę dowodzenia przypuszczeń, posługuje się słowem „hipoteza," choć faktycznie reguły te mogą dotyczyć już konkretnego domysłu, niezgodnego z obiegową opinią i głoszonego przez wybitnego myśliciela.

Druga kwestia związana jest z problemem twierdzeń, sądów, racji, przypuszczeń i domysłów innych badaczy, które należy przywołać w trakcie rozważań. Na przykład trudno byłoby w miejsce „hipotezy Riemanna" wprowadzić sformułowanie „teza Riemanna", choć z punktu widzenia polskiej konwencji i konstrukcji twierdzeń mogłoby być to uznane za właściwe. Nie ulega również wątpliwości, że problematyczne jest operowanie pojęciem „teza" w stosunku do prac badaczy, którzy sami określają swoje przypuszczenia mianem „hipotez" – co często wynika z ich konwencji i nomenklatury, którą uznają za zasadną – a czasem nawet ze skromności, jako iż sami nie doceniają, że ich przypuszczenia mogą stać w sprzeczności z ogólnie panującą opinią, a siebie nie traktują jako wielkich filozofów. Posługiwanie się pojęciami „domysł" lub „przypuszczenie" może być również nietrafne, bo niejako pozbawione jest naukowej wyniosłości, choć jest to przecież sedno definicji zarówno tezy, jak i hipotezy. Ponieważ w niniejszej książce konwencja nie jest ukierunkowana na falsyfikacje cudzych tez i hipotez ani też dyskurs nie jest oparty w swojej istocie na zestawianiu przeciwstawnych systemów teoretycznych, to zdecydowano się stosować formę bardziej swobodnej stylizacji. Polega ona na przedstawianiu poglądów innych badaczy jako ich „stwierdzeń" lub „stanowisk". W ten sposób w zasadzie unika się konieczności rozróżniania, czy dany domysł spełnił założenia Arystotelesowskiej tezy, czy też był podstawą całego konstruktu teoretycznego przywołanego badacza. Ten drobny zabieg semantyczny pozwoli zachować termin „teza" dla warstwy metodycznej niniejszej książki, a termin „hipoteza" – dla omawiania mechaniki metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji.

1.2. Działania celowo-racjonalne człowieka

Człowiek jako istota z krwi i kości, a nie model, odbicie lub uproszczenie, które ma możliwie trafnie go opisać, jest bytem tak złożonym, że uchwycenie jego istoty jest daremne. Filozofia zmaga się z tym zagadnieniem od początku myśli dziejów, budząc raz to podziw nad ludzkimi zdobyczami intelektualnymi, raz przerażenie nad jego okrucieństwem, a jeszcze innym razem zachwyt nad jego biologicznymi możliwościami adaptacyjnymi (por. [Bałandynowicz 2018]). Niniejsza książka nie jest rozprawą filozoficzną i nawet nie pretenduje do tego miana. Co więcej, traktuje człowieka bardzo powierzchownie, na zasadzie badania jedynie jego idealizacyjnego modelu, jak traktowany jest tu model *homo oeconomicus*. Wydawać by się mogło, że tak lekkie podejście do tematu pozwala na przyjęcie pewnych pojęć za oczywiste. Jest to jednak stanowisko mylne, wynikające nie tylko z konwencji badawczej, lecz również z tego, że kolokwialne lub zdroworozsądkowe rozumienie pewnych pojęć nie współgra z logiką dyskursu naukowego. Już John M. Keynes [2003, s. 6-7] wykazał, że tak dobrze ugruntowana w jego czasach, klasyczna teoria zatrudnienia wymagała rekonstrukcji jej podstawowych założeń. Co dziwne, teoria ta królowała przez niemal wiek, a dopiero jej krytyka wymusiła ścisłą rewizję jej kluczowych pojęć, aksjomatów i postulatów. Co prawda, popadanie w zbytnią dokładność również nie jest wskazane ze względu na niemożliwość stworzenia języka uniwersalnego (nawet na poziomie matematyki jest to nie do końca możliwe [Brożek 2018, s. 25-26]), jednak pewne definicje należy sformułować[5].

Niezależnie od subtelnej zdolności człowieka do swobodnego poruszania się wśród pojęć niedoprecyzowanych, niniejsza książka traktuje w dużej mierze o racjonalności. I tak jak linia demarkacji rozumienia ekonomii jako nauki musi być możliwie jasna i ostra, konieczne jest poświęcenie jej kilku akapitów. Podobnie, ze względu na traktowanie o modelu człowieka, w tym przypadku gospodarującego, należy zająć się również kwestią celowości jego działania – choć tylko w obszarze objętym tą książką. Ostatecznie racjonalność jest przedmiotem demarkacji tego, jak rozumiana jest ortodoksja i heterodoksja ekonomiczna w niniejszej książce. Przy czym należy koniecznie podkreślić, że podział ten jest w dużej mierze autorski i jedynie myśleniem życzeniowym jest to, że jest on ponad wszelką wątpliwość trafny.

---

[5] Na marginesie problem precyzji języka jest dobrze rozpoznany wśród badaczy teorii ekonomicznych. Między innymi Janina Godłów-Legiędź [2010, s. 65] wskazuje na długoletnią tradycję niedoformułowania pewnych definicji (w tym przypadku chodzi o definicję „instytucji"). Słynny jest również przykład pojęcia „paradygmatu", który – jak wykazuje Margaret Masterman [1970, s. 61-66] – został przez Thomasa Kuhna sformułowany w 21 znaczeniach. Nie zmienia to faktu, że choć Masterman wykazała się skrupulatnością w krytycznym badaniu twórczości Kuhna, to pojęcie Kuhnowskiego paradygmatu jest rozumiane intuicyjnie bardzo trafnie i ewentualnie może być doprecyzowywane w ramach konkretnego dyskursu (por. [Motycka 1980, s. 12-13, s. 16]).

1.2.1. Racjonalność jako idea

W niniejszym podrozdziale poczynione będą pewne uwagi na temat pojęcia racjonalności w ekonomii. W tytule użyto słowa *idea* z dwojakiego powodu. Po pierwsze, miało to na celu podkreślenie kluczowego miejsca, jakie to pojęcie zajmuje w ekonomii. Po drugie, jest to luźna metafora platonizmu w jego wymiarze ontologicznym. Racjonalność jako idea jest tu traktowana niczym byt idealny (ze świata idei), który rzutuje na byt realny (ze świata realnego) (por. [Tatarkiewicz 1998a, s. 102]). Racjonalność, podobnie jak większość pojęć i terminów, bywa różnie rozumiana w poszczególnych naukach i kontekstach. Potocznie „racjonalny" oznacza tyle co rozumny bądź też rozsądny albo kierujący się rozumem. Czasem w racjonalności widzi się sens postępowania logicznego, skąd już blisko do metody naukowej. Idea racjonalności znalazła podatny grunt w wielu naukach, a jej konkretyzacja w postaci pojęcia definiowanego przybiera różnorodne formy.

Racjonalność stała się nieodzowną cechą metody naukowej – *racjonalność metodologiczna* – wyróżnioną z *racjonalności epistemologicznej* czy *poznawczej* (por. [Amsterdamski 1994, s. 29-30; Bombik 2001, s. 39; Tałasiewicz 1995, s. 83, 92-93, 96-100]). Znamienne dla literatury polskiej są rozważania Wojciecha Sady [2013] nad racjonalnością w nauce, w których autor stara się w możliwie szerokim zakresie przedstawić współczesne poglądy na jej temat. W swojej pracy naukowej przywołuje on wiele zdobyczy ludzkiego intelektu, które pozwalają argumentować na rzecz racjonalności metody naukowej. Rozważania te jednak dalece wykraczają poza obręb niniejszej książki, która traktuje raptem o racjonalności w ekonomii, a w zasadzie o *racjonalności gospodarowania*, jako że nie tyle metoda naukowa tworzenia konstruktu zwanego ekonomią jest tu istotna, ile użycie pojęcia „racjonalny" w stosunku do człowieka i *ipso facto* podejmowanych przez niego decyzji. A zatem punktem zainteresowania nie jest racjonalność metody ekonomii, lecz to, jak cechę racjonalności przypisuje się człowiekowi.

Katarzyna Szarzec [2005, s. 9] wskazuje, że właściwym dla nauk ekonomicznych typem racjonalności jest *racjonalność instrumentalna* (określana również mianem *prakseologicznej*, *praktycznej* lub *technologicznej* (sic!)[6] – ściśle związanej z pojęciem efektywności czy też skuteczności (por. [Andersson 1984, s. 6]). Godłów-Legiędź [2020, s. 68] podkreśla, że założenie instrumentalnej racjonalności charakteryzujące ekonomię neoklasyczną, która ewidentnie zdominowała rozwój myśli ekonomicznej w XX wieku, wpłynęło znacząco na postać modeli i teorii eko-

[6] Gunnar Andersson [1984, s. 1-2] użył tego terminu w odniesieniu nie do modelu człowieka, lecz do racjonalności w bardzo szerokim znaczeniu, tworząc całą gamę pojęć dotyczących roli nauki jako narzędzia rozwiązywania problemów. Racjonalność technologiczna oznacza tu znalezienie technologicznych środków do skutecznej realizacji celów. W takim kontekście cele są poza sferą refleksji wartościującej, a użyty przez niego termin technologicznej racjonalności (choć w języku polskim lepiej pasuje propozycja Mieczysława Bombika [2001, s. 36] *racjonalności technicznej*) dotyczy po prostu zasady optymalizacji funkcji celu.

nomicznych powszechnie wykorzystywanych. Najważniejszą cechą racjonalności instrumentalnej jest to, że w jej zakresie nie znajduje się określanie celów działania. Traktuje ona natomiast o relacji między przyjętym celem a środkami, które zostały zaangażowane, aby cel ten osiągnąć [Szarzec 2005, s. 9].

Szarzec [2005, s. 9] proponuje w tym kontekście prostą i możliwie ogólną definicję głoszącą, że racjonalne jest działanie, w którym „(p)odmiot do realizacji celu wybiera – w oparciu o swoją wiedzę – najbardziej efektywne środki". *De facto* podmiot dobiera środki do realizacji celu w sposób optymalny, aczkolwiek przy założeniu posiadanej przez siebie wiedzy. Ujęcie takie nadaje powyższej definicji realizmu. Wynika to z tego, że człowiekowi nie jest dostępna pełna i obiektywna wiedza. Może on jedynie dysponować pewnym zasobem informacji, który traktuje jako prawdziwy[7].

W polskiej tradycji ekonomicznej znamienne jest posługiwanie się dwiema odrębnymi koncepcjami myśli nad racjonalnością w ekonomii. Należy przy tym zaznaczyć, że samo pojęcie „racjonalność" bywa różnie stosowane w poszczególnych naukach, z filozofią, filozofią nauki, socjologią i psychologią (stąd już blisko do ekonomii behawioralnej) włącznie. W polskiej myśli należałoby wskazać na dwóch ważnych badaczy, którzy wyznaczyli kierunek naukowego myślenia o racjonalności. Pierwszym z nich jest Kotarbiński [1982], a drugim Oskar Lange [1978] (por. [Szarzec 2005, s. 9-11]), przy czym jak wskazuje sam Lange [1978, s. 140], stosowany przez niego podział wywodzi on od Kotarbińskiego. Podział ten będzie w niniejszej książce częstokroć przywoływany, zresztą nie bez kozery, gdyż Kotarbiński w sposób niezwykle trafny ujął istotę współczesnej mu myśli ekonomicznej właśnie w kontekście racjonalności. Cytując Kotarbińskiego [1982, s. 350-351], przez ekonomię rozumie on „(n)aukę o racjonalnym współgospodarowaniu". Jednocześnie wprowadza on do polskiej myśli intelektualnej, za Ludwigiem von Misesem (2007, s. 2-3), pojęcie prakseologii jako nauki o ludzkim działaniu w wymiarze ogólnym. W tym miejscu należy nadmienić, że tak interpretowana – *sensu largo* – ekonomia jest nauką o racjonalnym działaniu człowieka, podczas gdy prakseologia, traktująca ogólnie o działaniu ludzkim, zajmuje względem niej miejsce nadrzędne. Wątki prakseologiczne w ekonomii są nieodzowne, jeśli ekonomię definiuje się przez pryzmat działań ludzkich – jak to się czyni od czasów Johna S. Milla (por. [Dzionek-Kozłowska 2018, s. 30-32]).

Z kolei ujęcie racjonalności (jej typu lub formy), a zatem wybór jednej z jej koncepcji, jako fundamentu konstruktu teoretycznego ekonomii, wyraźnie rzutuje na abstrakcyjne modele opisujące obszar działań gospodarujących. Idąc torem rozważań Kotarbińskiego [1982, s. 123], racjonalne w ujęciu *rzeczowym* jest działanie przystosowane do okoliczności, które można stwierdzić w „sądzie prawdziwym" – a zatem działanie rozumne oparte na wiedzy pełnej i prawdziwej w rozumieniu obiektywnym. Przy tym założeniem wypowiedzianym jest to, że „(i)m zaś lepiej jest

[7] Silny nacisk na problematykę przyjmowania rzeczy za prawdziwe kładą ekonomiści behawioralni. W dalszej części tego punktu kwestia ta zostanie bardziej zgłębiona.

działanie przystosowane do okoliczności i w ogóle do wszystkiego, cokolwiek w sądzie prawdziwym stwierdzić można, tym bardziej jest ono racjonalne" [Kotarbiński 1982, s. 123]. A zatem działanie racjonalne rzeczowo to takie, które ma walor efektywności, czyli prowadzi do osiągnięcia danych wyników (realizacji danego celu), przy możliwie najmniejszej ilości zaangażowanych środków (por. [Black 2008, s. 96-97]).

Lange [1978, s. 140] racjonalność rzeczową ujmuje bardziej praktycznie, twierdząc, że jest to po prostu działanie, w którym „(d)obór środków odpowiada prawdziwej, obiektywnie istniejącej sytuacji". Zatem działanie to jest skuteczne i to w ten sposób, że obrany cel działania (jaki by nie był) został zrealizowany. Skuteczność działania oznacza tu również jego efektywność, co można po części traktować jako ciche założenie. To, że cel został zrealizowany, co było zamiarem osoby działającej, nie jest jednoznaczne z tym, że został on zrealizowany efektywnie. Działania racjonalne rzeczowo będą się jednak charakteryzować najtrafniejszym doborem środków do realizacji celu, a zatem będą mieć one walor efektywności – co należy określić mianem ujęcia ortodoksyjnego. Wynika to z tego, że osoba działająca posiada prawdziwą i obiektywną wiedzę i wykorzystuje ją tak, aby dobrać środki zapewniające efektywne zrealizowanie celu. Racjonalność rzeczowa ma oczywiście charakter kontrfaktyczny w stosunku do realnych działań ludzkich, gdyż nie można spełnić postulatu pełnej i prawdziwej wiedzy.

Jak pisał Kotarbiński [1982, s. 123], racjonalność w sensie metodologicznym, którą przyjęło się określać mianem *racjonalności metodologicznej*[8], postrzegać należy jako działanie rozumne danej osoby, oparte na posiadanej przez nią wiedzy, którą uznaje ona za wiarygodną w wystarczającym stopniu. Lange [1978, s. 140] w sposób mu właściwy upraszcza tę kwestię, twierdząc, że sama mechanika procesu decyzyjnego jest taka sama dla racjonalności rzeczowej i metodologicznej, a różnica polega jedynie na wiedzy, a w zasadzie na jej obiektywności i prawdziwości.

Omawiane typy racjonalności w ujęciu Kotarbińskiego wyraźnie czerpią z prądów myślowych traktujących człowieka na wzór mechanistyczny, dla którego właściwe jest myślenie logiczne (rozumne). Mechanika podejmowania decyzji racjonalnych jest tu jednakowa, lecz kluczowy jest atrybut wiedzy, która to w efekcie prowadzi do rozwiązań optymalnych lub nieoptymalnych. Pozostałe czynniki wpływające na działanie racjonalne są unieruchomione na mocy założenia *ceteris paribus*. W pewnym sensie tego stanu rzeczy można się doszukiwać w rozważaniach von Misesa [2007, s. 16], który twierdził, że każda ludzka działalność celowa jest racjonalna[9]. A zatem człowiek ma właściwą mu zdolność do efektywnego

[8] Racjonalności metodologicznej nie należy mylić z racjonalnością rozważaną w metodologii, rozumianej jako nauka o metodach naukowych. Nie należy łączyć jej również z racjonalnością w nauce, o której pisano na wstępie do tego punktu.

[9] Von Mises [2007, s. 16] wyraźnie stwierdza, że „(l)udzkie działanie jest z konieczności zawsze racjonalne". Na mocy tego aksjomatu wyprowadza on, że dobór środków do realizacji celu jest racjonalny, gdy cel zostanie osiągnięty. Wskazuje jednocześnie, że jeżeli cel nie został osiągnięty, to nie jest

zastosowania środków do realizacji celów. Jak wskazuje Godłów-Legiędź [2020, s. 68], znaczący wkład w utrwaleniu się postulatu pełnej wiedzy miał Lionel Robbins [1932], który podkreślał znaczenie relacji wyborów między alternatywnymi celami a pełną wiedzą o tych możliwościach, jaką posiada decydent. Szkopuł tkwi w tym, że w realnych warunkach decydentowi nie jest dane dysponować prawdziwą i obiektywną wiedzą, co prowadzi do tego, że w praktyce skuteczność realizacji celów jest zaburzona.

Przedstawione tu koncepcje racjonalności w gruncie rzeczy zasadzają się na tej samej idei logicznego umysłu ludzkiego[10], a trafność podjętych przez niego decyzji zależy od posiadanej wiedzy i od tego, czy wiedza ta jest prawdziwa. Koncepcja ta, szczególnie w ujęciu rzeczowym, wpasowuje się w model człowieka gospodarującego w jego bardzo radykalnej postaci. Jest też swoistą linią demarkacyjną między podejściami ortodoksyjnymi a heterodoksyjnymi. Podejścia ortodoksyjne będą trzymały się ściśle postulatu logicznego umysłu ludzkiego, a podejścia heterodoksyjne będą od niego odchodziły. Przy tym heterodoksja jest w tej mierze bogatsza, gdyż dopuszcza szereg ujęć racjonalności (por. [Godłów-Legiędź, 2020, s. 70-75]). Za szczególnie istotne można tu uznać koncepcje rozwijane przez Friedricha A. von Hayeka oraz Herberta A. Simona. Wkład von Hayeka [2003, s. 61-62] przejawia się szczególnie w silnym wpływie na środowisko ekonomistów jego teorii z zakresu relacji jednostki i społeczeństwa, w którym istotne znaczenie miał problem *rozproszonej wiedzy*. Swoistym przewrotem u podstaw *in generis* ekonomii jest to, że von Hayek uznał brak posiadania pełnej wiedzy przez jednostkę za podstawę działania mechanizmu rynkowego (rozumianego jako mechanizm przekazywania informacji). W szerszym ujęciu oznacza to, że człowiek działa, poszukując wiedzy za pośrednictwem rynku, jako że przecież pełna wiedza nie jest mu dana. Otwiera to drogę do heterodoksji, gdyż ukazuje, że założenie pełnej wiedzy nie jest koniecznym warunkiem konstruowania teorii ekonomicznych. Z kolei Simon rozwinął aparat pojęciowy dotyczący racjonalności, dodając więcej parametrów, które pozwalają stopniować racjonalność od jej pełnej formy do ograniczonej.

---

to jeszcze wystarczający dowód na to, że zachowanie było nieracjonalne. Człowiek z racji myślenia rozumnego działa, a działanie jego równe jest racjonalnemu. Dopiero wykonywanie czynności odruchowo (bezrozumnie) będzie źródłem czynności nieracjonalnych (irracjonalnych (sic!). Fakt, że cel, mimo rozumnego zastosowania środków, może być niezrealizowany von Mises usprawiedliwia błędem „namysłu i próby". Faktycznie jest to tożsame z brakiem spełnienia postulatu pełnej i prawdziwej wiedzy.

[10] Na marginesie należy zauważyć, że racjonalność jako wewnętrzna cecha charakterystyczna umysłu człowieka wywodzi się z myśli Kartezjańskiej i określana jest mianem *racjonalności konstruktywistycznej*. Jak pisze Godłów-Legiędź [2020, s. 70], umysł pojedynczego człowieka jest „siedliskiem" (sic!) tak pojmowanej racjonalności. Uwaga ta jest o tyle istotna, że w takim ujęciu racjonalności jest to cecha właściwa człowiekowi, definiująca człowieka na zasadzie Kantowskiego postulatu „rzeczy samej w sobie".

O ile podział na racjonalność rzeczową i metodologiczną jest charakterystyczny dla polskiej myśli ekonomicznej, o tyle podział Simona [1957; 1972; 1997][11] jest zasadniczo uznawany za wiodący dla myśli anglosaskiej i ogólnie światowej. Poniekąd wynika to zapewne z siły oddziaływania myśli powstałych w konkretnych ośrodkach akademickich. Rozważania zapoczątkowane przez Simona stały się zasadniczo podstawą oderwania hermetycznej myśli na temat mechanizmu podejmowania decyzji ludzkich i wytworzenia się prądów alternatywnych przede wszystkich od nurtu neoklasycznego (będącego poniekąd spadkobiercą rozważań klasyków ekonomii). Daniel Kahneman [2012, s. 316] zwrócił uwagę, że w zasadzie Simon i jego osiągnięcia są w ujęciu ogólnym respektowane przez przedstawicieli wszystkich szkół zajmujących się ludzkimi procesami decyzyjnymi, choć niekoniecznie zgadzają się oni co do szczegółów. W zasadzie ukute przez Simona określenie *ograniczonej racjonalności* stało się podstawą rozważań w ekonomii behawioralnej (wraz z jej wszelkimi odłamami), instytucjonalnej (na czele z założeniami behawioralnymi poczynionymi przez Olivera E. Williamsona [1998, s. 59--60]), czy chociażby ewolucyjnej.

Ograniczona racjonalność w ujęciu Simona wskazuje na to, że człowiek nie jest po prostu zdolny do spełnienia założeń pełnej racjonalności. Jego zdaniem ta wymagałaby spełnienia następujących założeń [Simon 1997, 93-94]: (1) pełnej wiedzy, w tym wiedzy na temat konsekwencji podjętych działań, (2) zdolności pewnego przewidzenia zdarzeń za pomocą myślenia abstrakcyjnego (nieopartego na doświadczeniu) i (3) znajomości wszelkich możliwych alternatywnych wyborów. Oczywiście założenia te nie mogą być spełnione. Argumentacja Simona jest w zasadzie zdroworozsądkowa i trudno z nią polemizować, ale nie oznacza to, że kategoria pełnej racjonalności (racjonalności rzeczowej)[12] nie jest sama w sobie pojęciem nietrafnym. Należy również zauważyć, że ograniczenia poznawcze, od których wywodzi swą nazwę racjonalność ograniczona, związane są z możliwościami ludzkiego umysłu i ludzkich zmysłów. Wymienione powyżej ograniczenia nie czynią człowieka niechętnym do działania racjonalnego. Wręcz przeciwnie, człowiek jest zwierzęciem, które w zamiarze jest racjonalne, w znaczeniu – rozumne. Nowożytne zalążki tego swoistego spadku idei ludzkiego rozumu odnaleźć można u Juliena Offraya de La Mettriena [2011], który to odrzucił dualizm Kartezjański i sprowadza fizjologię mózgu do maszynerii logicznego myślenia, o określonych zasadach. Szczególnie ekonomia neoklasyczna, w swojej ortodoksji, chętnie czerpie z późniejszych wątków pozytywizmu i realizmu (por. [Hardt 2013, s. 7; Scheuer 2015, s. 27]), które są z tym związane.

---

[11] Pozycja z 1997 r. ukazała się pierwotnie w 1947 r. i była pierwszą otwierającą dyskusję na temat racjonalności podejmowania decyzji.

[12] Racjonalność rzeczowa w nomenklaturze anglosaskiej mieści się w modelu pełnej racjonalności (por. [Szarzec 2005, s. 12]), stąd występuje zamienność pojęć: rzeczowa i pełna.

Kwestia *zamiaru* jest jednak niezwykle problematyczna. Po pierwsze, ze względu na to, że zakłada się, że ludzie, o których prawią podręczniki akademickie, są z natury „normalni" czy też zdrowi umysłowo, a ich procesy poznawcze – zhomogenizowane i niezakłócone. W zasadzie przypadki ludzi, których procesy myślowe nie przebiegają prawidłowo, nie mieszczą się w głównym nurcie badań nad racjonalnością. O ile w ogóle nie pomija się takich przypadków, to marginalizuje się je i sprowadza do poziomu aberracji. Bywa też, że traktuje się je jako osobną tematykę z zakresu studiów nad jednostkami chorobowymi lub rodzajem zaburzenia (por. [Damasio 1999, s. 63-68]). Antonio R. Damasio [1999] poprzez analizę przypadku osoby, która uległa wypadkowi, starał się wykazać zmiany w mechanizmie rozumowania pojmowanego tu jako racjonalne.

Po drugie, na co wskazuje Damasio [1999, s. 92] w swoich studiach nad urazami mózgu, zdolność absorbcji informacji nie zawsze jest do końca właściwa. Na problem ten wskazują głównie ekonomiści behawioralni [Kahneman 2012; Pinker 2021; Thaler 2018], którzy podkreślają ułomności możliwości poznawczych ludzi, co prowadzi ich do zachowań odbiegających od w pełni racjonalnych.

Po trzecie, wyjaśnienie decyzji w paradygmacie racjonalności może prowadzić do swoistej tautologii i przyjmowania za konieczne występowania *zmiennych ukrytych*, czyli takich, których nie udało się zidentyfikować w procesie badawczym, ale które musiały występować, bo inaczej paradygmat straciłby swoje zdolności heurystyczne. Ich występowanie *de facto* niejako wyjaśnia, dlaczego działanie ludzkie będące w obserwacji nieracjonalne, racjonalnym być musiało.

Ekonomiści behawioralni są obecnie tą grupą badaczy, która dość szczegółowo przygląda się problemowi racjonalnego działania ludzi w kontekście ich codziennych wyborów, podejmowanych przy wsparciu biologicznych procesów poznawczych. Steven Pinker [2021, s. 19-20] pisze, że „(r)acjonalność jest zestawem narzędzi poznawczych, które pozwalają osiągnąć cele w określonych warunkach". Definicja ta, w odróżnieniu od przywołanej na początku rozważań, autorstwa Szarzec, „obniża poprzeczkę", gdyż wskazuje jedynie na fakt osiągnięcia celu, pomija za to jego stosunek względem zaangażowanych środków (postulat efektywności).

Ogólną definicję Szarzec wraz z postulatem pełnej i obiektywnej wiedzy można traktować jako definicję *ortodoksyjną* w takim rozumieniu, że jest ściśle wierna doktrynie ekonomii neoklasycznej w jej eleganckiej wyidealizowanej postaci. Z kolei definicja Pinkera już tak ortodoksyjna nie jest, choć nie można jej jeszcze nazwać *heterodoksyjną*. Wynika to z tego, że nie jest ona na tyle inna, by nie móc mówić o jej spójności względem definicji ortodoksyjnej. Jest ona po prostu słabsza – mniej ściśle odpowiada twardym aksjomatom ekonomii neoklasycznej, gdyż uchyla postulat efektywnego działania i postulat pełnej wiedzy. W pewnym sensie definicja Pinkera jest łatwiej przyswajalna dla osoby niewprawnej w doktrynie ekonomicznej, gdyż zwalnia ją z konieczności myślenia w kategoriach rachunku optymalizacyjnego.

Podsumowując kwestie racjonalności w ekonomii, należy mieć na uwadze, że to, jak definiowana jest racjonalność, determinuje to, jakiej doktryny ekonomicz-

nej dotyczy. Zależność ta ma charakter tautologiczny, gdyż to, w jakiej doktrynie ekonomicznej dany badacz się porusza, narzuca mu konieczność przyjęcia danej definicji racjonalności. A zatem racjonalne działanie człowieka, które zawiera postulat efektywności realizacji celu oraz pełnej i prawdziwej wiedzy, jest ideą właściwą tej doktrynie, w której postulaty te są uznawane za wiążące. Ścisłość i wierność tym aksjomatom, choć może właściwiej (aczkolwiek z pewnością mniej naukowo) byłoby powiedzieć „dogmatom", określić można jako *ortodoksyjne*.

W ujęciu ortodoksyjnym racjonalności jest ona racjonalnością rzeczową i muszą być przyjęte ściśle kontrfaktyczne założenia, zgodnie z którymi: (1) człowiek jest rozumny, a zatem jego procesy myślowe są niczym bezbłędny mechanizm, (2) posiada on pełną i prawdziwą wiedzę. Założenia te są kontrfaktyczne, lecz nie tyle służą opisowi świata realnego, takiego, jakim on jest, ile tworzą konstrukt myślowy stanowiący jego odbicie. Dopiero heterodoksja ekonomiczna, a zatem te nurty i szkoły ekonomii, które ów „dogmat" racjonalności rzeczowej odrzucają, tworzy modele bliższe rzeczywistości o bardziej praktycznych walorach poznawczych[13] – zresztą nie zawsze trafnych.

Należy tu jeszcze zauważyć, że o ile ortodoksja przyjmuje postulat *rzeczowy*, a heterodoksja mieści się w ujęciu *metodologicznym* (w nomenklaturze Kotarbińskiego – choć nie taki był jego zamiar w rozróżnianiu tych form racjonalności), o tyle żadna z nich nie odchodzi od kwestii racjonalności jako takiej. Ekonomia jest *sui generis* nauką o racjonalności ludzkiej, o rozumności człowieka, wyrażając się bardziej kolokwialnie. Nie opiera się na losowości wyników ani nie działa na zasadzie stanów kwantowych. Jest nauką mechanistyczną na wzór fizyki deterministycznej. Ekonomia traktuje o dążeniu do maksymalizacji, choć dążenie to nie musi prowadzić do stanów prawdziwie (obiektywnie) optymalnych.

Kenneth J. Arrow [1986, s. 385] posunął się o krok dalej w analizie roli racjonalności w ekonomii, podając w wątpliwość fakt, że opieranie się ekonomii na racjonalności jest niezbędnym warunkiem tworzenia konstruktów teoretycznych. Zwrócił przy okazji uwagę na to, że racjonalność ekonomiczna nie jest tym, co rozumie się potocznie jako racjonalność ludzką [Arrow 1986, s. 391]. Co więcej, jak wskazuje Richard H. Thaler [2018, s. 209], paradygmat racjonalności nie jest niezbędny w ekonomii. Należy mieć na uwadze, że polemika, którą toczył Arrow, mimo że lata po wielkiej syntezie (syntezie neoklasycznej) Paula A. Samuelsona, była kontrą do nurtu pełnej racjonalności, który wywodzi się, zdaniem Szarzec [2005, s. 10], jeszcze z rozważań szkoły klasycznej (John S. Mill) oraz neoklasycznej (Alfred Marshall).

Arrow [1986, s. S398] jednak odrzucił nie tyle racjonalność, ile racjonalność rzeczową lub racjonalność pełną. To nie racjonalności się pozbyto z ekonomii, lecz za

[13] To, że możliwości poznawcze danego modelu mają lepsze walory praktyczne, nie oznacza jednocześnie, że posiadają lepsze walory teoretyczne. Walory poznawcze teoretyczne pozwalają na hipotetyczno-dedukcyjne rozwijanie teorii i formułowanie coraz to nowych problemów. Walory praktyczne mogą z kolei dobrze wyjaśnić daną sytuację, ale nie pozwalać na dalszy rozwój teoretyczny.

Simonem [1997] dostrzeżono, że racjonalność pełna jest jedynie abstrakcyjnym konstruktem, *idealizacją* czy też dosłownie Platońską *ideą*. Można to obrazowo porównać do oświecenia społeczności fizyków, gdy dopuszczono możliwość (jako że pewności nie ma), że coś może istnieć i jednocześnie może nie istnieć w tym samym punkcie. Tak jak słynny kot Schrödingera – może być żywy i martwy jednocześnie.

Konkludując, racjonalność w niniejszej książce będzie rozumiana dwojako, w ujęciu ortodoksyjnym – jako racjonalność rzeczowa (lub wymiennie jako racjonalność pełna), oraz w ujęciu heterodoksyjnym, a zatem jako racjonalność metodologiczna (lub analogicznie niepełna albo ograniczona). Racjonalność metodologiczna będzie, jak trafnie to sparafrazowała Szarzec [2005, s. 13], racjonalnością w *tunelu ograniczeń*.

Za racjonalne przyjęto działania ludzkie, które prowadzą do realizacji wybranego celu poprzez rozumne zaangażowanie konkretnych środków. Racjonalne rzeczowo będą one wówczas, gdy cel zostanie osiągnięty w sposób obiektywnie efektywny, czyli spełniony zostanie postulat optymalizacji. Możliwe jest to z kolei, gdy spełnione będą postulaty pełnej i prawdziwej wiedzy, jaką dysponuje działający człowiek. Z kolei racjonalne metodologicznie będą te działania, które mogą, lecz nie muszą prowadzić do realizacji celu. A wynika to z zaburzenia efektywności zastosowania środków. I chociaż ich wybór był rozumny, to nie spełnione były postulaty pełnej i prawdziwej wiedzy. Tak więc relacja działań racjonalnych rzeczowo i racjonalnych metodologicznie będzie taka, że im większy zasób wiedzy i im ta wiedza bliższa jest prawdziwej, tym racjonalność metodologiczna bliższa jest rzeczowej.

Konkretyzacja modelu człowieka gospodarującego, która jest głównym przedmiotem rozważań zawartych w tej książce, będzie swoistym budowaniem ścian tunelu ograniczeń, powodujących, że postulaty pełnej i prawdziwej wiedzy nie mogą być utrzymane w mocy, a w konsekwencji również nie można zachować postulatu efektywności. Nie zmienia to jednak faktu, że ogólnie człowiek uznany jest w niniejszej książce za racjonalnego (w wybranej formie), a jego nieracjonalne lub nawet irracjonalne zachowanie pozostaje poza obrębem prowadzonych tu rozważań[14]. Nawet popularne stwierdzenie ekonomistów behawioralnych o irracjonalnym zachowaniu uznane jest z perspektywy tej książki za racjonalne, lecz przy tak wąskim świetle tunelu ograniczeń, odbiegającym tak dalece od modelu idealizacyjnego, że trudno dopatrzeć się na pierwszy rzut oka mechaniki racjonalności, a zatem rozumnego myślenia.

---

[14] Warto nadmienić, że ogólnie przyjęte tu założenia dotyczące racjonalności są zgodne z koncepcją von Misesa [2007, s. 16-18]. Chwilowo nie podjęto tu tematyki zachowań irracjonalnych, które jednak znajdą się w dalszej części książki, jako że są one wywołane jego zdaniem przez działania odruchowe (nierozumne). To z kolei odpowiada procesom kognitywnym, które zaburzają proces rozumowania. Przy czym u von Misesa występuje spolaryzowanie myślenia rozumnego i instynktownego, a w niniejszej książce uznano, że jest to relacja dualna, gdyż faktycznie dotyczy procesów myślowych, nawet jeżeli zautomatyzowanych, a nie refleksyjnych.

1.2.2. Uwaga o celowości

Jak dotąd pisano o racjonalności w kontekście samej idei efektywnego realizowania celu za pomocą zaangażowanych środków, stąd wspomniany na wstępie poprzedniego punktu instrumentalny charakter racjonalności w ekonomii. Formalnie problem relacji celu i środków można sprowadzić do formy sprawności technicznej opartej na rachunku optymalizacyjnym. Wybór jawi się tu jako problem, który należy rozwiązać tak, aby wynik był najlepszy z możliwych. Jak dotąd rozważano nie cel sam w sobie, lecz sposób jego realizacji. Jednak *cel* sam w sobie, a nie tylko sprawność jego osiągania, jest również istotnym przedmiotem z punktu widzenia dociekań ekonomicznych. Nie bez kozery Max Webber rozważał człowieka w kontekście jego celowo-racjonalnych działań. Przedmiotem rozważań nie jest zatem tylko racjonalność, lecz również cel wybrany przez osoby działające. Andersson [1984, s. 1] w swoim wstępie do zagadnienia roli nauki w rozwiązywaniu problemów wskazuje na dualizm racjonalności instrumentalnej (którą na marginesie oznacza racjonalnością środków – w kontekście „środków do celu") oraz *racjonalności celów*. Co więcej, stawia racjonalność celów przed racjonalnością instrumentalną, tę drugą traktując jako aspekt technologiczny.

Faktycznie kryterium *celu*, jako przedmiotu rozważań, wzbogaca optykę analityczną człowieka jako podmiotu badań. To właśnie cel decyduje, czy człowiek będzie analizowany jako byt gospodarujący, a nie ogólnie byt rozumny. To właśnie połączenie celowości z racjonalnością daje podstawę do sformułowania modelu człowieka w kontekście jego aktywności gospodarczej. Nie można przecież zapominać, że człowiek nie jest bytem działającym jedynie na płaszczyźnie ekonomicznej (gospodarczej). Działa również na innych płaszczyznach, chociażby społecznej, psychicznej czy duchowej. Określenie lub odkrycie celu, jaki człowiek przyjmuje do realizacji, będzie przenosiło badania nad jego działaniami z zakresu prakseologii do zakresu ekonomii, socjologii, psychologii itd.

Cel stojący u podstawy działań ludzkich, który przyjął Mill [1844, s. 137] w swoim modelu człowieka gospodarującego, dotyczy bogacenia się i korzystania z tego bogactwa. Jak pisze Joanna Dzionek-Kozłowska [2018, s. 55-59], model Milla tak naprawdę nigdy nie zanikł, lecz uległ wpływom marginalistów. Oznacza to, że cel ten jest wciąż żywy i obecny w ekonomii. Szarzec [2005, s. 17] wskazuje, że Mill sformułował swoje założenia w kontekście hedoniostyczno-utylitarnym, z tym zastrzeżeniem, że hedonizm był dla niego ściśle powiązany z bogactwem i przyjemnością wynikającą z jego posiadania oraz folgowaniem sobie za jego pomocą. Konstruując model *homo oeconomicus*, Mill faktycznie zdefiniował zakres przedmiotowy ekonomii. Tym samym każdy cel, który jest podrzędny przedmiotowo względem celu zawartego w modelu Milla, będzie w jego pojęciu z zakresu ekonomii.

Współcześnie popularne jest twierdzenie, że cele przyjmowane przez ludzi są pochodną celu właściwego dla obszaru nauk ekonomicznych. W dużej mierze odpowiedzialny jest za to Gary S. Becker [1990], który sformułował podejście ekono-

miczne. Jego słynny imperializm ekonomiczny polega na sprowadzeniu wszelkich celów człowieka do przestrzeni aktywności ekonomicznej. Tym samym zastępuje on modelem *homo oeconomicus* wszelkie inne interpretacje modelowe człowieka (por. [Wątroba 2009]). Trafność określania wszelkich celów ludzkich jako pochodnych celu gospodarczego nie stanowi przedmiotu rozważań niniejszej książki, lecz znamienny może być fakt, że Tomáš Sedláček [2012, s. 48], który generalnie podważa paradygmat ekonomii neoklasycznej, dokonuje analizy starożytnych pism, w których wartości ekonomiczne stawiane są na pierwszym miejscu. Sedláček podaje tu przykład Eposu o Gilgameszu, w którym Utnapisziti (odpowiednik biblijnego Noego) w pierwszej kolejności na swoją arkę ładuje srebro i złoto, a dopiero potem troszczy się o zwierzęta i oczywiście rodzinę. A zatem myśl, aby cele gospodarcze były nadrzędne, przewijała się już w najwcześniejszych działach literackich, choć jak wskazuje Sedláček [2012, s. 281], zarówno Adam Smith, jak i John M. Keynes ostrzegali przed „celem gospodarczym" jako jedynym przyświecającym człowiekowi. I chociaż w książce tej nie ma miejsca na dociekania nad wiązką celów ludzkich i ich znaczeniu jako wyznacznika demarkacji w naukach społecznych, to należy mieć na uwadze, że problem ten istnieje.

1.2.3. Ortodoksja kontra heterodoksja

Sformułowanie ortodoksji ekonomicznej jest pewnego rodzaju ujęciem paradygmatycznym ekonomii jako nauki. Należy pamiętać, że ekonomię, jako że jest nauką społeczną, raczej należy zakwalifikować do nauk wieloparadygmatycznych (por. [Dequech 2007, s. 279; Kozyr-Kowalski 2000, s. 27; Ritzer 1975, s. 158]) niż do nauk o jednym paradygmacie. Sformułowanie ortodoksji w nauce można traktować właśnie jako próbę ustalenia pewnego rodzaju paradygmatu, stylu myślowego, naukowego programu badawczego bądź nurtu, szkoły czy też doktryny[15]. Ogólnie rzecz ujmując, ortodoksja oznacza wierność pewnej doktrynie i to wierność rygorystyczną. A zatem ortodoksja w ekonomii jest niczym innym jak rygorystycznym przestrzeganiem pewnych założeń poczynionych w konkretnych konstruktach teoretycznych. Przy tym przyjęło się sądzić, że *ekonomia ortodoksyjna* to zasadniczo *ekonomia neoklasyczna*. Tak też zresztą piszą David Colander, Richard P.F. Holt i J. Barkley Rosser Jr [2004, s. 490], wskazując przy tym na to, że ortodoksja oznacza zwykle aktualnie dominującą szkołę – a wniosek taki czynią na początku XXI wieku. W takim ujęciu traktują ortodoksję jako *kategorię intelektualną* stanowiącą statyczną reprezentację dynamicznie rozwijającej się nauki. Kategoria ta ma charakter historycznie rekonstrukcyjny, co oznaczałoby, że jest zawsze krok wstecz w stosun-

[15] Kwestia nazewnictwa została tu potraktowana bardzo prozaicznie, ze względu na to, że różni badacze nauki (filozofowie nauki, metodolodzy, historycy nauki i nawet pedagodzy) w różny sposób określają zwarte konstrukty teoretyczne (por. [Fleck 1986; Kuhn 2009; Lakatos 1995; Znaniecki 1984]).

ku do aktualnie toczącej się dyskusji naukowej. Stąd właśnie jej walor statyki, który jest niejako kotwicą dla pewnego ujęcia nauki. Poczyniona tu przez Colandera i in. [2004] uwaga jest o tyle trafna, że ortodoksja będzie różnie rozumiana w różnym czasie i przy różnym stanie wiedzy. Co więcej, twierdzą oni, że ortodoksja (jako określenie jakiegoś konstruktu teoretycznego) wyłania się poprzez krytykę i określa ją przeciwnik danej szkoły [Colander i in. 2004, s. 491]. Jako przykład podają Karola Marksa, który ukuł termin „ekonomia klasyczna", oraz Thorsteina Veblena, któremu przypisuje się sformułowanie terminu „ekonomia neoklasyczna". U Keynesa [2003, s. 1, 31] ekonomią ortodoksyjną była ekonomia klasyczna, którą zresztą krytykował w części dotyczącej teorii zatrudniania. Co więcej, Keynes dokonał rekonstrukcji teoretycznej głównych założeń klasycznej teorii zatrudnienia, co podkreśla fakt, że przeciwnicy danej ortodoksji nie tylko ją definiują, lecz również wnoszą swój wkład w jej formułowanie, choć na zasadzie rekonstrukcji teoretycznej. Samo nazwanie poszczególnych nurtów ekonomii wiąże się ściśle z ich krytyką – co zresztą wydaje się naturalne, bo jak krytykować coś, co nie jest nazwane?

Ortodoksja ekonomiczna nie jest zatem konkretnym nurtem, lecz ulega zmianie w czasie i służy jako kategoria intelektualna temu, kto się do niej odwołuje. Znaczy ona tyle, że określa nurt w ekonomii, którego przedstawiciele trzymają się ściśle założeń będących podstawą tych nurtów. Tym samym ortodoksją może być zarówno ekonomia klasyczna, jak i ekonomia neoklasyczna albo keynesizm, tak długo, jak długo ich przedstawiciele trzymają się ściśle aksjomatów tych nurtów (por. [Kundera 2014, s. 59]).

Problemem pozostaje to, jak ortodoksja jest rozumiana w tej książce, gdyż ani horyzont czasowy, ani kwestia krytyki nie są tu wiążącym kryterium. Ekonomia ortodoksyjna w niniejszej książce ustalona została *a priori* i odnosi się do ekonomii neoklasycznej – przy czym sama ekonomia neoklasyczna wcale nie musi być rozumiana tak jednolicie, jakby to miało wynikać z pojęcia „ortodoksyjny". Warto tu przyjąć perspektywę Floriana Znanieckiego [1984] i jego idę tworzenia się szkół w nauce i walki o „prawdy", które przedstawiciele tych szkół wyznają. Tam, gdzie pojawia się *odkrywca prawdy* i gdzie formuje się jego szkoła, łatwiej określić podstawowe założenia danej szkoły. Istnieje w tej mierze większa pewność, że będą to założenia spójne lub dobrze zrozumiane (nawet już za życia samego odkrywcy prawdy). Z pewnością łatwiej rozpatrywać teorię konkretnego badacza, szczególnie gdy ten zawarł ją w postaci zwartej, niż gdy dany konstrukt teoretyczny stanowi syntezę teorii różnych myślicieli. Spójność konstruktów teoretycznych staje się problematyczna, gdy ich synteza rozwijana jest przez badacza na przestrzeni jego kariery naukowej lub przez wielu różnych badaczy, którzy koniecznie chcą dodać coś „nowego". W zasadzie za trafne należy uznać ujęcie Colandera i in. [2004, s. 490], definiujące ekonomię neoklasyczną jako analizę (sic!) koncentrującą się na optymalizacji zachowania w pełni racjonalnych i w pełni poinformowanych indywiduów w kontekście statycznym i analizie równowag będących rezultatem tej optymalizacji.

Kwestią sporną jest jednak, czy sama ekonomia neoklasyczna jest na tyle spójna, by można było być wiernym bezwzględnie jej aksjomatom. Bo aby móc czegoś wiernie przestrzegać, musi być to jednolite lub chociaż jednolite w fundamentalnych kwestiach. Wystarczy zauważyć, że samo pojęcie ekonomii neoklasycznej, wywodzące się – jak już pisano – od Veblena (por. [Dzionek-Kozłowska 2007, s. 27; Kundera 2014, s. 58]), odnosi się do syntezy Marshalla [1920] z przełomu XIX i XX wieku, którą zwykło się rozciągać na syntezę neoklasyczną Samuelsona [1947; 1948]. Przestrzeń myśli ekonomicznej między Marshallem a Samuelsonem również nie jest pusta, a zapełniają ją osiągnięcia chociażby Joan V. Robinon, Edwarda H. Chamberlina i oczywiście Johna M. Keynesa (por. [Dzionek-Kozłowska 2007, s. 13; Stankiewicz 2007, s. 208-209]).

Co więcej, nie każdy badacz i nie zawsze sam przed sobą gotów jest przyznać, którą to konkretnie odsłonę neoklasyki przyjmuje: czy przed syntezą neoklasyczną, czy też po niej, a może opiera się na myśli Marshalla, biorąc pod uwagę jednocześnie teorię niedoskonałych rynków lub ogólną teorię zatrudnienia, procentu i pieniądza? Ponadto, jeżeli zajmuje się stanem teorii po syntezie neoklasycznej, to czy pamięta o zwierzęcych instynktach Keynesa i o fakcie, że Marshall był krytykiem modelu *homo oeconomicus* (por. [Dzionek-Kozłowska 2007, 3. 86]), czy może akurat abstrahuje od tych kwestii?

Najwięcej zasług w kwestii sformułowania zawartego konstruktu teoretycznego przypisuje się Samuelsonowi, który zaprzągł język matematyki do budowy homogenicznego gmachu ekonomii, tworząc swojego rodzaju ogólną teorię czy też posługując się językiem właściwym fizykom, „teorię wszystkiego". Samuelson, którego Sedláček [2012, s. 27, 269] uważa za uosobienie głównego nurtu w ekonomii oraz twórcę, który ugruntował formalny (matematyczny) kanon ekonomii, z pewnością wywarł ogromny wpływ na to, jak wygląda ekonomia i jak się ją powszechnie odbiera. Ponadto należy mieć na uwadze, że główny nurt ekonomii to nie to samo co ekonomia neoklasyczna, szczególnie że główny nurt nieustannie ewoluuje, wchłaniając różne teorie, koncepcje czy też modyfikacje (por. [Colander i in. 2004, s. 490]). Jeśli chodzi o wkład Samuelsona, to jego sprawność matematyczna i tym samym elegancja modeli są dobrym polem do rozwijania się ortodoksji, gdyż pilnowanie aksjomatów wyrażonych w formalnym języku matematyki temu sprzyja. Nie oznacza to jednak, że aksjomaty te są wyrażone *explicite*, tak jakby sobie życzył chociażby Imre Lakatos [1995, s. 73-76] w stosunku do swojej koncepcji naukowych programów badawczych i tworzenia twardego rdzenia w postaci niepodważalnych (niefalsyfikowalnych na drodze wyboru metodologicznego) założeń. Samuelson co prawda poczynił takie założenia w swoich *fundamentach* analizy ekonomicznej, lecz niekoniecznie rozciągają się one na to, co później nakreślał w swojej *ekonomii*. Samuelson [1947, s. 5] stwierdza, po pierwsze, że stany równowagi są równoważne z maksymalizacją lub minimalizacją jakiejś wartości, a po drugie, że system jest w stabilnej równowadze lub w ruchu. Założenia te muszą jednak wynikać z innych aksjomatów, które, jak piszą Colander i in. [2004, s. 490-491], głoszą, że: (1) jed-

nostki są w pełni racjonalne i dobrze poinformowane, a (2) równowagi są rezultatem optymalizacji. A zatem podstawowe aksjomaty to: (1) racjonalność jednostek, (2) pełna informacja i (3) optymalizacja środków względem celów. Ponadto aksjomaty te są ze sobą połączone, gdyż optymalizacja może zajść wówczas, gdy jednostki są racjonalne i posiadają pełną wiedzę. Odnosząc to do treści punktu 1.2.1, można stwierdzić, że jednostki są racjonalne rzeczowo w dążeniu do realizacji przyjętych przez siebie celów.

Ekonomia ortodoksyjna rozumiana będzie jako konstrukt teoretyczny opierający się na tych trzech aksjomatach. Oznacza to jednak, że jest to ścisłe i formalne rozumienie ekonomii neoklasycznej w jej, jak to można próbować określić, surowej postaci. W zasadzie próżno szukać podręcznika aż tak hermetycznego, by mógł spełnić takie rygorystyczne założenia. Każda dygresja lub przykład będą osłabiały ortodoksję. Trzymanie się jej będzie prowadzić do silnej izolacji i ciągłego trwania przy *ceteris paribus*. W przypadku rozważań zawartych w tej książce ekonomia ortodoksyjna jest zawarta w samym modelu człowieka gospodarującego w jego idealizacyjnej postaci, a im bardziej odchodzi się od niej (konkretyzuje się ją w rozdziałach 4, 5 i 6), tym trudniej utrzymać wierność aksjomatom ekonomii neoklasycznej.

1.3. Metodologiczny indywidualizm i metodologiczny holizm – krótkie studium z postawy badawczej

Prowadzenie dyskursu w pewnej konwencji powiązane jest z uznaniem konkretnych założeń bazowych za prawdziwe. Założenia te bywają niewypowiedziane, gdyż w danej dziedzinie nauki badacze uznają je za tak naturalne, że nie poddają ich głębszej analizie. Mieszanie konwencji, które w praktyce polega na badaniach interdyscyplinarnych, może prowadzić do ujawnienia się nieścisłości lub nawet sprzeczności, które są skutkiem tego, że nie pilnuje się założeń bazowych, które są dosłownie fundamentalne dla danych dziedzin nauki. W naukach społecznych dobrze to widać, gdy zderza się ze sobą metateorie[16] należące do różnych dziedzin (głównie ekonomii, socjologii i psychologii). Szczególnie istotna jest tu postawa metodologiczna względem tego, co istnieje i co ma jakieś znaczenie w zachodzących procesach. Nauki społeczne i nauki humanistyczne[17] ściśle wiążą się z postawą metodologiczną, która odwołuje się do relacji człowieka z jego otoczeniem społeczno-kulturowym. Chodzi tu o metodologiczny indywidualizm oraz metodo-

[16] Chodzi tu na przykład o teorie paradygmatyczne, czyli możliwie jak najszersze konstrukty o znacznym stopniu unifikacji.

[17] Terminologia indywidualizmu i holizmu w ujęciu metodologicznym jest nie do końca spójna. Powszechne jest stosowanie w języku polskim zamiennie kolejności przymiotnika z rzeczownikiem. Zdarza się również, że metodologiczny holizm jest określany mianem socjologicznego holizmu (por. [Watkins 2001]), choć w zasadzie rozumienie tych pojęć jest tożsame.

logiczny holizm[18], który tworzy ramy perspektywy postrzegania człowieka, ludzi, społeczeństwa oraz jego wytworów. Przyjęcie jednej z tych postaw rzutuje na proces poznawczy badacza i w konsekwencji na kształt teorii naukowych.

Metodologiczny indywidualizm zwykło się rozumieć jako postawę badawczą zakładającą, że wiedzę z zakresu nauk społecznych najlepiej rozwijać poprzez badanie indywiduów. Metodologiczny holizm jest z kolei postawą, według której wiedzę tę najlepiej rozwijać poprzez badanie całości (takich bytów realnych jak na przykład grupy społeczne i organizacje, albo bytów abstrakcyjnych, jak siły, procesy lub normy) (por. [Samuels 1972, s. 49]).

Przytoczone powyżej rozumienia są jednak na tyle niedokładne, że nie ukazują niuansów między faktycznymi postawami metodologicznymi, które przyjmują naukowcy lub które dominują w danym środowisku akademickim. Debata tocząca się wokół zasadności przyjmowania postawy metodologicznego indywidualizmu lub metodologicznego holizmu toczy się zasadniczo od czasów Maxa Webbera i Émile'a Durkheima, choć wtedy terminy te nie były jeszcze sformułowane. Mark Blaug [1995, s. 90] twierdzi, że termin „metodologiczny indywidualizm" wprowadził jako pierwszy najprawdopodobniej Joseph A. Schumpeter w swojej niemieckojęzycznej książce z 1908 roku *Der methodologische Individualismus.* Schumpeter [1908, s. 90] posłużył się tym określeniem dla ustalenia linii demarkacji między sposobem poznania a założeniami stojącymi u podstaw określonego ładu społecznego. Jego późniejsze spostrzeżenia na temat „czystej" teorii ekonomii ukazały zakres stosowania metodologicznego indywidualizmu przez ekonomistów (por. [Schumpeter 1909, s. 214]). Istotnym spostrzeżeniem było określenie, że tylko indywidua mają potrzeby i tylko indywidua mogą odczuwać z nich satysfakcję. Dla teorii ekonomii (wtedy klasycznej) był to punkt wyjścia i jednocześnie podstawa metodologiczna.

Burza intelektualna, która rozpętała się w II połowie XX wieku i dotyczyła wyższości jednej postawy nad drugą, nie tylko zaowocowała licznymi argumentami na rzecz jednej lub drugiej, ale również wymusiła bliższe rozważanie, czym są całości. W niniejszej książce nie ma miejsca na rozmyślania nad słusznością jednej z postaw metodologicznych, gdyż dyskurs prowadzony jest w duchu konstruktywizmu naukowego. W konsekwencji nie chodzi tu o wyłonienie, która z postaw jest słuszna lub która zostanie przyjęta na zasadach wyboru metodologicznego, lecz jak można identyfikować poszczególne metateorie w kontekście postawy metodologicznej, zgodnie z którą zostały stworzone.

W tej mierze pomocne będą rozważania Nowaka [1991, s. 284-285] nad indywiduami i całościami w kontekście walorów egzystencjalnych i esencjalnych. Propozycja podziału Nowaka pozwala na ujęcie postawy metodologicznej w czterech

[18] Kwestia formalnego podziału nauk na społeczne i humanistyczne jest problematyczna z tego względu, że jest to podział sztuczny. Ogólnie prowadzone w tym podrozdziale rozważania odnoszą się do człowieka (który będzie tu rozumiany jako indywiduum) w kontekście społecznym i kulturowym (będą to całości). Konteksty te występują zarówno w naukach społecznych, jak i humanistycznych.

odsłonach, w zależności od walorów, jakie przypisuje się indywiduom i całościom. Przed przedstawieniem ostatecznego podziału, który w niniejszej książce będzie używany, należy dokonać pewnych uściśleń. O ile indywidua są synonimem jednostek, a zatem ludzi, o tyle całości są już kwestią bardziej złożoną. Według Warrena J. Samuelsa [1972, s. 49] całościami mogą być zarówno grupy ludzi, jak i siły, które oddziałują na ludzi. Takie ujęcie jest bardzo szerokie. Dla jasności można wprowadzić podział na całości realne i całości abstrakcyjne. Realne to takie, jak grupy społeczne, organizacje lub inne skupiska ludzi. Abstrakcyjne będą z kolei siły, procesy, normy czy też instytucje. Podział ten będzie pomocniczy względem ogólnie rozumianych całości.

Indywidua i całości mogą mieć walory egzystencjalne i esencjalne. Walor egzystencjalny oznacza istnienie. Tak więc walor egzystencjalny indywiduów to nic innego jak fakt, że indywidua istnieją. Walor esencjalny oznacza istotność w kształtowaniu się danego zjawiska, a w przypadku nauk społecznych – w zachodzących procesach społecznych. A zatem walor esencjalny indywiduów określa, że w przebiegu danego procesu i w jego efekcie indywidua mają istotne znaczenie. Nie chodzi tu jednak o same w sobie indywidua, lecz o ich atrybuty, które przyjmują różne parametry. Analogicznie walor egzystencjalny całości mówi o tym, że całości istnieją, a walor esencjalny, że ich atrybuty mają decydujące znaczenie w procesach społecznych. Atrybuty całości są w takim przypadku ich własnymi i można określić je jako autonomiczne, czyli takie, które wypływają z tych całości bez związku z indywiduami. Przytoczone ujęcia są skrajne. Aby było łatwiej je rozważać, można zbudować matrycę indywidualizmu i holizmu, którą przedstawia rys. 1.1.

Zgodnie z matrycą wyróżnić można cztery kombinacje indywidualizmu i holizmu ze względu na walor egzystencjalny i esencjalny. Przy tym w całej matrycy zawsze zakłada się istnienie indywiduów (w przypadku holizmu egzystencjalnego nie można zaprzeczyć istnieniu indywiduów). Kombinacją I jest indywidualizm egzystencjalny i indywidualizm esencjalny. Jest to *radykalny indywidualizm*[19], zgodnie z którym istnieją jedynie indywidua i to ich atrybuty są parametrami, które mają decydujący wpływ na zachodzące procesy społeczne. Zgodnie z taką postawą metodologiczną należy rozważać tylko indywidualnych ludzi i parametry zawarte w ich indywidualnych atrybutach. Abstrahuje się od zewnętrznych warunków społeczno-kulturowych. Indywidua są w pełni izolowane. Na podstawie badania indywiduów wyprowadza się wnioski i konstruuje zależności, prawa i ostatecznie teorie naukowe.

Kombinację II można określić mianem *radykalnego holizmu*. Zgodnie z tą postawą istnieją całości – *holizm egzystencjalny* (choć również indywidua) i to właśnie atrybuty całości decydują o kształcie procesów społecznych – *holizm esencjalny*. Przy czym w radykalnym holizmie atrybuty całości są *autonomiczne*, a zatem

[19] W zasadzie należałoby za każdym razem dodawać przymiotnik „metodologiczny", jednak dla ułatwienia przymiotnik ten uznano za domyślnie występujący.

<table>
<tr><td></td><td></td><td colspan="4">Walor egzystencjalny</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td colspan="2">Indywidualizm egzystencjalny</td><td colspan="2">Holizm egzystencjalny</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Walor esencjalny</td><td rowspan="2">Indywidualizm esencjalny</td><td>Radykalny indywidualizm</td><td>Kombinacja I</td><td><u>Umiarkowany holizm</u>
Indywidualizm esencjalny/ holizm egzystencjalny</td><td>Kombinacja IV</td></tr>
<tr><td colspan="2">Istniejący typ podmiotów: indywidua.

Decydujące znaczenie w kształtowaniu się procesów społecznych: atrybuty indywiduów.</td><td colspan="2">Istniejący typ podmiotów: indywidua i całości.

Decydujące znaczenie w kształtowaniu się procesów społecznych: indywidualne atrybuty indywiduów.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Holizm esencjalny</td><td><u>Umiarkowany indywidualizm</u>
Indywidualizm egzystencjalny/ holizm esencjalny</td><td>Kombinacja III</td><td>Radykalny holizm</td><td>Kombinacja II</td></tr>
<tr><td colspan="2">Istniejący typ podmiotów: indywidua.

Decydujące znaczenie w kształtowaniu się procesów społecznych: globalne atrybuty indywiduów.</td><td colspan="2">Istniejący typ podmiotów: indywidua i całości.

Decydujące znaczenie w kształtowaniu się procesów społecznych: autonomiczne atrybuty całości.</td></tr>
</table>

Rys. 1.1. Matryca postawy metodologicznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Czetwertyński 2017, s. 186; Nowak 1991, s. 284-286].

płyną z samych całości (a nie agregują się z atrybutów indywiduów). Jest to postawa skrajna, bo zakłada ona, że całości są niejako bytami niezależnymi od indywiduów – same się rozwijają, wchodzą ze sobą w relacje i oddziałują deterministycznie na indywidua. Takie ujęcie całości związane jest z myślą Durkheima [2000, s. 30] i jego pojęciem *faktu społecznego*.

Postawy pośrednie (umiarkowane) to kombinacje III i IV. Umiarkowany indywidualizm (kombinacja III) to postawa metodologiczna zakładająca istnienie indywiduów – *indywidualizm egzystencjalny*, lecz o kształcie procesów społecznych decydują atrybuty *globalne*, które powstają z przekształcenia atrybutów indywiduów[20]. Oznacza to, że atrybuty indywiduów podlegają agregacji do poziomu globalnych atrybutów. Poza tym agregacja nie oznacza przejścia bezpośredniego, lecz może zakładać przekształcenie atrybutów indywiduów, tak że atrybuty globalne mają inne parametry niż dające im początek atrybuty indywiduów. Ujęcie to ma charakter

[20] Nowak [1991, s. 284] pisał o atrybutach indywiduów wyższego rzędu. Rzędy odpowiadają agregacji indywiduów z poziomu jednostkowego do grup społecznych. Im wyższy rząd, tym dany atrybut dotyczy większej grupy, a ostatecznie całego społeczeństwa. Przy czym przesuwanie się atrybutu na wyższe rzędy nie oznacza, że atrybut jest taki sam. Może on ulegać zmianom, przyjmując inną formę. Dla przykładu, atrybut przypisany poszczególnym indywiduom, a dotyczący stosunku do danej mniejszości, na niższych rzędach będzie oznaczał niechęć, a na wyższych może przyjmować już postać dyskryminacji.

umiarkowanego indywidualizmu, ponieważ analiza kładzie nacisk na indywidua (istnieją tylko one), lecz bierze się pod uwagę, że są one pod wpływem zagregowanych atrybutów innych indywiduów (atrybuty globalne).

Kombinacja IV to postawa metodologiczna, którą można określić mianem umiarkowanego holizmu. Zakłada ona, że istnieją zarówno indywidua, jak i całości – *holizm egzystencjalny*, jednak to atrybuty indywiduów mają decydujące znaczenie w kształtowaniu się procesów społecznych – *indywidualizm esencjalny*. Taka postawa metodologiczna oznacza, że bada się, jak postępują jednostki w oparciu o ich indywidualne atrybuty, co jednak nie oznacza, że nie istnieją całości, które wpływają na te indywidua. Bada się jednak atrybuty indywiduów, które są odbiciem całości. Stąd pojęcie umiarkowanego holizmu, bo o ile zakłada się, że całości istnieją, to decydujące znaczenie mają atrybuty indywiduów.

Postawy umiarkowane są o tyle podobne, że biorą pod uwagę poziomy indywiduów i całości. Zmianie ulega przede wszystkim pojmowanie wpływu całości na jednostki. W umiarkowanym indywidualizmie wpływ ten zawarty jest w przejściu od indywiduów do całości – od atrybutów indywidualnych do globalnych, bez konieczności badania abstrakcyjnych całości jako takich. W przypadku umiarkowanego holizmu wpływ wynika po prostu z istnienia całości, tak jakby były stałe albo były zastanym środowiskiem społeczno-kulturowym, w którym działa człowiek.

Zaproponowany tu podział będzie w niniejszej książce używany przy rozważaniu procesu idealizacji. Podział ten, jak zresztą każdy, jest oczywiście arbitralny i ma posłużyć jako pomocniczy, pozwalający w sposób modelowy ukazać, jak zmienia się rozumienie relacji indywiduów i całości w zależności od konkretyzacji prowadzonej w poszczególnych perspektywach.

1.4. Niebezpieczne idee w nauce

Pojęcie *niebezpiecznej idei* zaczerpnięto od Daniela C. Dennetta [1996], który odnosił je do teorii ewolucji Charlesa Darwina. Niebezpieczną ideą w rozważaniach Dennetta [1996, s. 28, 41-42, 50] było konkretnie stanowisko stojące u podstaw Darwinowskiej teorii ewolucji, zgodnie z którym dobór naturalny jest mechanizmem nieświadomym (algorytmem) – spełniającym postulat realizmu (zgodnie z przyjętą w niniejszej książce nomenklaturą); który pozwala wyjaśnić rozwój życia bez konieczności odniesienia się do czynników metafizycznych.

Znaczenie, jakie nadał Dennett pojęciu „niebezpieczna idea", jest dość przewrotne. Po pierwsze, wynika to z tego, że Dennett jest propagatorem idei Darwina, a pojęcie to ma często wydźwięk pejoratywny. Po drugie, jej niebezpieczeństwo zawarte jest przede wszystkim w tym, że burzy pewien ustalony porządek, który niewątpliwie jest wygodny dla pewnej grupy społecznej. I po trzecie, raz wypowiedziana niebezpieczna idea nie zniknie już tak ławo, a siła jej oddziaływania będzie dalekosiężna.

O ile Dennett [1996, s. 21] wyraża się z podziwem o idei Darwina (choć zachowując naukowy sceptycyzm), o tyle nie oznacza to jeszcze, że niebezpieczna idea jest prawdziwa. Pejoratywny wydźwięk nie wziął się znikąd, a niebezpieczeństwo niektórych idei wynika z ich faktycznej szkodliwości. Dobrym, choć trywialnym przykładem takiej szkodliwej niebezpiecznej idei jest chociażby idea „płaskiej ziemi", która dosłownie wdarła się do mediów społecznościowych i stała się pożywką dla wielu pomniejszych teorii spiskowych. Tego rodzaju idee są nawet kwalifikowane do grona *dóbr niepożądanych społecznie* (por. [Musgrave 1959, s. 13-14; Musgrave i Musgrave 1989, s. 57-58], gdyż są źródłem negatywnych efektów zewnętrznych.

Przywołana idea „płaskiej ziemi" nie jest jednak ideą naukową. Można ją raczej uznać za rodzaj ogólniejszego zjawiska społecznego związanego z szerzeniem się fałszywych informacji i powstawaniem wierzeń lub legend miejskich. Przykład ten, choć należy go rozpatrywać w ujęciu krótkotrwałej, aczkolwiek powracającej, mody, skłania do refleksji nad atrakcyjnością niektórych idei dla wybranych grup społecznych lub nawet całego społeczeństwa. Niebezpieczna idea Darwina miała, zdaniem Dennetta, dalekosiężne skutki, w niebagatelny sposób oddziałując na szereg grup społecznych. Idea Darwina wywarła wpływ oczywiście na środowisko naukowe, ale również na środowiska kościelne oraz na przeciętnego człowieka. Znalazła odzwierciedlenie również w kulturze, w tym w nauce. Z pewnością niebagatelne znaczenie ma tu fakt, że idea Darwina jest bardzo prosta i bardzo przystępna. O ile efekt tego prostego mechanizmu już taki prosty nie jest, a skomplikowanie organizmów żywych wydawać się może niewiarygodne, o tyle same zasady doboru naturalnego można doprowadzić do postaci wprost banalnej. W tym miejscu pojawia się kolejne niebezpieczeństwo, które jest niejako związane z ludzką skłonnością do lenistwa poznawczego. Elegancja i prostota idei może być źródłem jej atrakcyjności w większym stopniu niż jej prawdziwość.

W tym miejscu dalsze rozważania idei Darwina stają się dla niniejszej książki niewskazane, gdyż trzymając się ich, odchodzi się od jej przedmiotu, czyli modelu człowieka gospodarującego. Podkreślić jednak należy, że cechą, którą należy dodać do pojęcia niebezpiecznej idei, jest jej prostota. A zatem, niebezpieczeństwo rozważanej idei (jaka by ona nie była) wyraża się w tym, że: (1) burzy ona pewien porządek rzeczy oraz (2) jest prosta w swym sednie. Te dwie cechy mają szereg konsekwencji, które prowadzą do różnego rozumienia niebezpieczeństwa, jakie dana idea wywołuje. Ważne jest, żeby pamiętać, że niebezpieczeństwo może być nie tylko rozmaicie rozumiane, ale może też może być różne dla poszczególnych osób, na które dana idea ma wpływ.

W takim ujęciu niebezpieczny może być upadek ustalonego porządku rzeczy dla tych, którzy na nim opierają swój dobrobyt. Rzeczą subiektywną jest, czy upadek tego porządku jest zdarzeniem dobrym czy złym. Na przykład Keynes [2003, s. 31] żywił przekonanie, w stosunku do systemu teoretycznego Davida Ricarda, że utrzymał się on tak długo, ponieważ miał walory, które konkretnemu środowisku

przynosiły pożytek. Jednocześnie twierdził on, że teoria Ricarda jest niemożliwa do utrzymania, a jej praktyczne zalecenia mogą być przykre dla społeczeństwa.

Innym rodzajem niebezpieczeństwa może być łatwość zastosowania danej idei do wyjaśniania zjawisk. Niebezpieczeństwo to jest dość trudne do uchwycenia, gdyż łatwość wyjaśniania zjawisk, po pierwsze, oznacza, że idea jest faktycznie użyteczna poznawczo, a po drugie, istnieje silna pokusa, żeby ją stosować powszechnie. Takie niebezpieczeństwo jest o tyle zdradliwe, że aby mogło zaistnieć, dana idea musi mieć faktycznie dość znaczne walory poznawcze. Nie może być to zatem idea chybiona o tyle, że mnoży nieścisłości między teorią i praktyką, które łatwo zidentyfikować. Niebezpieczeństwem nie jest w tym przypadku nietrafność predykcji, gdyż niebezpieczeństwo towarzyszy każdej teorii naukowej, lecz to, że stosujący ją porzucają wszelkie wątpliwości względem jej nieprawdziwości lub ograniczeń poznawczych. Wtedy pojawia się poczucie, że wszystkie zjawiska można wyjaśnić właśnie za jej pomocą i nie próbuje się danego zjawiska zgłębić.

Idea w pełni racjonalnego (racjonalnego rzeczowo), maksymalizującego podmiotu gospodarującego, zawarta u podstawy modelu *homo oeconomicus*, jest właśnie taką niebezpieczną ideą. O ile łatwiej przyjąć proste założenia modelu człowieka gospodarującego i na tej podstawie wyciągać wnioski lub dokonywać predykcji, niż zagłębiać się w poszczególne kontrfaktyczne założenia i konkretyzować każdy przypadek z osobna. Zresztą nie jest bezzasadne stosowanie tego modelu bezpośrednio bez większej refleksji, gdyż może być on *wystarczająco dobry* do wyjaśniania danej sytuacji, lecz nie dlatego, że wyjaśniający to wie, lecz dlatego, że decyzje podmiotów gospodarujących zapadły akurat w warunkach bliskich tym, które model zakłada.

Prostotę modelu *homo oeconomicus* można właśnie uznać za jedną z jego cech, która przyczyniła się do jego sukcesu i wirusowego rozprzestrzenienia się na kartach podręczników akademickich. I problemem nie jest to, że model ten jest kontrfaktyczny, co dobrze wyraził Milton Friedman [1953, s. 14], stwierdzając, że nie tyle realizm założeń, ile zdolności wyjaśnienia są kluczowe dla teorii. Wartość teorii, a w tym przypadku modelu, polega na tym, że przy niewielkiej ilości informacji można wyjaśnić wiele zachowań.

Model człowieka gospodarującego z pewnością ma tę cechę i pozwala stworzyć zwarty konstrukt teoretyczny wyjaśniający działanie całej gospodarki. Jak pisze Szarzec [2005, s. 14], Friedman, jak również Robert E. Lucas Jr. mieli znaczy wpływ na to, jak postrzegana jest prostota założeń w ekonomii. Postulowali oni, że prostota (Lucas pisał o „powierzchowności" (cyt. za: [Szarzec 2005, s. 14]) stanowi o sile ekonomii. Szarzec [2005, s. 15] dokonuje tu pewnej znaczącej uwagi w kontekście modelu *homo oeconomicus*, gdyż wskazuje, że: „(…) stosowany w swojej skonkretyzowanej wersji przez współczesne szkoły [ekonomii S.C.] (…) posiada najwyższą moc". Kluczem jest tu właśnie konkretyzacja, która niejednokrotnie umyka. Niebezpieczeństwem jest zatem brak konkretyzacji, szczególnie tam, gdzie postać idealizacyjna nie ma zastosowania ze względu na jej najwyższy poziom abstrakcji.

Dzionek-Kozłowska [2007, s. 82-89], przytaczając krytykę modelu człowieka gospodarującego (głównie w ujęciu prac Marshalla[21]), wskazała, że klasycy ekonomii, w tym Smith i Mill, nie twierdzili, że wszystkie działania ludzkie należy wyjaśniać za pomocą tego modelu. Warto przytoczyć tu ponownie wspomnianą we wstępie książki uwagę Kuhna [1985, s. 12] (jako przedstawiciela filozofów nauki), który radził szczególnie uważnie przyglądać się tym założeniom wielkich myślicieli, które wydają się absurdalne. Wynika to z tego, że przyjmowanie, że dany myśliciel po prostu się myli, a jego wysokie mniemanie o sobie sprawia, że nie dostrzega prostych praw, jest samo w sobie błędem. Poniekąd takie przeświadczenie wynika z tego, że część adeptów nauk (w tym ekonomii) czerpie swoją wiedzę z podręczników i syntez. I o ile nie jest to błąd, to zwykle w tego rodzaju pozycjach nie poświęca się miejsca wątpliwościom, które towarzyszyły badaczom. Na te pytania raczej odpowiedzą badacze historii myśli danej nauki i filozofowie nauki, którzy właśnie poszukują w dziełach oryginalnych, a nawet i w rękopisach odpowiedzi na pytanie, dlaczego akurat takie, a nie inne warunki zostały przez danego myśliciela wybrane. Czemu musiał się on ograniczyć do jakiegoś wycinka rzeczywistości, a pozostałe kwestie pominął?

Między genezą idei a formalnym modelem, aż w końcu modelem podręcznikowym, występuje szereg zawirowań i uproszczeń. Może to postępować do takiego stopnia, że nawet nie są znane fundamentalne założenia, które niejako są przyjmowane milcząco. Im adept danej nauki jest wprawniejszy, tym więcej z tym założeń potrafi odkryć lub zdaje sobie sprawę, że muszą się one znajdować u podstaw modelu. Ten z kolei, kto nie odebrał dostatecznej wiedzy i nie poświęca należytego czasu refleksji nad pewnikami, które wyznaje, ten zwykle nie widzi tego, co za formalnym modelem jest ukryte.

Ostateczne niebezpieczeństwo idei stojącej u podstaw modelu człowieka gospodarującego polega na zaniechaniu poszukiwania tych czynników, które powodują, że model ten nie może być bezpośrednio zastosowany w każdej sytuacji i w każdym obszarze ludzkiej działalności. Niebezpieczeństwem jest naiwny imperializm ekonomiczny, który czyni z ekonomistów ślepców cechujących się lenistwem poznawczym. Pierwszy sąd oparty na modelu człowieka gospodarującego jest zaledwie preludium do dalszych dociekań – o ile są one w danym momencie potrzebne. Bo pamiętać należy, że aby wysłać satelitę w kosmos, wystarczy Isaac Newton, ale żeby dojechać z Lozanny do Cambridge, opierając się na sygnale GPS z tego satelity, konieczny jest już Albert Einstein[22].

Konkludując, idea stojąca u podstaw modelu *homo oeconomicus* jest niebezpieczna, gdy stosuje się ją powszechnie bezrefleksyjnie. Staje się ona wtedy swo-

[21] Przy czym, jak wskazuje Dzionek-Kozłowska [2007, s. 83-84], i co jest jej głównym przedmiotem analizy, Marshall był wyraźnie przeciwny posługiwaniu się kontrfaktycznym modelem człowieka.

[22] Jest to metafora tego, że wyniesienie rakiety na orbitę oprzeć można na zasadach fizyki klasycznej, z kolei podróż wymagająca nawigacji GPS wymaga znajomości pojęcia dylatacji czasu, które należy do fizyki relatywistycznej.

istym dogmatem w rozumieniu nienaruszalnego pewnika. Towarzyszyć temu może okrzyk „Mill tak chciał" lub „Smith tak chciał" – choć obecnie, z racji ewolucji tego modelu, raczej „Becker tak chciał". I o ile niebezpieczeństwo wynikające z burzenia zastanego porządku jest kwestią subiektywną (tak jak kryterium sprawiedliwości czy moralności), o tyle niebezpieczeństwo polegające na pokusie bezrefleksyjnego stosowania danego modelu można ograniczyć, gdy model ten będzie się stosować ze zrozumieniem jego fundamentalnych założeń (kontrfaktycznych założeń) i umiejętnym ich uchylaniem. Nie gwarantuje to sukcesu wnioskowania i predykcji, ale czy w świecie nauk społecznych można osiągnąć precyzję deterministyczną [Blaug 1995, s. 93]? Na koniec pamiętać należy, że budowanie gmachu wiedzy na ortodoksyjnym fundamencie modelu człowieka gospodarującego powoduje to, że modele tworzące kolejne piętra są od niego zależne. Tym samym zmiana w fundamencie będzie zmieniać te modele. Stąd stosowanie kolejnych modeli w sposób równie ortodoksyjny oznacza, że zapomniało się, na czym ten model stoi. Twierdzenie, że fundament jest niepewny, jest tu bezcelowe. Ma sens natomiast ingerowanie w fundament, tak by modele z wyższych pięter zyskiwały na swojej funkcji poznawczej.

2

Poznanie na drodze procesu idealizacji – nauka jako idealizacja

Studia metodologiczne to poszukiwanie metody, która pozwoli odkryć, a w praktyce przybliżyć rodzaj ludzki, prowadząc do poznania prawdy rządzącej danym aspektem rzeczywistości. Znalezienie metody naukowej pomocnej w pewnym zgłębianiu prawdy o świecie jest wyzwaniem, jakie postawili sobie filozofowie nauki i metodolodzy, którzy nigdy nie będą w stanie mu w pełni sprostać. Toczony spór o racjonalność w nauce jest tego najlepszym przykładem. Problemem nierozwiązywalnym jest kryterium oceny pewności prawdy. Chodzi tu o prawdy stojące u podstaw systemów teoretycznych, na których buduje się twierdzenia szczegółowe (por. [Kmita 1973, s. 113-114]). Problem z prawdą jest taki, że nawet jeżeli faktycznie dane twierdzenie jest prawdziwe, to nie można tego bezsprzecznie dowieść. I nie chodzi tu o sytuację, gdy jedną prawdę dowodzi się za pomocą innej prawdy, lecz gdy prawda, której trzeba dowieść, stoi u samej podstawy. Jest to zatem przeciwstawienie sobie *prawdy logicznej* z *prawdą faktyczną* [Blaug 1995, s. 51-52]. Otwiera to drogę do relatywizmu metodologicznego i konstruktywizmu, gdzie prawda jest zdarzeniem historycznym (por. [Amsterdamski 1983, s. 22-23]).

Dokonania współczesnej filozofii nauki najprościej można wyrazić w niepokoju intelektualnym, który nie tylko podaje w wątpliwość rolę nauki jako źródła pewnej wiedzy, ale również zmusza do refleksji nad racjonalnością w nauce [Sady 2013, s. 15-18], o której już wspomniano w punkcie 1.2.1. Starcie między racjonalistami a relatywistami pozostaje nierozstrzygnięte, a naukowcy wciąż są w pewnego rodzaju zawieszeniu. Nie można bagatelizować argumentów relatywistów na temat wpływu czynników społecznych i psychologicznych na naukę, lecz trudno też poddawać się nieracjonalności w nauce. Bezsprzeczny jest również fakt, że w nauce dokonał się postęp (por. [Hardt 2013, s. 14-16]). I nie chodzi tu jedynie o nauki fizykalne lub też techniczne, gdzie postęp jest widoczny najlepiej. Nauki społeczne również się rozwijają, choć rozwój ten może być oceniony dopiero z perspektywy, a i tak ocena taka jest zawsze niedoskonała. Ostatecznie należy dojść do wniosku, że każdy naukowiec musi dokonać *wyboru metodologicznego* i samodzielnie zdecydować, jakie podejście do danego problemu zastosuje. Pojawia się tu również wątek metafizycz-

ny, choć decyzje metodologiczne zaliczyć należy raczej do kategorii fizycznych. Metafizyką w działaniach naukowca jest wiara, że jego wybór prowadzić będzie ku racjonalnej wiedzy, nawet jeżeli droga, którą kroczy, ma odcień relatywistyczny.

W tym gąszczu wątpliwości, które towarzyszą dojrzałemu naukowcowi o umyśle sceptyczno-krytycznym, i przy ciągłym niepokoju o trafność poznania, metoda idealizacji jest jedną z dróg poszukiwania racjonalności w relatywistycznej strukturze nauki. Niestety, co w zasadzie zrozumiałe, metoda idealizacji nie jest panaceum na wszelkie bolączki. Nie prowadzi również do wiedzy pewnej, co więcej, może prowadzić do błędnych wniosków. Jest jednak metodą, która ma odsłonić czynnik naczelny danego zjawiska, taki, który będzie opisywał i wyjaśniał je najtrafniej. Metoda idealizacji prowadzi do zgłębienia sedna zjawiska i w tej kwestii jest kwintesencją nauki jako poszukiwania istoty. Jednak stosowanie tej metody wymaga jej poznania, tak aby być świadomym zarówno jej niewątpliwych zalet, jak i ograniczeń. Należy pamiętać, że metoda jest mechaniką poznania, lecz nie jej ontologią.

Celem tego rozdziału jest przedstawienie metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji Leszka Nowaka. Metoda ta może być zakwalifikowana do ogólnie rozumianej filozofii izolacji w nauce ([Mäki 1992, s. 318, 324]; por. [Hardt 2013, s. 33-34]), aczkolwiek w szczegółowej koncepcji Nowaka stanowi kompleksowe spojrzenie na budowanie nauki i poszukiwanie prawdy. W rozdziale podjęte zostaną problemy związane nie tylko z prostym posługiwaniem się metodą idealizacji, ale również z jej znaczeniem w postępie naukowym oraz kwestią relatywizmu naukowego. Ponadto poruszone zostaną zagadnienia użyteczności metody idealizacji w rozważaniach naukowych oraz w procesie dyskusji nad systemami teoretycznymi.

2.1. Założenia wstępne dla metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji

Metoda idealizacji, a szerzej *metoda idealizacji i stopniowej konkretyzacji*, wywodzi się z bardziej ogólnego prądu metodologicznego, który polega na redukcjonizmie rzeczywistych zjawisk w toku stosowania metody poznawczej [Mäki 1992, s. 317-319; 2004, s. 321-322]. We współczesnej metodologii ekonomii uznaje się, że poznanie poprzez idealizację jest silnie związane z rozważaniami Maxa Webera nad *typami idealnymi* (por. [Watkins 1992, s. 25-28]). Aczkolwiek Uskali Mäki [1992, s. 318] wskazuje większą liczbę badaczy tworzących podstawy nurtu izolacji myślowej zjawisk ekonomicznych od czynników pobocznych. Przywołuje on między innymi XIX-wiecznych ekonomistów, czy raczej należałoby powiedzieć filozofów ekonomii, w tym Johanna Heinricha von Thünena, Johna Stuarta Milla, Karla Marxa, Carla Mengera oraz Alfreda Marshalla.

Szczególne znaczenie w metodologii ekonomicznej ma indywidualistyczny typ idealny, odpowiadający metodzie dedukcyjnej w ekonomii i budujący metodologiczny indywidualizm. Jak wskazuje John W.N. Watkins [2001, s. 27-28], *ideal-*

ność typu idealnego oznacza uproszczenie rzeczywistego stanu i odizolowanie go od czynników zakłócających. Ponadto należy zaznaczyć, że praktyka metodyczna typów idealnych Webera prowadzi również do abstrakcyjnego i formalnego ujęcia badanych bytów. Weber [2002, s. 7] stał na stanowisku, że poznanie rzeczywistości społecznej wymaga wpierw odkrycia, jak wyglądałoby działanie, gdyby było ściśle *celowo-racjonalne*, a następnie zbadania, jakie czynniki odchylają je w kierunku irracjonalnym. Temu służyć ma właśnie budowanie modeli myślowych typów idealnych, przy czym u Webera nie jest z góry określone, czy ma to się odbywać na drodze myślenia dedukcyjnego, czy też indukcyjnego.

Niezależnie od stosowanej metody dedukcyjnej, czy też indukcyjnej, konstruowanie typów idealnych wymaga pozbywania się czynników ubocznych – odchylających, czy też przypadkowych, w celu ukazania czynnika najważniejszego – tego, który stanowi o istocie zjawiska. Jerzy Kmita [1973, s. 173-175] podaje, że idealizacja jest formą *zabiegu poznawczego*, który ukazuje z *krańcową intensywnością* cechy przysługujące obiektowi poznania. A zatem obiekt poznania opisuje się tylko ze względu na czynnik najważniejszy. Jednak ów krańcowy przypadek w rzeczywistości nie występuje, czy też – jak wskazuje Kmita [1973, s. 174] – w ogóle występować nie może. Byty, które mieszczą się w zbiorze cechującym się krańcową intensywnością, są zatem typami idealnymi niewystępującymi empirycznie.

W przypadku Weberowskiego typu idealnego działanie celowo-racjonalne jest wyznacznikiem czynnika zawierającego istotę zjawiska. Krańcowa intensywność zdroworozsądkowego działania ujawnia się w postaci celowo-racjonalnej. A zatem koncepcja, którą buduje Weber, jest z góry związana z racjonalnością i celowością działań podmiotów decyzyjnych, które oddziałują krańcowo intensywnie. Jest to uściślenie, które wiąże się z przedmiotem badań Webera. Analogicznie jak Mill wytycza obszar badawczy poprzez definiowanie człowieka gospodarującego, tak Weber definiuje społeczeństwo poprzez typ idealny. *De facto* w obu przypadkach racjonalność – w jej absolutnym wymiarze – postawiona jest w centrum. Jednak idealizacja dotyczyć może szerszego zbioru przedmiotów poznania.

W polskiej myśli metodologicznej znaczące prace na temat idealizacji (abstrakcji[1]) napisali przede wszystkim wspomniany już Kmita [1973], Oskar Lange [1978] oraz oczywiście Leszek Nowak [1977a; 1977b; 1980; 1991]. Razem tworzą oni nurt, który można określić mianem polskiego antynaturalizmu epistemologicznego. Związany jest on silnie z procesem idealizacji i uznaniem go za konieczny w na-

[1] Lange [1978, s. 96-97], pisząc o abstrakcji, rozumie ją tak jak Nowak [1977b, s. 13; 1980, s. 38] i w zasadzie także Kmita [1973, s. 173-174], idealizację. Rozumienie takie wynika z przyjęcia, że abstrahowanie to pomijanie tego, co uznaje się za nieistotne lub mało istotne. Nowak [1980] zresztą używa pojęć idealizacji i abstrakcji zamiennie. Natomiast Mäki [1992, s. 320-325] wskazuje na dwa odrębne znaczenia idealizacji i abstrakcji. Idealizacja jest formą pomijania, natomiast abstrakcja – uogólniania. Jest to istotne rozróżnienie, ale w niniejszej książce abstrakcję uznaje się za synonim idealizacji. Wynika to z tego, że w polskiej tradycji metodologicznej abstrakcja i idealizacja to to samo, natomiast uogólnienie jest traktowane osobno.

ukach społecznych. Lange [1978, s. 96-97] w swoich rozważaniach nad metodą polityki ekonomicznej podkreśla szczególnie ważną rolę abstrakcji w poznaniu zjawisk ekonomicznych. Przywołuje w swoich dociekaniach bardzo intuicyjne argumenty, wskazując na skomplikowanie życia gospodarczego. Mnogość podmiotów będących ze sobą w relacjach, ich działania wynikające z różnych istotnych w danych warunkach motywacji czy też ważność zjawisk losowych prowadzą do zaciemnienia istoty badanego zjawiska, stanu lub podmiotu. W efekcie nie odsłania się prawdy leżącej u podstaw danego zjawiska, co prowadzić może na przykład do prozaicznego mylenia przyczyny ze skutkiem. Abstrahowanie jest dla Langego procesem myślowym polegającym na porządkowaniu czynników na istotne i uboczne (przypadkowe), a następnie odrzuceniem z rozważań tych, które nie mają znaczenia dla odsłonięcia istoty zjawiska. Ostatecznie proces badawczy ma polegać na wyekstrahowaniu czynników koniecznych do zajścia danego zjawiska. Wzbogacając rozważania Langego o przykład ilustrujący istotę abstrahowania, można przywołać słynny eksperyment akademicki z zakresu nauk przyrodniczych, a dotyczący ciążenia oraz oporu powietrza. Chodzi tu oczywiście o piórko, które w warunkach ziemskich nie spada na ziemię tak szybko, jak ołowiana kula. Jeżeli nie abstrahuje się od ubocznego czynnika, jakim jest opór powietrza, nie sposób poznać istoty zjawiska, a zatem siły grawitacji. Dopiero poznanie istoty pozwala właściwie wnioskować, że masa lub kształt obiektu nie wpływają na jego przyśpieszenie zachodzące w wyniku oddziaływania grawitacji.

Przywołany przykład z zakresu fizyki ma ten walor eksplanacyjny, że nie tylko nietrudno sobie wyobrazić, posiadając ogólną wiedzę, co się stanie, gdy zniknie powietrze, ale również dlatego, że taki eksperyment łatwo faktycznie przeprowadzić. Nie stanowi problemu skonstruowanie w warunkach laboratoryjnych pomieszczenia, z którego można pozbyć się powietrza i tym samym sprawdzić co by było, gdyby opór powietrza nie występował. Lange [1978, s. 97] podkreśla tę przewagę nauk fizykalnych nad naukami społecznymi, które w przeważającej mierze nie dysponują możliwością przeprowadzenia eksperymentu, a jeśli już, to w bardzo ograniczonym obszarze. Trudno nie zgodzić się z Langem, że faktycznie eksperymentowanie na żywej tkance społecznej jest wyczynem trudnym. Niemniej ekonomia eksperymentalna, a przed nią psychologia i psychologia społeczna, ściśle opierają się na eksperymencie. Istnieje tu jednak silne prawdopodobieństwo, że sam eksperyment może być przyczyną odchyleń i zamiast rozjaśniać sytuację, może ją wtórnie zaciemnić. Jeszcze więcej problemów nastręczają eksperymenty dotyczące całej gospodarki lub prowadzone w warunkach realnego życia gospodarczego. Mogą one przyjmować formę wiwisekcji społecznej i być nie tylko mało miarodajne, lecz nawet niemoralne lub groźne, prowadzić do nieprzewidzianych efektów społecznych. Wszystkie te trudności komplikują proces oceny trafności abstrahowania. Ostatecznie w dużej mierze metodą prowadzenia procesów abstrahowania jest izolacja myślowa.

To właśnie trafność izolacji myślowej, a zatem trafność wyboru i odrzucenia czynników pobocznych, będzie świadczyła o powodzeniu abstrahowania. Należy

zauważyć, że przedstawiana tu mechanika procesu poznawczego jest stosowana nie tylko w rozważaniach filozoficznych nad naturą ekonomii, ale również w ekonometrii. Inna jest tu metoda izolacji myślowej, a zatem segregowania czynników wpływających na zjawisko. W ekonometrii służą do tego narzędzia zmatematyzowane, które po prostu przejmują ciężar odpowiedzialności za trafność wyboru. Mechanizm obliczeń, poziom korelacji i pojemność statystyczna mierników mają dać liczbową odpowiedź na to, które czynniki są istotne, a które nie. Oddzielanie zmiennych nieistotnych od zmiennych istotnych jest tym samym, co Lange nazywa izolacją myślową.

A zatem, przed przejściem do rozważań Nowaka nad metodą idealizacji, należy podkreślić ogólne właściwości stylizacji myślowej właściwej dla nauk ekonomicznych wywodzących się z ducha myśli europejskiej końca XIX i początku XX wieku. Po pierwsze, poznanie zjawisk społecznych, w tym ekonomicznych, odbywa się w zestawieniu z typami idealnymi, czy szerzej – idealizacjami. Po drugie, proces idealizacji prowadzony jest na drodze abstrahowania. I po trzecie, izolacja myślowa czynników pobocznych jest procesem zależnym od decyzji metodologicznych, wyznaczających ścieżkę i granicę izolacji. Te ogólne wytyczne korespondują ze ściśle hermetyczną koncepcją Nowaka, która formalnie określa ramy abstrahowania i prowadzi do idealizacji zjawiska poprzez wyznaczenie czynnika naczelnego, stanowiącego jego istotę.

To, co Lange nazywa izolacją myślową, jest w przypadku metody idealizacji kwestią nadrzędną. Wynika to z tego, że nawet najlepsza umiejętność posługiwania się metodą idealizacji jest jedynie sprawnością techniczną. Sprawne posługiwanie się metodą naukową, nawet o obiektywnym potencjalne poznawczym, ale bez odpowiedniego klucza, nie jest naukowe, lecz pseudonaukowe. U Nowaka [1977b, s. 72] klucz ten zawiera się w pojęciu *perspektywy ontologicznej*, którą definiuje jako zespół zasad *stratyfikacji esencjalnej* i *związków ontycznych*. To właśnie perspektywa ontologiczna określa kierunek procesu idealizacji poprzez wskazanie, jakie czynniki należy izolować.

Perspektywa ontologiczna jest początkiem myślenia naukowego, gdyż w niej zawarte są założenia oraz postulaty, które określają to, co jest naukowe. Można traktować ją szeroko, w kontekście nie tylko założeń metametodologicznych, lecz również społecznych ról uczonych oraz sensu samego poszukiwania wiedzy. Można również ograniczyć się do warstwy założeń bazowych, które są podstawą wyboru czynników istotnych oraz ich hierarchizacji. Traktując perspektywę ontologiczną szerzej, należy brać pod uwagę to, że nie tylko wyznacza ona bazę dla dalszych dociekań, lecz również określa linię demarkacyjną między tym, co naukowe, a tym, co nienaukowe. Problemem perspektywy ontologicznej jest jej uniwersalność, gdyż podobnie jak w przypadku kwestii naukowości, nie istnieje zewnętrzna względem poznania ludzkiego kategoria oceny trafności dociekań (por. [Hardt 2013, s. 101]). Odwołując się do osiągnięć relatywistów nauki, takich jak Thomas S. Kuhn [2009, s. 19-20], należy zauważyć, że to, co dziś jest mitem, wczoraj mogło być wiedzą

naukową. Z kolei Ludwik Fleck [1986, s. 126] wskazuje na to, że fakt naukowy jest zdarzeniem w historii myślenia wpisanym w styl myślowy, a nie bytem poza kontekstem społecznym. Ten skrajny relatywizm w odniesieniu do nauki ukazuje, że na konkretnych etapach rozwoju myśli filozoficznej mogła być ona bliższa magii, niż temu, co dziś nawet potocznie, czy też zdroworozsądkowo, uważa się za naukę. Alan F. Chalmers podkreśla ten problem w kontekście poznania i wiedzy, gdy zestawia ze sobą wiedzę naukową oraz inne typy wiedzy bazujące na przykład na wierzeniach lub tradycji. Pojawia się tu bardzo zasadnicze pytanie, które można za Chalmersem [1993, s. 179-181] postawić w sposób bardzo obrazowy: ile nauka ma wspólnego z voodoo? To właśnie w perspektywie ontologicznej powinno być określone, czym nauka różni się od voodoo i jak wiedza naukowa ma się do innych typów wiedzy, a zatem jak przebiega akt poznania w przypadku tworzenia wiedzy naukowej. Są to zagadnienia kategoryczne dla naukowca, tak by można go było nazwać naukowcem, a nie mistykiem czy jasnowidzem. Chalmers swoje wątpliwości co do prawidłowego rozumienia nauki i porównania jej do magii czy też mistyki czerpie od Paula K. Feyerabenda [2001, s. 240], który bardzo silnie podkreśla społeczny aspekt nauki i wskazuje, że nauką nazywamy to, co zwykliśmy uważać za naukowe. Skrajnie pesymistyczna postawa, jaką reprezentuje Feyerabend, i jednocześnie skrajny relatywizm mogą skłaniać do wniosku, że nauka niekoniecznie, a zapewne wcale, nie prowadzi do uprawdopodobnionego poznania, lecz sprowadza na manowce równie skutecznie co zabobony i gusła. Niemniej racjonalizm w nauce przejawia się w poszukiwaniu wyznaczników możliwie najtrafniejszego poznania.

Powracając do zagadnienia uniwersalności i jednocześnie relatywności perspektywy ontologicznej, należy zauważyć, że łatwiej (w każdym razie pozornie) określić jej ogólny zarys, niż doprecyzować zasady stratyfikacji esencjalnej i związków ontycznych na poziomie szczegółowym. Wynika to z tego, że naukowy ogląd świata, czy też poznanie naukowe, z założenia opiera się, zdaniem Nowaka [1977, s. 67-68], na postulatach *materializmu* oraz *przyczynowości*. W zasadzie można by poprzestać na tych zdroworozsądkowych postulatach, które definiują rozumienie nauki. Dla Nowaka były to podstawy filozoficzne, które łączą refleksję ludzką nad istotą bytu i zachodzących w nim procesów z praktyką naukową, która, jak już wcześniej starano się wykazać, jest wciąż kategorią subiektywnie przyjętą (wspomnieć tu można chociażby uwagę Webera [1983, s. 70], że „(t)ylko na Zachodzie «nauka» znajduje się na tym stadium rozwoju, które uznajemy dziś za «obowiązujące»).

Przyjęte przez Nowaka podstawy filozoficzne nazwane tu zostały zdroworozsądkowymi, gdyż właśnie takimi się wydają, choć zasadniczo słowo „zdroworozsądkowy" często przeciwstawia się pojęciu „naukowy". Wydaje się jednak, że użycie tego słowa jest tu jak najbardziej na miejscu, bo oba postulaty mają walor naturalny dla ludzkiego umysłu – jawią się jako zrozumiałe i łatwe do przyjęcia. Należy też mieć na uwadze, że chodzi tu o umysł nieuwikłany, który z jednej strony umie trafnie postrzegać rzeczywistość, z drugiej zaś ignoruje (również rozmyślnie) lub trywializuje pewne głębsze myśli filozoficzne i osiągnięcia nauk fizykalnych.

Postulat materializmu wyraża przeświadczenie, że każdy przedmiot, który obiektywnie istnieje, jest materialny. A zatem wszelkie czynniki mają naturę materialną i należą do świata materialnego. Tym samym żaden z czynników nie jest, wyrażając się kolokwialnie, nadprzyrodzony. Nawet myśl (choć abstrakcyjna) osadzona jest w materii – w mózgu. Jest to stanowisko, zgodnie z którym myśl powstaje w procesie neurofizjologicznym (por. [Searle 1999, s. 15, 51]), a zatem wywodzi się z materialnego oglądu świata. Jest to rodzaj materializmu, który można określić mianem *prymitywnego*, gdyż pozbawionego wszelkiej dualistycznej refleksji (o czym będzie mowa w dalszej części książki). Naukowiec tym się różni od mistyka, maga czy kapłana, że szuka przyczyn zjawisk wśród czynników tylko i wyłącznie materialnych. Wiedza naukowa jest zatem wiedzą materialistyczną. Z kolei postulat przyczynowości głosi, że każde zjawisko determinuje przyczynowo inne zjawisko lub zespół innych zjawisk. A zatem badane zjawisko z czegoś wynika i istnieją czynniki je wywołujące, które muszą zajść *koniecznie*. I znowu, wyrażając się kolokwialnie, możemy stwierdzić, że nic nie dzieje się bez przyczyny i wszystko wywołuje jakieś skutki.

Tak opisane postulaty materialności i przyczynowości wydają się właśnie zdroworozsądkowe i umysł nieuwikłany może je łatwo zaakceptować i z powodzeniem wykorzystać. Trzeba również mieć na względzie, że są one zaczerpnięte z rozważań Nowaka [1977] i to z konkretnych, prowadzonych na danym poziomie jego indywidualnego rozwoju naukowego. Problemy tych postulatów pojawiają się dopiero wtedy, gdy badane zjawiska wydają się im nie podlegać. Są to głównie problemy badaczy prowadzących swoje rozważania w ramach filozofii poznania lub fizyki teoretycznej obejmującej obiekty fizyczne, które materią nie są.

W naukach społecznych problem trafności tych dwóch postulatów jest trochę innej natury, jako że sam świat społeczny różny jest od świata abstrakcji myślowej, nauk formalnych i świata kwantów. Niemniej sprawia badaczom społecznym również pewne problemy, o których należy tu wspomnieć, tak aby ostatecznie ukazać, że myśl zawarta w tej książce jest sprecyzowana do konkretnego ujęcia. Ponadto zdecydowanie więcej miejsca należy poświęcić przyczynowości niż materializmowi. Materializm w naukach społecznych się wyraźnie trywializuje (jego prymitywne ujęcie), przyjmując intuicyjnie, że odwołuje się on do tego, co obiektywnie istnieje. W zasadzie funkcję materializmu przejął współcześnie fizykalizm, sprowadzając problem do wymiaru zjawisk fizycznych – aczkolwiek pamiętać należy, że i w fizyce występuje wiele definicji materii. I chociaż sam pogląd na strukturę materii od starożytności do nowożytności ulegał zmianom – chociażby na skutek rozwoju fizyki i narzędzi pomiarowych – to zasadniczo jej sens jest niezmienny i odwołuje się do bytu realnego zakorzenionego w czasie i przestrzeni, który może być przedmiotem naukowego poznania. W naukach społecznych, w tym w ekonomii, materializm traktowany jest bardzo prozaicznie, co zresztą w zupełności wystarcza, gdyż nikt nie zakłada, że kolejny kryzys ekonomiczny wywołają siły nadprzyrodzone. Co innego z wpływem faz księżyca na nastroje konsumentów, gdyż zarówno czynnik pierwszy, jak i drugi należą do świata materialnego. Problemem jest odkrycie występowa-

nia lub niewystępowania relacji między tymi dwoma faktami (fazą księżyca i preferencją konsumenta). Tu właśnie pojawia się kwestia przyczynowości, która jest zdecydowanie bardziej problematyczna, bo wiąże się z kwestią poznania związku przyczynowo-skutkowego i tak zwanej *konieczności* między przyczyną a skutkiem. Aby można było ukazać tę komplikację, nie jest nawet konieczne odwoływanie się do przyczynowości jako problemu filozoficznego – wystarczy pozostać na poziomie praktyki badawczej, i to tej najbardziej prozaicznej. Niemniej zasadne wydaje się wspomnieć o osiągnięciach myśli Dawida Hume'a i Immanuela Kanta (por. [Kozłowski 1906]), by możliwie jasno i schematycznie ukazać trudności w tej mierze, z którymi muszą się zmagać badacze społeczni.

Dość powszechnie znana jest krytyka *pojęcia* przyczynowości przeprowadzona przez Hume'a (por. [Kozłowski 1906, s. 10; Tatarkiewicz 1998, s. 112-113]. I chociaż w temacie przyczynowości od czasów Hume'a (nie wspominając już w ogóle o tym, co działo się przed nim) wydarzyło się sporo [Kozłowski 1906; Roskal 2017], to już jego rozważania są silnym bodźcem do rewizji zdroworozsądkowej zasady, którą na co dzień posługują się ludzie, że jeżeli była przyczyna, *to z pewnością* będzie i skutek. Hume zauważa, że obserwatorowi nie jest dane bezsprzeczne stwierdzenie, że między dwoma zaistniałymi faktami występuje konieczny związek przyczynowy. To, że dane stany czy też *stwierdzone fakty* albo zjawiska występują po sobie, nie jest wystarczającym dowodem na to, że między nimi występują związki przyczynowo-skutkowe, choć ludzie zwykli tak to właśnie postrzegać. Fakt, że zapada noc, nie jest przecież przyczyną tego, że wstaje dzień, choć dzieje się tak regularnie. Już u Hume'a (choć dziś zapewne taki pogląd byłby przypisany ekonomistom behawioralnym i kognitywistom) wyraźnie można dostrzec wpływ ludzkiej skłonności do poszukiwania prawidłowości nawet tam, gdzie ich nie ma i tym samym formułowania heurystyk, którymi się potem posługują. Ludzki umysł wnioskuje na podstawie powtarzalności, że między dwoma następującymi po sobie faktami istnieje związek, co więcej, że związek taki jest konieczny do zaistnienia odpowiedniej kolejności faktów. Jednak wniosek taki został sformułowany nie na podstawie obiektywnej zależności, lecz subiektywnej, a zatem, co podkreśla Władysław Tatarkiewicz [1998, s. 113] w analizie Hume'owskiej krytyki, jest to przejaw *wiary*, a nie *wiedzy*.

U Hume'a przyczynowość zostaje sprowadzona do trzech podstawowych elementów, czyli *styczności*, *następstwa* i *związku koniecznego* [Kozłowski 1906, s. 10]. Dwa pierwsze elementy są, zdaniem Hume'a, możliwe do empirycznego poznania, lecz trzeci jest funkcją umysłu. W tym miejscu radykalny empiryk, jakim niewątpliwie był Hume, porzucił wszelką nadzieję na poznanie przyczynowości. I tak postulat przyczynowości w perspektywie ontologicznej staje się heurystycznie bezpłodny, a poznanie – niemożliwe.

Inaczej tę sprawę uchwycił Immanuel Kant, który to, jak ujmuje się poetycko, został przez Hume'a obudzony z dogmatycznej drzemki [Kozłowski 1906, s. 11; Tatarkiewicz 1998, s. 117]. U Kanta związek przyczynowy stał się pojęciem czystego rozsądku i logicznie uprawnionym składnikiem wszelkiego poznania. Wkład

Kanta w proces poznania, wciąż nie do przecenienia w nauce, wskazuje, że podmiot jest warunkiem przedmiotu. Nie ma zatem doświadczenia bez uprzedniego pojęcia. U Hume'a taki porządek myśli nie występował, gdyż ten ograniczał się do samego doświadczenia – obserwacji empirycznej, z której ewentualnie wyprowadza się pojęcia. U Kanta jest dokładnie odwrotnie, to pojęcia – a konkretnie pojęcia *aprioryczne* – są pierwsze i z nich rozum ustala zasady (również *aprioryczne*). Te z kolei Kant przyjmuje za *niezawodne*, a wśród nich wyróżnia przyczynowość. Tu Kant posługuje się *wywodem transcendentalnym*, który sprowadza się do tego, że bez zasad *apriorycznych*, ustalonych z pojęć rozumnie *apriorycznych*, nie jest możliwe poznanie, w tym poznanie empiryczne, czyli właściwe między innymi dla nauk społecznych (por. [Tatarkiewicz 1998, s. 172]).

Stąd też, podążając torem Kantowskiej teorii poznania i mimo wątpliwości, jakie zgłaszał Hume ogólnie co do natury poznania, możemy dostrzec, że postulat przyczynowości pojawia się w perspektywie ontologicznej u Nowaka jako podstawa filozoficzna i tym samym warunek naukowości. Należy tu jednak zauważyć pewne uszczegółowienie, które na pierwszy rzut oka umyka. Przyczynowość u Kanta jest to *kategoria* stosunku, będąca zasadą wyprowadzoną rozumowo w sposób *aprioryczny*. Dopiero akt zderzenia badacza z doświadczeniem tworzy relację przyczynową. A zatem przyczynowość traktować należy jako atrybut zależny od obserwatora, gdyż to on go poznaje. Oznacza to, że w świecie społecznym to obserwator (badacz) nadaje przyczynowość w trakcie doświadczania faktów społecznych. W takim ujęciu świat społeczny jest przyczynowo poznawalny przy udziale obserwatora – badacza będącego podmiotem w procesie poznania przedmiotu. Bez badania nie można poznać przedmiotu. Zilustrować to można przykładem popularnego eksperymentu myślowego z zakresu fizyki kwantowej, określanego jako „kot Schrödingera" (por. [Schrödinger 1935, s. 812]). Dla jasności wywodu, ów kot znajduje się w pojemniku z trucizną, która albo go zabije, albo nie. Jednak żeby to sprawdzić, trzeba zajrzeć do środka, tym samym przed otwarciem pojemnika jego stan jest nieznany. W myśl kopenhaskiej interpretacji mechaniki kwantowej kot jest żywy i martwy jednocześnie, co reprezentować ma superpozycję stanów kwantowych, z ich fundamentalnym nieokreśleniem. Dopiero obserwacja zmusza niejako kota (kwantowego kota, rzecz jasna) do tego, żeby określił swój stan, który *apriorycznie* rozum obserwatora określa jako albo żywy, albo martwy – tym samym określając relację przyczynową: (1) trutka zadziałała; (2) trutka nie zadziałała. Paradoks „kota Schrödingera" polega na tym, że gdyby był on kwantem, to jego stan (żywy lub martwy) byłby *nieokreślony*, jednak kot kwantem nie jest i jego stan nie jest nieokreślony, lecz zaledwie *nieznany*. Nie zmienia to jednak faktu, że aby móc nadać trafny związek przyczynowy relacji kota z trutką, potrzeba do tego badacza (obserwatora lub inaczej podmiotu). Nauka z tego płynąca jest taka, że przyczynowość nie tyle jest dana w rzeczy, co w przedmiocie przez podmiot zaobserwowanym.

I w tym jest *clou* zagadnienia postulatu przyczynowości w postawie ontologicznej, że bez badacza dokonującego aktu poznania przyczynowości nie ma. Próżno

szukać przyczynowości poza poznaniem podmiotu, bo jest to tak jak poszukiwać „rzeczy samej w sobie" lub „nagich faktów". Musi istnieć podmiot poznania, który wyposażony jest w myślenie pozwalające mu z apriorycznych pojęć tworzyć aprioryczne zasady. Gdy do tego dołączyć osiągnięcia relatywistów nauki, których tu wspominano, okazuje się, że nawet sama kategoria stosunku przyczyny może być wyprowadzona aprioryczne różnie. W tym punkcie dochodzą kwestie praktyki w naukach społecznych, gdyż badacz, a zatem podmiot poznania, dokonując obserwacji, nadaje im związki przyczynowe. W praktyce czynić to może różnie, czego dowodzą nie tylko badania nad metodologią ekonomii, lecz codzienność sądów ekonomicznych. Dla przykładu można tu przywołać następujący podział podejść do przyczynowości, które są stosowane w badaniach ekonomicznych: (1) mechanistyczne, (2) kontrfaktyczne, (3) manipulacjonistyczne, (4) regularnościowe i (5) probabilistyczne [Maziarz 2020, s. 3]. Należy mieć świadomość, że przyjęcie danej metody badawczej często kryje w sobie pośrednio podejście do przyczynowości i to niekoniecznie jednolite. Podejście czysto mechanistyczne można porównać do modnej wśród ortodoksyjnych ekonomistów analogii między ekonomią a fizyką Newtonowską. W takim ujęciu związki przyczynowe są konieczne i pewne. Inaczej kwestia się ma na przykład z podejściem probabilistycznym, gdzie związek przyczynowy jest konieczny, lecz niepewny (jest prawdopodobny). Podobnie podejście regularnościowe wskazuje tylko (albo aż) stopień regularności zachodzących zdarzeń. Należy mieć również świadomość, że w praktyce badawczej trudno się ustrzec pluralizmu przyczynowego (por. [Maziarz 2020, s. 196-198]). Nie wynika to tylko z tego, że ludzki umysł ma tendencję do rozpraszania swojej uwagi, a dyscyplina umysłowa jest rzeczą nader trudną do utrzymania (nawet przez profesjonalistów), lecz dlatego, że nie zawsze da się wyjaśnić dane zjawisko w ramach jednej przyjętej metody – jako że żadna metoda nie jest tą absolutnie trafną – a w nauce nie ma „nic świętego" (por. [Feyerabend 2001, s. 25-26].

Kończąc uwagi na temat postulatu przyczynowości w postawie ontologicznej, należy zauważyć, jak silnie przesuwa się nacisk na poziom determinizmu zachodzenia danych faktów po sobie w zależności od tego, jakie podejście do przyczynowości się obierze. W zasadzie dla dalszych rozważań jest to kluczowe zagadnienie. Pamiętać należy, że to, jak obserwować będzie naukowiec, będzie miało odzwierciedlenie w przedmiocie poznania. W czystym podejściu mechanistycznym determinizm jest naturalnie bezkompromisowy (a w każdym razie taki być powinien), a przyczyna prowadzić może do jedynie możliwego skutku. W przypadku podejścia regularnościowego lub probabilistycznego determinizm ulega przeformułowaniu, a dany skutek występuje przy pewnym poziomie prawdopodobieństwa. Konkretna przyczyna wydaje się mieć zatem więcej niż jeden skutek, a każdy z nich może mieć swoje prawdopodobieństwo wystąpienia. Przyjęcie podejścia innego niż mechanistyczne nie oznacza jednak, że przyczynowość w naukach społecznych nie jest zdeterminowana, lecz że poznanie relacji i ich następstw jest w praktyce badawczej niemożliwe (na przykład ze względu na prozaiczną mnogość czynników

lub – co bardziej dotkliwe – na brak rozpoznania czynników, które badaczowi po prostu umknęły), stąd zdanie się na narzędzia ekonometryczne i statystyczne z kluczowym rachunkiem prawdopodobieństwa jako źródła syntezy *a priori*. Należy zauważyć, że wynik rzutu *prawdziwą* monetą w *prawdziwym* świecie nie jest wcale losowy, lecz badacz nie jest w stanie go przewidzieć, więc postrzega go jako przypadkowy. Obserwator absolutny, mający pełną wiedzę na temat wszystkiego, byłby w stanie powiedzieć, czy wypadnie reszka, czy orzeł, w końcu jest to „tylko" kwestia warunków początkowych oraz praw fizyki Newtonowskiej. Źródłem prawdziwej losowości jest jedynie fundamentalna nieokreśloność superpozycji kwantów – chyba że jednak Albert Einstein miał rację, a „Bóg nie gra w kości" i wszystko jest kwestią *zmiennych ukrytych*. Należy jednak sądzić, że przy obecnym stanie wiedzy czysta indeterministyczna losowość występuje co najwyżej na poziomie świata kwantowego, a nieprzewidywalność w świecie makroskopowym wynika z braku możliwości zaobserwowania wszelkich możliwych faktów. Losowość jako kategoria obiektywna jest właściwa dla nauki formalnej – matematyki, a nie dla nauk empirycznych. Dla matematyka rzucającego monetą wynik jest losowy, bo będąc podmiotem poznania, nadaje przedmiotowi kategorie stosunku. To jego ograniczenie czyni rzut losowym, a nie jest on losowy jako „rzecz sama w sobie". Powyższa uwaga będzie miała donośne znaczenie dla perspektywy ontologicznej u Nowaka, bo w jego metodzie idealizacji i stopniowej konkretyzacji poszukuje się *relacji przyczynowej deterministycznej*.

Konkludując postulaty Nowaka, odnoszące się do materializmu i przyczynowości w naukach społecznych, należy podkreślić, że nie tylko odgrywają one istotną rolę i nie można ich pominąć, ale również są one konkretnie rozumiane i rzutują tym samym na poznanie świata empirycznego. Człowiek działa w pewnych warunkach i przy pewnych determinantach tak a nie inaczej i kierunek tych działań można odkryć i przewidzieć. Oczywiście odbywa się to w pewnym stopniu, który zależy zwykle od zdolności poznawczych podmiotu i jego sądów syntetycznych *a priori*. Sądy syntetyczne *a priori* są z kolei skorelowane z postulatami filozoficznymi perspektywy ontologicznej i to konkretnie rozumianymi. Gdy postulaty te są niedopowiedziane, perspektywa ontologiczna jednego badacza nie odpowiada temu, jak drugi badacz rozumie skonstruowane przez niego teorie.

Postulatem, na który szczególną uwagę zwraca Łukasz Hardt [2013, s. 17-22], dopełniającym postawy ontologicznej w jej warstwie uniwersalnej, właściwej dla nauk społecznych, jest realizm. Jest to postulat wchodzący w skład myślenia filozoficznego zgodnego ze *sceptycyzmem metodologicznym* czy też inaczej – *sceptycyzmem krytycznym* [Bałandynowicz 2019, s. 17-18]. U Nowaka postulat realizmu bezpośrednio się nie pojawia – aczkolwiek jest obecny. Zgodnie z postulatem tym świat materialny istnieje niezależnie od badacza i może być w pewnych granicach przez niego poznany [Hardt 2013, s. 16]. Oznacza to, że badacz może odkryć hierarchię istotności czynników wpływających na dane zjawisko. Oczywiście, jak już podkreślano, pełne, absolutne i pewne poznanie nie jest ogólnie możli-

we (nie można poznać „rzeczy samej w sobie"), lecz postulat realizmu oznacza, że jednak w pewnych ramach człowiek jest w stanie zbadać otaczający go świat – zarówno *stricte* fizyczny, jak i społeczny. Sceptycyzm metodologiczny również wyraźnie czerpie z koncepcji Kanta, w których to podmiot jest źródłem poznania, a nie przedmiot. W odróżnieniu od sceptycyzmu systemowego – jak pisze Andrzej Bałandynowicz [2019, s. 17-18] – sceptycyzm metodologiczny prowadzić ma właśnie do poznania, które zatem jest możliwe. W zasadzie główne postulaty sceptycyzmu metodologicznego to materializm i realizm, lecz należałoby w realizmie doszukiwać się również przyczynowości i możliwych dróg jej odkrycia (jako że możliwość poznania łączy się z Kantowskimi kategoriami). W tym względzie sceptycyzm metodologiczny, w formie, jaką przedstawia Bałandynowicz, jest bliski rozważaniom Nowaka co do materializmu i przyczynowości *sensu largo*. Różnica uwidacznia się w tym, że u Nowaka akcent kładziony jest na ciąg przyczynowo-skutkowy, który *de facto* prowadzi do logicznego wyjaśnienia, z kolei u Bałandynowicza nacisk kładziony jest na możliwości samego poznania, co z kolei w nurcie materialistycznym łączy się z logiką, a zatem również przyczynowością czynników i zjawisk.

Perspektywę ontologiczną, właściwą dla nauk społecznych, należałoby zatem wyrazić bardziej szczegółowo w jej centralnym i możliwie uniwersalnym wymiarze, lecz z zastrzeżeniem, że dotyczy ona nauk społecznych (tym samym unikając uwikłania umysłu). A zatem z pewnością postulatem pierwszym jest materializm, co w zasadzie odrzuca z oglądu naukowego wszelkie czynniki surrealistyczne, metafizyczne czy też paranormalne. Nauka, a konkretnie nauka społeczna, jest zatem oparta na czynnikach realnie istniejących (fizykalnych), które można obiektywnie zaobserwować. Kolejnym postulatem jest przyczynowość, którą można poznać dzięki sądom rozumu i która w metodzie idealizacji i stopniowej konkretyzacji ma charakter deterministyczny i mechanistyczny. Ostatnim postulatem jest realizm, który głosi, że zarówno czynniki materialistyczne, jak i związki przyczynowe między nimi są możliwe do poznania i wyjaśnienia przez badacza. Taka postawa perspektywy ontologicznej jest niezbędna do poruszenia machiny poznania naukowego i na marginesie odrzucenia nihilizmu naukowego. Gdyby nie przyjąć powyższych postulatów, to poznanie miałoby inny charakter – na przykład probabilistyczny lub nawet metafizyczny. I chociaż celem tych rozważań nie jest dyskredytacja innych form poznania, choć pozazmysłowe „raczej" w grę nie wchodzi, to fakt, że książka ta pretenduje do miana naukowej w konkretnej konwencji, wymaga ustalenia perspektywy, którą można określić naukową mechanistyczną i deterministyczną. Jest to swoisty wybór metodologiczny, który jednak w tej książce nie będzie poddany falsyfikacji. Niczym twardy rdzeń naukowego programu badawczego – w rozumieniu Imre Lakatosa [1995, s. 73-76] – jest to trzon prowadzonych tu dociekań i bez niego dalsze rozważania byłyby pozbawione logiki rozumowania naukowego.

2.2. Mechanika poznania idealizacyjnego i konkretyzacja

Mechanika poznania idealizacyjnego jest procesem przenoszenia się na kolejne poziomy idealizacji. Każdy z kolejnych poziomów idealizacji związany jest z eliminacją jakiegoś czynnika ubocznego, co prowadzi ostatecznie do wyłonienia czynnika naczelnego, który ma stanowić istotę zjawiska. W procesie idealizacji według Nowaka należy wyróżnić rodzaje czynników wpływających na badany obiekt czy też wielkości[2] oraz założenia idealizujące, które pozwalają na redukcję tych czynników. Chociaż sama mechanika procesu idealizacji jest relatywnie nieskomplikowana, to należy wyróżnić kilka pojęć, aby stworzyć formalne ramy poznania. Należy mieć tu na uwadze, że Nowak posłużył się pewnymi pojęciami w sposób oryginalny, co może prowadzić do błędnych skojarzeń z innymi stylizacjami myślowymi. W tej książce zdecydowano się przedstawić metodę idealizacji w syntetycznej formie za pomocą ujednoliconej nomenklatury. W tym celu oparto się przede wszystkim na interpretacji idealizacji Nowaka [1972; 1977a; 1977b], aczkolwiek ograniczono się do pewnych kluczowych zagadnień. Pozostałe zagadnienia rozszerzono natomiast o rozważania Kmity [1973], Langego [1978] i innych filozofów nauki i metodologów, w tym o własne koncepcje. W ten sposób starano się być wiernym interpretacji Nowaka, przy jednoczesnym opracowaniu możliwie zwięzłej i łatwej do przekazu syntezy, która będzie zawierać najważniejsze punkty metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji – niezbędne do jej właściwego użycia przy zachowaniu precyzji językowej i jednolitej terminologii.

Z powyższych względów konieczne jest dokonanie pewnych działań szczegółowych. Po pierwsze, należy przedstawić tu stylizację myślową właściwą dla metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Chodzi głównie o wprowadzenie aparatu pojęciowego. Po drugie, należy przedstawić samą mechanikę metody wraz z jej formalnymi procedurami. Po trzecie, należy powrócić do zagadnień perspektywy ontologicznej oraz typów ontologicznych i skonfrontować je z osiągnięciami koncepcji Flecka [1986] dotyczącymi stylizacji myślowej. Ostatni punkt jest zatem klamrą odwołującą się do podrozdziału 2.1.

Działanie pierwsze oraz drugie można przeprowadzić symultanicznie. Wyjaśnianie potrzebnego aparatu pojęciowego będzie się zatem odbywało w oparciu o kolejne etapy procesu idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Kolejne etapy procesu poznania w metodzie idealizacji i stopniowej konkretyzacji odpowiadają hierarchii celów poznawczych, które wyróżnił Nowak [1977b, s. 41]. Parafrazując nieznacznie Nowaka, można wyróżnić sześć podstawowych celów poznawczych. Pierwszym

[2] Nowak posługuje się dwoma pojęciami do określenia tego, co jest poddane badaniu: *obiekt poznania* oraz *badana wielkość*. O ile pojęcia te rozumiane są zasadniczo zamiennie, to należy zauważyć, że do obiektu poznania bardziej pasuje opis jakościowych cech mu przypisanych, a do badanej wielkości – konkretne wartości logiczne lub liczbowe. W książce tej stosuje się jedynie pojęcie „obiekt poznania", co podyktowane jest praktycznymi walorami stosowania jednolitej terminologii w prowadzonym tu dyskursie.

celem jest rekonstrukcja zbioru *czynników istotnych* wpływających na obiekt poznawczy (badaną wielkość). Drugim celem jest hierarchizacja zrekonstruowanego zbioru czynników istotnych. Trzecim celem jest rekonstrukcja zależności między zhierarchizowanymi czynnikami istotnymi w kontekście badania obiektu poznawczego. Czwartym celem jest ustalenie prawa naukowego wynikającego z rekonstrukcji zależności. Piątym celem jest zbudowanie teorii w oparciu o ustalone prawa. Szóstym celem jest wyjaśnienie konkretnych zjawisk za pomocą sformułowanej teorii.

Sześć przedstawionych celów poznawczych koresponduje z postępowaniem badawczym, a więc z czynnościami składającymi się na proces idealizacji i stopniowej konkretyzacji [Nowak 1977b, s. 53]. Pierwszą czynnością jest ustalenie, jakie czynniki są istotne dla badanego obiektu poznawczego. Drugą czynnością jest dokonanie hierarchizacji w obrębie czynników istotnych. Trzecią czynnością jest wprowadzenie założeń eliminujących czynniki uboczne i tym samym sformułowanie tezy dotyczącej relacji między badanym obiektem poznawczym a czynnikiem naczelnym. Czwartą czynnością jest usunięcie założeń eliminujących i tym samym modyfikacja tezy wyjściowej tak, aby obejmowała ona oddziaływanie czynników ubocznych.

Tabela 2.1. Zestawienie celów poznawczych oraz czynności badawczych

<table>
<tr><td>Etap I</td><td>Cel pierwszy:
rekonstrukcja zbioru czynników istotnych wpływających na obiekt poznawczy</td><td>Czynność pierwsza:
Ustalenie, jakie czynniki są istotne dla badanego obiektu poznawczego</td><td rowspan="4">Proces idealizacji</td></tr>
<tr><td>Etap II</td><td>Cel drugi:
hierarchizacja zrekonstruowanego zbioru czynników istotnych</td><td>Czynność druga:
dokonanie hierarchizacji w obrębie czynników istotnych</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Etap III</td><td>Cel trzeci:
rekonstrukcja zależności między zhierarchizowanymi czynnikami istotnymi w kontekście badania obiektu poznawczego</td><td rowspan="3">Czynność trzecia:
wprowadzenie założeń eliminujących czynniki uboczne i tym samym sformułowanie tezy dotyczącej relacji między badanym obiektem poznawczym a czynnikiem naczelnym</td></tr>
<tr><td>Cel czwarty:
ustalenie prawa naukowego wynikającego z rekonstrukcji zależności</td></tr>
<tr><td>Cel piąty:
zbudowanie teorii w oparciu o ustalone prawa</td></tr>
<tr><td>Etap IV</td><td>Cel szósty:
wyjaśnienie konkretnych zjawisk za pomocą sformułowanej teorii</td><td>Czynność czwarta:
usunięcie założeń eliminujących i tym samym modyfikacja tezy wyjściowej tak, aby obejmowała ona oddziaływanie czynników ubocznych</td><td>Proces konkretyzacji</td></tr>
</table>

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Nowak 1977b, s. 41, 53].

W tab. 2.1 dokonano zestawienia celów poznawczych oraz czynności badawczych i ustalono, w ramach jakich procesów zachodzą. Pięć pierwszych celów oraz trzy pierwsze czynności należą do procesu idealizacji. Ostatni cel i ostatnia czynność wchodzą w skład procesu konkretyzacji. Trzeba mieć na względzie, że cele trzeci, czwarty i piąty mieszczą się w czynności trzeciej, która jest wewnętrznie bardzo rozbudowana. W tab. 2.1 dodano podział na poszczególne etapy (od I do IV) metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Wynika to z tego, że dalsze rozważania będą prowadzone w ramach wyróżnionych etapów. W zasadzie etapy te korespondują z czynnościami badawczymi, które wprowadził Nowak, lecz ze względu na uszczegółowienia oraz własne uwagi zdecydowano się wprowadzić dodatkową nomenklaturę.

2.2.1. Proces idealizacji

Proces idealizacji obejmuje etapy I, II i III określone w tab. 2.1. Istotą tego procesu jest wyłonienie *czynnika naczelnego*, a zatem *czynnika istotnego*, który w sposób najbardziej trafny opisuje dane zjawisko. Chodzi tu zatem o określenie relacji między czynnikiem naczelnym a obiektem poznania. W sposób obrazowy można powiedzieć, że istotą przeprowadzenia procesu idealizacji jest przedstawienie, jak czynnik naczelny wpływa na obiekt poznania, czyli jakie ten osiąga za jego sprawą wartości czy też przyjmuje cechy.

Celem etapu I jest rekonstrukcja zbioru czynników istotnych wpływających na obiekt poznawczy. Czynnością na tym etapie jest po prostu ustalenie, które czynniki z tych wszystkich, jakie badacz potrafi zidentyfikować, są faktycznie istotne dla badanego obiektu poznawczego. Etap I rozpoczyna się od *obserwacji*, w toku której niejako odkrywa się (obserwuje się) jakieś zjawisko czy też jakąś wielkość – jak często określa obiekt badawczy Nowak. Posługiwanie się pojęciem *zjawiska* wydaje się tu na miejscu, gdyż chodzi o empiryczną manifestację jakiejś zależności, która się *jawi* obserwatorowi[3]. Zjawisko to jest obiektem poznawczym, gdyż prowadzi do refleksji nad swoim źródłem i swoimi konsekwencjami. Ustalenie obiektu poznawczego jest punktem wyjścia jego badania, polegającego na przeprowadzeniu procesu idealizacji, a następnie stopniowej konkretyzacji. Skoro obiekt poznawczy został ustalony, to na etapie I konieczne jest określenie, jakie czynniki są dla niego istotne, czyli mają na niego wpływ. Jest to zatem rekonstrukcja zbioru *czynników istotnych* – czynników mających wpływ na ostateczną postać zjawiska lub, inaczej, określających wartości cech opisujących obiekt poznawczy. Należy mieć na względzie, że czynniki istotne są to wszystkie czynniki mające wpływ na zjawisko, a zalicza się

[3] Pojęcie *zjawiska* pojawia się w punkcie 2.2.2, traktującym o procesie konkretyzacji. Zastępuje ono pojęcie *obiektu poznawczego* ze względu właśnie na empiryczny charakter. Obiekt poznawczy traktowany jest w rozważaniach jako przedmiot procesu idealizacji. Gdy jednak prowadzi się proces konkretyzacji, to aspekt empirycznej manifestacji jego przedmiotu powoduje, że termin „zjawisko" pasuje lepiej. Ma to ukazać tranzycje z kategorii obiektu poznawczego (tych samych obiektów zgrupowanych w danej kategorii) do konkretnego zjawiska należącego do tej kategorii.

do nich zarówno *czynniki uboczne*, jak i *czynniki główne*. Czynniki uboczne jednak nie są czynnikami nieistotnymi (choć taki wniosek może się nasuwać w toku procesu idealizacji). W rzeczywistości czynniki uboczne są również istotne, lecz nie w takim stopniu, jak czynnik główny[4] (por. [Nowak 1977b, s. 52]). Stąd rekonstrukcja zbioru czynników istotnych jest tak ważna, gdyż chodzi o zawarcie w nim nie tylko czynnika głównego, lecz również wielu czynników ubocznych, które, choć eliminowane w procesie idealizacji, są wprowadzane ponownie w procesie konkretyzacji.

Celem II etapu jest hierarchizacja zrekonstruowanego w I etapie zbioru czynników istotnych. Czynnością jest zatem hierarchizacja, a więc ustalenie porządku czynników istotnych ze względu na ich wagę (istotność). Zadanie to jest trudne i silnie skorelowane z wcześniej przyjętą perspektywą ontologiczną. W myśl postulatu esencjalizmu istnieją czynniki nietrywialnie wpływające na obiekt poznawczy [Nowak 1977a, s. 207]. W prostym ujęciu na obiekt poznawczy, czyli obserwowane zjawisko z etapu I, oddziałują czynniki istotne – kolokwialnie mówiąc – „po trochu". Jednak takie uogólnienie nie jest użyteczne poznawczo. Rozwijając postulat esencjalizmu, stwierdzić można, że istnieje struktura esencjonalna o charakterze wielopoziomowym. Oznacza to, że wśród czynników istotnych występują te, które są bardziej istotne, i te, które mają mniejsze znaczenie. A zatem istnieje porządek esencjalny, który odkrywa się poprzez *stratyfikację* zbioru czynników istotnych. Ustalenie kolejnych warstw tego zbioru tworzy uporządkowaną strukturę nadrzędności i podrzędności.

Aby można było pracować na zbiorze czynników istotnych, należy w pierwszej kolejności określić *zasady stratyfikacji esencjalnej* (wchodzące w skład perspektywy ontologicznej [Nowak 1977a, s. 210-211; 1977b, s. 68-70]). Ustalenie tych zasad pozwala dopiero w sposób praktyczny określić, jaki jest porządek czynników – od najmniej do najbardziej istotnych. Chociaż w opisie wydaje się to proste, w rzeczywistości jest dużym wyzwaniem dla badacza, szczególnie jeżeli zasady stratyfikacji esencjalnej nie mają charakteru narzędzi ilościowych lub *quasi*-ilościowych, albo probabilistycznych. Dla przykładu, badacz wybierający zasady stratyfikacji esencjalnej oparte na osiągnięciach ekonometrii dokona stratyfikacji na drodze obliczeń korelacji, zmienności czy pojemności badanej cechy. Badacz o podejściu probabilistycznym będzie szukał zasad stratyfikacji esencjalnej w prawdopodobieństwie wpływu danego czynnika, a ten, który przyjmuje podejście instytucjonalne, będzie musiał w sposób arbitralny określić siłę i oddziaływanie instytucji, nawet jeżeli odwołuje się do już istniejącej literatury. Przykładem tego jest chociażby słynny w nowej ekonomii instytucjonalnej schemat czteropoziomowej analizy społecznej Oliviera E. Williamsona [2000, s. 598-599].

Williamson (por. [2000, s. 597]) wskazuje na istnienie czterech poziomów analizy instytucjonalnej. Każdy z tych poziomów ulega zmianom w innym czasie (por. [Czetwertyński 2019, s. 238-239; Hardt 2009, s. 222-224]). Poziom pierwszy,

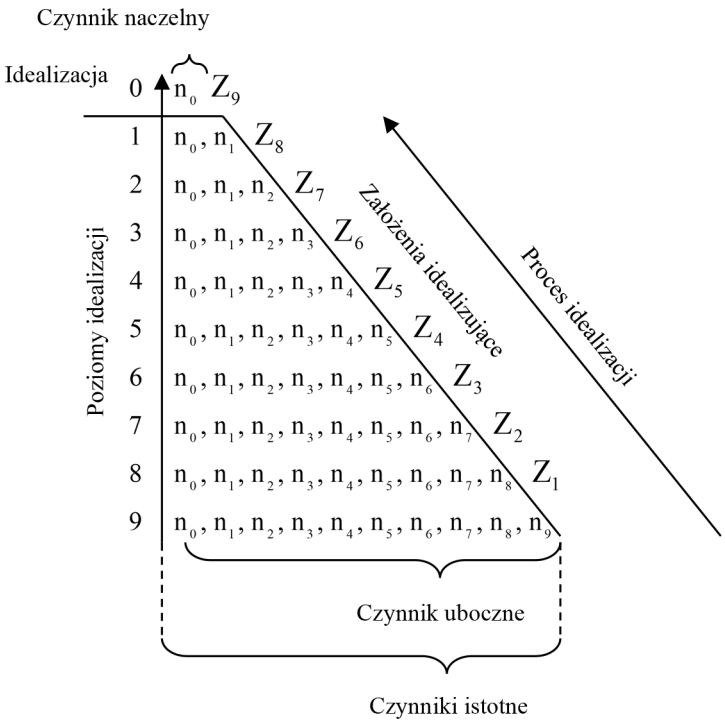
[4] Dopuszcza się również możliwość występowania więcej niż jednego czynnika głównego.

na który składają się instytucje nieformalne (zwyczaje, tradycja, normy religijne), zmienia się najwolniej. Jest to poziom najtrwalszy. Poziom drugi, czyli instytucje formalne, a zatem głównie prawo, zmienia się szybciej, lecz wciąż pozostaje relatywnie trwały. Poziom trzeci tworzą zasady kontraktowania, a więc nie ogólne instytucje formalne, lecz szczegółowe – pomiędzy danymi podmiotami życia społecznego i gospodarczego. Charakteryzuje się on już dużą zmiennością na poziomie realizacji jednego kontraktu. Poziom czwarty jest natomiast procesem ciągłej alokacji zasobów w systemach społecznych – rozgrywającym się na bieżąco. Przedstawiony schemat Williamsona jest swoistym zbiorem zasad stratyfikacji esencjalnej, gdyż porządkuje oddziaływanie instytucji w zależności od ich trwałości. Badacz przyjmujący perspektywę ontologiczną zgodną ze schematem Williamsona będzie poszukiwał czynnika głównego w warstwie instytucji nieformalnych. Analogicznie czynnikami najmniej istotnymi będą te związane z alokacją zasobów, bardziej istotne będą kontrakty, a jeszcze bardziej – instytucje formalne. Oczywiście taka stratyfikacja jest prawdziwa tak długo, jak długo uznaje się za prawdziwe zasady oparte na schemacie Williamsona. Konkludując, hierarchizacja zbioru czynników istotnych wymaga klucza stratyfikacji, który musi być przyjęty i utrzymany w toku procesu idealizacji.

Etap III jest bardziej rozbudowany niż poprzednie. Cechują go trzy przyporządkowane mu cele poznawcze: po pierwsze, rekonstrukcja zależności między zhierarchizowanymi czynnikami istotnymi w kontekście badania obiektu poznawczego; po drugie, ustalenie prawa naukowego wynikającego z rekonstrukcji zależności; i po trzecie, zbudowanie teorii w oparciu o ustalone prawa. Etap ten jest właściwym etapem analitycznym. Etapy I i II mają charakter obserwacyjny oraz porządkujący, natomiast etap III ma charakter prac teoriotwórczych. Czynnościami, jakie należy wykonać na tym etapie, są wprowadzenie założeń eliminujących czynniki uboczne i tym samym sformułowanie tezy dotyczącej relacji między badanym obiektem poznawczym a czynnikiem głównym (naczelnym). Wymaga to zatem znajomości *zasad związków ontycznych* – będących drugą składową perspektywy ontologicznej (por. [Nowak 1977a, s. 211-212; Nowak 1977b, s. 71-72]). Zasady związków ontycznych oznaczają, że między wielkością badaną a czynnikami istotnymi występują określone zależności – konkretnego typu. A zatem dany czynnik istotny wpływa na badane zjawisko (badaną wielkość, obiekt poznawczy) w taki a nie inny sposób. Struktura esencjalna określa, z jaką wpływa istotnością, a związki ontyczne – w jaki sposób. Ustalenie struktury esencjalnej oraz związków ontycznych między czynnikami istotnymi a badanym zjawiskiem tworzy coś na kształt matrycy badawczej będącej *de facto* obszarem badawczym, który posłuży do sformułowania praw idealizacyjnych. W pewnym sensie każdy związek ontyczny (na każdym poziomie struktury esencjalnej) jest regułą, lecz nie o charakterze uniwersalnym. A zatem poszczególne reguły należy usunąć (wyeliminować myślowo, abstrahować od nich), tak aby uzyskać prawo uniwersalne rządzące relacją między czynnikiem głównym a badaną wielkością. Droga ku temu polega na wprowadzaniu do rozważań kolejnych *założeń*

idealizujących. Założenia te są *kontrfaktyczne*, a ich sens objawia się w eliminowaniu poszczególnych czynników istotnych – od najmniej istotnych poczynając.

Na rys. 2.1 starano się zobrazować proces idealizacji w jego etapie III. Literą „n" oznaczono czynniki istotne, które zostały uporządkowane od najmniej istotnego „n_9" do najbardziej istotnego „n_0", według przyjętych zasad stratyfikacji esencjalnej. Na każdym poziomie idealizacji (jest ich w przykładzie dziesięć – od dziewięć do zero) wprowadzane są założenia idealizujące (określone jako „Z"), które eliminują poszczególne czynniki z rozważań. Na dziewiątym poziomie idealizacji, który jest poziomem faktycznym (obserwowanym w rzeczywistości) nie występują żadne założenie idealizujące. Tu wszystkie czynniki istotne mają wpływ na badane zjawisko. Na poziomie ósmym wprowadzone zostaje pierwsze założenie idealizujące „Z_1", które eliminuje odziaływanie czynnika „n_9". Ma ono charakter kontrfaktyczny, czyli taki, który czyni faktyczną sytuację sytuacją w jakimś stopniu abstrakcyjną – antynaturalistyczną. Na kolejnych poziomach idealizacji dodaje się następne założenia idealizujące, aż w końcu osiąga się zerowy poziom idealizacji, czyli taki, na którym pozostaje tylko czynnik naczelny.



Rys. 2.1. Etap III w procesie idealizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Czetwertyński 2020, s. 16].

Wyłonienie czynnika naczelnego nie stanowi końca prac teoriotwórczych – pozwala jedynie na wskazanie w danej perspektywie ontologicznej, jaki czynnik ma najistotniejsze znaczenie dla badanego zjawiska. Na tym etapie prac myślowych wszystkie mniej istotne, uboczne czy też przypadkowe czynniki zostają odseparowane, a istota zjawiska – odsłonięta. *De facto* proces idealizacji był wstępem do heurystycznych prac intelektualnych związanych z formułowaniem tez, a dalej – praw i całych teorii. Wyłonienie czynnika naczelnego generuje hipotezę lub zbiór hipotez (na przykład szczegółowych) dotyczących istotności oraz relacji między czynnikiem naczelnym a obiektem poznawczym. Już samo wyłonienie czynnika naczelnego jest źródłem hipotezy egzystencjalnej, a zatem głoszącej, że: *dla badanego obiektu poznawczego istnieje czynnik, który istotnie wpływa nie niego i stanowi o jego istocie*. Hipoteza egzystencjalna wynika bezpośrednio z samego procesu idealizacji. W zasadzie jest ona przyjęta *a priori* jeszcze przed przystąpieniem do realizacji tego procesu. Musi być ona niejako nieuchronną konsekwencją samego procesu idealizacji. Wynika to z tego, że jeżeli nie można by jej było sformułować, to proces idealizacji byłby bezpłodny heurystycznie. Hipoteza ta formalizuje efekt procesu idealizacji, a zatem stwierdza, że istnieje zależność i jest ona istotnościowo najsilniejsza. Hipoteza ta jest punktem wyjścia dla hipotezy esencjalnej, która określa naturę relacji między czynnikiem naczelnym a badanym obiektem poznawczym. Można ją sformułować na takiej zasadzie, że: *czynnik naczelny wpływa na badany obiekt poznawczy w taki sposób, że jego zmiana w danym zakresie prowadzi do zmiany w danym zakresie cech obiektu poznawczego*. A więc dla obiektu poznawczego czynnik naczelny jest determinantą powiązaną z nim konkretną zależnością (por. [Nowak 1977b, s. 71]). Powiązanie to musi być stałe (na poziomie idealizacji), a więc uniwersalne i powtarzalne, ponieważ tylko w takim przypadku można formułować prawo, które będzie wyjaśniać, jak czynnik naczelny wpływa na badany obiekt poznawczy lub inaczej – jak badany obiekt poznawczy zmienia się w zależności od oddziaływania czynnika naczelnego.

Dla ilustracji powyższych wywodów można przywołać prawo popytu. Bywa ono różnie formułowane, lecz ogólny jego sens jest taki, że wraz ze wzrostem cen danego dobra ilość nabywana maleje i odwrotnie, wraz ze spadkiem ceny danego dobra ilość nabywana rośnie (por. [Begg, Fischer, Dornbusch 2007, s. 79; Varian 2005, s. 34]). Ponadto zwykło się zaznaczać w podręcznikach, że zależności te występują przy zachowaniu klauzuli *ceteris paribus*. Dla zachowania jasności przykładu można bezpośrednio przywołać *prawo opadających krzywych popytu* zawarte w podręczniku Paula A. Samuelsona i Williama D. Nordhausa [2006, s. 88]. Zgodnie z nim:

> Kiedy cena jakiegoś towaru zostanie podniesiona (przy innych rzeczach bez zmian), nabywcy mają tendencję do kupowania mniejszej ilości tego towaru. I podobnie, kiedy cena zostaje obniżona (przy innych rzeczach bez zmian), ilość, na którą zgłaszany jest popyt, rośnie.

Tak sformułowane prawo popytu jest wyjaśnieniem zależności między ceną danego dobra (towaru) a ilością nabywanego dobra, a więc wielkością popytu, przy czym zależność ta jest odwrotna – wzrost ceny, spadek wielkości popytu i spadek ceny, wzrost wielkości popytu. Obwarowanie tej zależności sformułowaniem „przy innych rzeczach bez zmian", jest niczym innym jak warunkiem *ceteris paribus*, czyli klauzulą głoszącą, że prócz badanego czynnika (zmiennej), pozostałe czynniki (zmienne) mające wpływ na zjawisko pozostają bez zmian [Black 2008, s. 48]. Przyglądając się bliżej prawu opadających krzywych popytu, należy stwierdzić, że obiektem badanym jest wielkość popytu na dane dobro, a czynnikiem naczelnym wpływającym na nie jest cena tego dobra. W takim razie hipotezą egzystencjalną jest istnienie ceny, która ma najistotniejszy wpływ na badane zjawisko, natomiast hipoteza esencjalna głosi, że wielkości ceny i wielkości popytu są ze sobą sprzężone odwrotnie (spadek–wzrost, wzrost–spadek). Z tych dwóch hipotez wyłania się prawo opadających krzywych popytu.

Przyglądając się bliżej klauzuli *ceteris paribus*, należy zauważyć, że pełni ona funkcję idealizacji lub izolacji w ujęciu Mäkiego [2004, s. 322]. W końcu wielkość popytu zależy od szeregu czynników istotnych, takich jak dochód, wielkość rynku, ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych, moda, gusta, preferencje oraz czynników szczegółowych zależnych od badanego obiektu poznawczego (por. [Samuelson, Nordhaus 2006, s. 89-90]). Dla popytu na konkretne dobro należałoby zidentyfikować poszczególne czynniki istotne oraz „unieruchomić" je zgodnie z klauzulą *ceteris paribus*. Aby jednak sformułować prawo idealizacyjne – uniwersalne, należałoby nie tyle unieruchomić pozostałe czynniki istotne, ile pozbyć się ich, a zatem dokonać ich eliminacji myślowej poprzez kontrfaktyczne założenia idealizujące. Różnica między literalnym unieruchomieniem czynników istotnych a ich eliminacją jest bardzo cienka. Na przykład unieruchomienie preferencji oznacza, że istnieją pewne konkretne preferencje i tym samym mowa o konkretnym popycie. Natomiast pozbycie się (abstrahowanie od) preferencji oznacza, że jest mowa o abstrakcyjnym (idealizacyjnym) pojęciu popytu, a zatem ogólnie o jakimś popycie. Faktycznie klauzula *ceteris paribus* działa w tym przypadku jak założenia idealizujące, natomiast w warunkach konkretyzacji będzie miała ona już własną specyficzną postać. Przy rozpatrywaniu konkretnego popytu, na przykład na samochody, będzie się brało pod uwagę istnienie preferencji, które oznaczają zapotrzebowanie na auta, a nie na rowery. Jednak preferencje te nie ulegają zmianie, zmienia się tylko cena środka lokomocji.

Powracając do kwestii procesu idealizacji, należy podkreślić, że to odrzucenie pozostałych czynników istotnych w badaniu zjawiska zmiany wielkości popytu doprowadza do wyłonienia ceny jako czynnika naczelnego. Stąd wyłania się prawo popytu głoszące, że wraz ze zmianą wielkości ceny następuje odwrotna zmiana wielkości popytu. W przypadku prawa idealizacyjnego nie ma konieczności wprowadzania klauzuli *ceteris paribus*, bo wszelkie inne czynniki istotne zostały wyeliminowane myślowo. Tak sformułowane prawo idealizacyjne służyć będzie do dalszych prac teoriotwórczych, a zatem do formułowania teorii, w tym przypadku opartych na prawie popytu.

Ostatnim działaniem etapu III jest właśnie budowanie teorii w oparciu o prawo idealizacyjne. Jest to zarazem koniec prac teoriotwórczych. Formułowanie teorii można oprzeć na jednym prawie i jego następnikach lub tworzyć teorię w oparciu o wiele praw pochodzących z szeregu idealizacji. W tej kwestii istnieje szerokie pole działań poznawczych. W przywołanym pojęciu można wskazywać na szerszą teorię rynku, która łączy w sobie prawo popytu i prawo podaży. W ujęciu węższym można rozważać teorię elastyczności, jako konsekwencję istnienia prawa popytu, przy uszczegółowieniu proporcjonalności odwrotnej relacji ceny dobra oraz wielkości popytu na dane dobro.

Pozostawanie na najwyższym poziomie idealizacji będzie prowadzić do formułowania teorii, na które składają się prawa idealizacyjne. Wykorzystanie tych teorii, które śmiało można określić mianem idealizacyjnych, będzie z kolei wiodło do wyjaśnienia skonkretyzowanych zjawisk, co wymaga przejścia do etapu IV metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji, czyli do procesu konkretyzacji, a więc faktualizacji danych rzeczywistych zjawisk.

2.2.2. Proces konkretyzacji

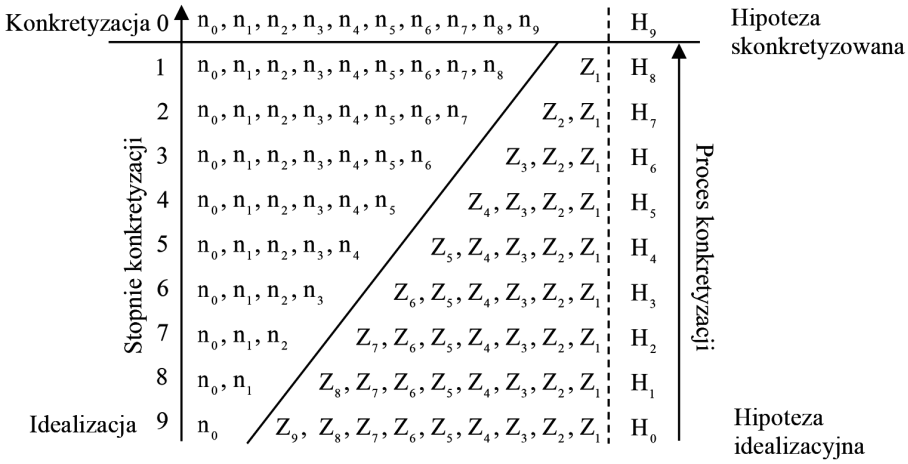
Proces konkretyzacji polega na *faktualizacji*[5], czyli ma prowadzić do ustalenia *faktycznego* stanu rzeczy. Proces ten jest IV etapem metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji, przy czym nie jest powiedziane, że musi on dotyczyć tego samego zjawiska, obserwacji, na podstawie której przeprowadzono proces idealizacji, musi natomiast dotyczyć tej samej kategorii zjawisk. Efektem procesu idealizacji jest powstanie uniwersalnego prawa idealizacyjnego, czy szerzej – teorii idealizacyjnej. Jej zdolność heurystyczna polega na tym, że można ją stosować do pewnej kategorii zjawisk.

Stopniowa konkretyzacja polega na uchylaniu kolejnych założeń idealizacyjnych i braniu pod uwagę czynników faktycznie istotnych dla konkretnego zjawiska, uznanych pierwotnie za uboczne i odseparowanych poprzez eliminację myślową. Należy mieć na względzie, że stosowanie metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji wymaga znajomości pierwotnego procesu idealizacji. Wynika to z tego, że stopniowa konkretyzacja polega na przywracaniu poszczególnych czynników istotnych dla rozważań. Oznacza to, że badacz nie opiera się jedynie na czynniku naczelnym, lecz również na czynnikach ubocznych [Nowak 1977b, s. 52]. Brak ich znajomości czyni poznanie kontrfaktycznym.

[5] Faktualizacja jest traktowana jako synonim konkretyzacji. Szczególnie w kontekście procesu mówi się o konkretyzacji lub faktualizacji. Oba słowa mają oznaczać przejście od wyjściowej idealizacji (od najwyższego poziomu idealizacji) do stanu rzeczywistego, faktycznego (faktyczna sytuacja) lub konkretnego (konkretna sytuacja). Mówiąc o faktualizacji, podkreśla się aspekt faktycznego stanu rzeczy, czyli realnego, a nie hipotetycznego czy też abstrakcyjnego. Mówiąc z kolei o konkretyzacji, podkreśla się to, że dany stan rzeczy jest ten konkretny, a nie inny. Jeżeli rozważać to głębiej, to faktyczna sytuacja ma możliwość być konkretną, a z kolei konkretna sytuacja z gruntu rzeczy jest faktyczna.

Trzeba pamiętać, że celem procesu konkretyzacji jest wyjaśnienie konkretnych (faktycznych) zjawisk za pomocą sformułowanej teorii idealizacyjnej. Tym samym przyjmuje się na wstępie hipotezę idealizacyjną, a następnie wprowadza się do rozważań kolejne czynniki uboczne. Czyni się to na drodze stopniowego usuwania założeń idealizujących. Tym samym następuje korygowanie hipotezy wyjściowej, a dokładniej – budowanie następników hipotezy wyjściowej. Ostatecznie badacz ma uzyskać obraz konkretnej rzeczywistości, opisany hipotezą skonkretyzowaną, biorącą pod uwagę wszelkie determinanty wpływające na badane zjawisko (por. [Nowak 1977b, s. 53]).

W procesie konkretyzacji powstaje ciąg twierdzeń przybliżających badacza do faktualnego wyjaśnienia badanego zjawiska. Na rys. 2.2 przedstawiono schemat konkretyzacji, bazując na schemacie z rys. 2.1. W kolejnych stopniach konkretyzacji usuwa się jedno z założeń idealizujących (od „Z_9" do „Z_1") otrzymując w zamian kolejne następniki (od „H_1" do „H_8") hipotezy idealizacyjnej. Ostatecznie dokonuje się przejścia od hipotezy idealizacyjnej „H_0" do hipotezy skonkretyzowanej „H_9".



Rys. 2.2. Proces konkretyzacji

Źródło: opracowanie własne.

Jako przykład obrazujący praktyczny proces konkretyzacji może posłużyć wspomniane w poprzednim punkcie prawo opadających krzywych popytu. W odniesieniu do konkretyzacji rozważa się konkretny, faktyczny przypadek zmiany wielkości popytu na dane dobro. Hipoteza idealizacyjna będzie głosić, że obserwowana zmiana wielkości popytu wynika ze zmiany ceny danego dobra. Jest to hipoteza wyjściowa (idealizacyjna). Na poziomie najwyższej idealizacji tylko cena ma wpływ na wielkość popytu. Jednak należy sprawdzić, czy w danej sytuacji inne czynniki istotne nie miały swojego udziału. Decyzję o przeprowadzeniu konkretyzacji można podjąć

albo na zasadzie wyboru metodologicznego, kierując się sceptycyzmem krytycznym (nie wiadomo, więc należy sprawdzić), albo w oparciu o konkretne przesłanki. Chodzi tu na przykład o wiedzę na temat rzeczywistych zmian w ramach czynników istotnych lub o fakt, że cena nie uległa zmianie, a wielkość popytu owszem. Szczególnie ten ostatni przypadek jest ewidentnym impulsem do przeprowadzenia konkretyzacji, gdyż należy się spodziewać, że zadziałały czynniki pozacenowe, a wielkość popytu uległa zmianie ze względu na zmianę popytu (jego wzrost lub spadek).

Formalnie proces konkretyzacji wymaga znajomości zasad stratyfikacji esencjalnej, aby można było w odpowiedniej kolejności uchylać założenia idealizujące. W przypadku prawa opadających krzywych popytu zbiór zasad stratyfikacji esencjalnej można znaleźć pośrednio u Samuelsona i Nordhausa [2006, s. 89-90]. Wyliczają oni czynniki istotne w następującej kolejności: (1) dochód, (2) wielkość rynku liczona liczbą ludności, (3) dostępność dóbr pokrewnych, (4) gusta i preferencje, (5) zbiór czynników szczegółowych. Taka stratyfikacja określa kierunek prac badawczych. W pierwszej kolejności następuje usunięcie założenia o braku wpływu dochodów na wielkość popytu. Taki zabieg od razu prowadzi do ustalenia faktycznych zdolności nabywczych konsumentów. Teraz czynnikami branymi pod uwagę są cena oraz dochód nabywcy. W drugiej kolejności należy wyeliminować założenie o braku znaczenia liczby konsumentów, która wyznacza wielkość rynku, a tym samym wielkość popytu. Na tym etapie rozważa się cenę, dochód oraz liczbę konsumentów. W trzeciej kolejności usunąć należy założenie, jakoby badane dobro nie miało substytutów oraz dóbr komplementarnych. Prowadzi to do operowania ceną, dochodem, liczbą konsumentów oraz ceną dóbr substytucyjnych i komplementarnych. W czwartej kolejności należy usunąć założenie, które abstrahuje od konkretnych gustów i preferencji, które mogą ulegać zmianom. Tym samym do wymienionego zbioru dochodzą czynniki związane z tym, jak kształtują się gusta i preferencje. Ostatecznie usunięte zostają założenia szczegółowe, które Samuelson i Nordhaus podają ogólnie, a które będą zależeć od konkretnej sytuacji.

Końcowa forma hipotezy skonkretyzowanej będzie wskazywać, jak i w jakim stopniu każdy z czynników będzie wpływał na wielkość popytu. Uzyskana w ten sposób odpowiedź będzie określała, na ile zmiana popytu była wywołana czynnikami cenowymi, a na ile pozacenowymi i jakie one miały znaczenie. Jak widać, konkretyzacja zmienia całkowicie obraz badanego zjawiska, gdyż pozostanie na najwyższym poziomie idealizacji mogłoby nietrafnie wskazać na ruch po krzywej popytu, gdy faktycznie miało miejsce przesunięcie całej krzywej.

Zaproponowany przykład ukazuje ponadto dodatkową kwestię, a mianowicie problem jawności zasad stratyfikacji esencjalnej. Otóż Samuelson i Nordhaus nie piszą wprost na temat kolejności czynników pozacenowych ze względu na ich istotność. Przyjęcie, że kolejność omawiania czynników istotnych, które można uznać za poboczne, jest wiążąca ze względu na ich wagę, jest jedynie domyślne. David Begg, Stanley Fischer i Rudiger Dornbusch [2007, s. 83-84] wskazują na trzy grupy czynników, które opatrzone są klauzulą *ceteris paribus*, to jest: (1) ceny innych

dóbr powiązanych, (2) dochody nabywców oraz (3) gusty i preferencje. Jak widać, zarówno ilość czynników ubocznych, jak i ich kolejność nie odpowiada rozważaniom Samuelsona i Nordhausa. *De facto* badacze ci nie zajmowali się określaniem czynników istotnych oraz nie przyjmowali żadnej szczegółowej perspektywy ontologicznej. Ponieważ oba przykłady są podręcznikowe, to należy mieć na uwadze, że prowadzone przez wymienionych badaczy rozważania mają charakter syntezy dorobku ekonomii, a nie dyskursu naukowego. Z tego względu perspektywa ontologiczna, którą można u nich znaleźć, ma raczej walory uniwersalne dla całej ekonomii głównego nurtu. Ponadto należy mieć na względzie, że w zasadzie tylko świadome posługiwanie się metodą idealizacji i stopniowej konkretyzacji pozwala na zachowanie formalnego porządku. W innym przypadku perspektywę ontologiczną trzeba rekonstruować z rozważań ogólnych lub wstępnych. Dowodzi to konieczności rekonstrukcji idealizacji nawet dla znanych i silnie spopularyzowanych pojęć i praw naukowych, jeżeli chce się dokonać ich konkretyzacji w celach poznawczych.

2.3. Rewizja idealizacji i rola konkretyzacji w procesie poznania

Metoda naukowa, która nie pozwala na rozwijanie teorii, jest bezpłodna heurystycznie. Rozwój teorii można traktować w sposób różnorodny. W ujęciu Imre Lakatosa [1995, s. 79-81] byłaby to zdolność naukowych programów badawczych do kreowania nowych zaskakujących hipotez. W ujęciu Karla R. Poppera [2002, s. 27, 32] byłoby to falsyfikowanie hipotez i stawianie w ich miejsce nowych. Z kolei u Flecka [1986, s. 42] byłoby to krzyżowanie się myślowych ciągów rozwojowych. U Nowaka [1977a, s. 220-221] mechanika rozwoju postępu naukowego wpisana jest w samą metodę naukową. Wyznacznikiem trafności prawa naukowego i wynikającej z niego teorii naukowej jest jej zgodność z empirią. A zatem kryterium poprawności rozważań idealizujących zawarte jest w zdolnościach heurystycznych konkretyzacji. W tej mierze Nowak przyjmuje stanowisko zbliżone do idei Poppera, który uważa, że rozwój nauki jest racjonalnym i obiektywnym procesem. Koncepcje Poppera oraz Nowaka są zresztą podobne, gdyż, po pierwsze, konkretyzacja ujawnia niepoprawność teorii naukowej, a zatem ją falsyfikuje, a po drugie, konkretyzacja oznacza umiejscowienie rozważań idealizacyjnych w empirii, co należy odnieść do bazy empirycznej Poppera.

Mechanika postępu naukowego wiąże się u Nowaka z ciągłą rewizją, która jest nie tyle poddawaniem teorii naukowej ciągłym testom, ile praktyką wyjaśniania empirycznie realnych zjawisk, co ujawnia jej trafność oraz prawa naukowego leżącego u jej podstaw. Przed przejściem do omówienia samej mechaniki należy jednak wprowadzić kolejną strukturę pojęciową związaną z praktycznym posługiwaniem się metodą idealizacji i stopniowej konkretyzacji. Otóż Nowak [1977a, s. 216-220] wyróżnia trójpodział kategorii prawa oraz teorii, przy czym najważniejsze z punktu widzenia rozważań nad procesem rozwoju naukowego są kategorie prawa nauko-

wego oraz teorii naukowej. Na ich przykładzie można określić kierunek budowania aparatu poznawczego opartego na idealizacji. Punktem wyjścia jest hipoteza idealizacyjna, którą nazwać można prawem nauki, gdy znajdzie ona swoje potwierdzenie w doświadczeniu [Nowak 1977a, s. 217]. A zatem prawo nauki to twierdzenie wyjaśniające, jak czynnik naczelny oddziałuje na badane zjawisko, pod warunkiem że wyjaśnienie to jest zgodne z doświadczeniem.

Z kolei teoria naukowa to ciąg twierdzeń powstały na drodze usuwania kolejnych założeń idealizujących. Wyrażając się inaczej, na drodze konkretyzacji powstaje szereg twierdzeń. Są to twierdzenia wywodzące się od hipotez powstałych poprzez korygowanie hipotezy idealizacyjnej na drodze usuwania kolejnych założeń idealizujących. Odwołując się do rys. 2.2, są to wszystkie hipotezy (od „H_0"do „H_9") powstałe na kolejnych stopniach procesu konkretyzacji. A zatem są to hipotezy od idealizacyjnej do skonkretyzowanej. Hipoteza idealizacyjna ma tu status prawa nauki, a dalsze hipotezy skorygowane poprzez usuwanie założeń idealizujących są korektą, następnikami tego prawa nauki. W efekcie powstaje ciąg twierdzeń, które Nowak [1977a, s. 219] nazywa teorią naukową.

W zasadzie z punktu widzenia rozważań metodologicznych należałoby się zatrzymać na poziomie prawa nauki i teorii naukowej. Wynika to z wątłości kryterium prawdy opartego na adekwatności rozważań abstrakcyjnych oraz doświadczenia empirycznego. Należy również zauważyć, że Nowak [1977b] we wstępie do idealizacyjnej teorii nauki nie rozwija rozróżniania między prawem a prawem nauki, tym samym między teorią a teorią nauki. Niemniej nadmienić można, że prawo tym różni się od prawa nauki, że prawo jest twierdzeniem możliwym do sformułowania, lecz niekoniecznie sformułowanym, którego następnik opisuje prawidłowość, a poprzednik obwarowany jest założeniami idealizującymi eliminującymi wszystkie czynniki uboczne, lecz tylko je (a zatem nie bierze pod uwagę innych czynników, których badacz może nie znać). W tej mierze można prawo uznać za kategorię z zakresu obiektywnej, lecz niedostępnej poznaniu, a prawo nauki, jako subiektywne, lecz w konstrukcji nauki (rozumianej jako dziedzina ludzkiej percepcji) osiągalnej dla badacza. Analogicznie sprawa mieć się będzie z relacją teorii i teorii naukowej.

Po powyższych uwagach, które można określić mianem wstępnych, można przejść do rewizji, przy czym będzie ona wielopoziomowa. Sama rewizja wynikać będzie z dysonansu między rozważaniami abstrakcyjnymi a doświadczeniem empirycznym, a zatem z przeciwstawiania sobie klasycznego pojęcia prawdy. Skoro prawda definiowana jest jako zgodność sądów ze stanem faktualnym (por. [Woleński 2005, s. 73]), to brak zgodności będzie świadczył o nietrafności jakiegoś aspektu abstrakcyjnego rozważania faktycznego stanu. W przypadku metody idealizacji i stopniowej konkretyzacji wyróżnić można kilka poziomów, na których może występować dysonans sądów i stanu faktycznego, czyli dysonans między twierdzeniem a doświadczeniem empirycznym. To pociąga za sobą konkretny ciąg prac rewizyjnych.

Dysonans może dotyczyć jedynie konkretyzacji, a zatem teorii naukowej. W takim względzie konkretyzacja nie prowadzi do wyjaśnienia faktycznego zjawiska. Uznaje się wtedy, że niewłaściwa była funkcja korekty hipotezy idealizacyjnej, która określa wpływ czynników istotnych na badane zjawisko. Oznacza to, że twierdzenia zebrane w teorii naukowej są nieadekwatne do konkretnego wyjaśniania i należy zaproponować nową funkcję korekty, a zatem zmodyfikować teorię nauki. Na tym etapie rewizji nie dokonuje się zmian w prawie nauki, lecz w funkcji korekty, a więc prowadzone prace naprawcze dotyczą procesu konkretyzacji.

Jeżeli jednak wprowadzone poprawki nie usuwają dysonansu, to oznacza to konieczność rewizji prawa nauki, a więc zajęcia się poprawnością hipotezy idealizacyjnej. *De facto* następuje falsyfikacja hipotezy idealizacyjnej. Należy nadmienić, że działanie to może być trudne w przypadku nauk społecznych. W naukach fizykalnych ściśle kontrolowany eksperyment może dawać odpowiedź na temat relacji czynnika naczelnego oraz badanej wielkości. Natomiast w przypadku nauk społecznych może być niemożliwe zaprojektowanie odpowiedniego eksperymentu. Niemniej istotne jest właśnie zbudowanie odpowiednej bazy empirycznej do testowania hipotez idealizacyjnych i ich ewentualnej falsyfikacji. Falsyfikacja hipotezy idealizacyjnej będzie kierowała badacza do sformułowania nowej hipotezy idealizacyjnej opisującej relacje między czynnikiem naczelnym a obiektem poznawczym.

Na tym etapie modyfikacje dotyczą albo teorii naukowej, albo prawa nauki. Wyrażając się inaczej, albo proponuje się nową ścieżkę konkretyzacji, albo nową hipotezę idealizacyjną (por. [Nowak 1977a, s. 220]). Dopiero jeżeli rewizja procesu konkretyzacji oraz hipotezy idealizacyjnej nie pozwala usunąć dysonansu między twierdzeniami a stanem faktycznym, konieczne jest zagłębienie się w strukturę esencjalną. Oznacza to cofnięcie się w procesie idealizacji i stwierdzenie, po pierwsze: czy istnieją jakieś inne czynniki istotne, których nie wzięto pierwotnie pod uwagę, a po drugie: czy pierwotnie określony zbiór czynników istotnych na pewno zawiera tylko czynniki istotne? Chodzi zatem o dodanie ewentualnie pominiętych czynników istotnych lub o usunięcie tych, które uznano za istotne, choć w rzeczywistości takimi nie są (por. [Nowak 1977a, s. 221]).

Dopiero gdy zawiodą wszelkie działania związane z procesem konkretyzacji i procesem idealizacji, należy rozważyć konieczność zmodyfikowania perspektywy ontologicznej. Ingerencja w zbiór zasad stratyfikacji esencjalnej oraz związków ontycznych oznacza w zasadzie całkowite porzucenie danej ścieżki myślowej i skoncentrowanie się na nowej.

Konkretyzacja ma tu funkcję stwierdzania adekwatności teorii naukowej z doświadczeniem empirycznym. Jest też konkretyzacja pierwszym etapem modyfikacji teorii naukowej przy zachowaniu prawa nauki. Tak więc większość prac poznawczych rozgrywa się na poziomie konkretyzacji i przygotowania się do konkretyzacji. Zmiany takie są w pewnym sensie powierzchowne, choć nie należy ich uznawać za nieistotne. Zwykle okazuje się, że pewne nieścisłości teorii naukowej i stanu faktycznego można wyeliminować poprzez odpowiednie zmodyfikowanie zało-

żeń idealizujących. Dopiero w przypadku uporczywego dysonansu należy dokonać zmian w prawie nauki, co jest w pewnym sensie równoznaczne z korektą prawideł danej dziedziny nauki. Z kolei zmiany w perspektywie ontologicznej są swoistym przewrotem w nauce.

2.4. Korekta teorii naukowej i przejście stratyfikacyjne

Niniejsza książka nie ma na celu dokonywać rewizji prowadzącej do przewrotu w ekonomii na miarę przewrotu kopernikańskiego. Wynika to głównie z tego, że w obszarze perspektywy ontologicznej podstawowe kategorie naukowe pozostają niezmienne. Nie jest to zatem książka ani przewrotowa, ani rewolucyjna. Ma ona raczej charakter porządkujący oraz wykazujący zdolności heurystyczne modelu człowieka gospodarującego. Niemniej jej walorem poznawczym jest rekonstrukcja procesu idealizacji modelu człowieka gospodarującego oraz jej późniejsza konkretyzacja w perspektywie psychologicznej, społecznej i kulturowej. A zatem podjęte tu rozważania wymagają pewnej korekty i korekta ta ma znaleźć odzwierciedlenie w teorii naukowej, a więc w zbiorze twierdzeń powstałych na drodze usuwania założeń idealizujących. Aby korekty takiej można było dokonać, zdecydowano się stworzyć mechanizm korygujący o specyficznych cechach.

Mechanizm korygujący ma, z jednej strony, działać w bardziej globalny sposób niż korekty na poziomie procesu konkretyzacji. Jednakże, z drugiej strony, ma on nie wpływać na prawo nauki, a więc na hipotezę idealizacyjną. Oznacza to, że korekty należy dokonać w warstwie zasad stratyfikacyjnych, lecz tak, aby nie rzutowała ona na prawo nauki, lecz na twierdzenia teorii nauki. Dokonać tego można wtedy, gdy zbiór zasad stratyfikacyjnych jest modyfikowany w obszarze kolejności istotności czynników ubocznych, lecz przy zachowaniu czynnika naczelnego. Chodzi tu o to, że zbiór zasad stratyfikacyjnych jest niezmienny w obszarze wyboru czynników istotnych i ich ogólnego podziału na uboczne i główne. Zmiany natomiast dotyczą gradacji czynników ubocznych.

Zabieg taki będzie powodował, że na najwyższym poziomie idealizacji nie nastąpią zmiany. Oznacza to, że pozostanie niezmieniona zarówno hipoteza idealizacyjna, jak i wynikające z niej prawo nauki. Teoretycznie wprowadzone zmiany obejmą zarówno proces idealizacji, jak i proces konkretyzacji. Chodzi tu jednak o to, że efekt procesu idealizacji pozostaje niezmienny. W takim razie tę samą idealizację można wykorzystać w różnych procesach konkretyzacji, bez ponownego przeprowadzania procesu idealizacyjnego. Raz ustalony proces idealizacji będzie mógł posłużyć w różnych procesach konkretyzacji.

Należy nadmienić, że proponowany tu proces korygowania nie jest tożsamy z rewizją w obrębie konkretyzacji, choć wydawać by się mogło, że tylko jej dotyczy. Gdyby była to korekta jedynie w obrębie procesu konkretyzacji, to zmianie uległyby twierdzenia powstałe na skutek usuwania kolejnych, ściśle określonych co do kolej-

ności, założeń idealizujących. Samo ich usuwanie byłoby procesem niezmiennym, natomiast zmianie ulegałoby brzmienie twierdzenia – jego modyfikacja na hipotezę z założenia bardziej trafną niż wcześniejsza. Natomiast w przypadku zmian kolejności usuwania założeń idealizujących ingeruje się w stratyfikację. Zmiana taka nie ma charakteru rewolucyjnego, lecz bardziej ewolucyjny, aczkolwiek może prowadzić do całkiem nowych konkretyzacji i wyjaśnień badanego zjawiska.

Podsumowując, proponowana tu korekta ma charakter *przejścia stratyfikacyjnego*. Polegać ono będzie na ingerowaniu w zbiór zasad stratyfikacyjnych tak, żeby zmianie uległ poziom ważności poszczególnych czynników istotnych. W ten sposób wpływa się na proces konkretyzacji bez ingerowania w uzyskaną pierwotnie idealizację. Przejście stratyfikacyjne nie oznacza oczywiście braku możliwości dalszych korekt i modyfikacji. Chodzi w nim głównie o to, aby ingerować w teorię naukową najpierw na zasadzie zmiany kolejności, a dopiero potem ewentualnie poprzez zmianę twierdzeń powstałych na drodze usuwania założeń idealizujących. Przypomina to poniekąd mechanikę znaną z naukowych programów badawczych Lakatosa [1995, s. 76-81], gdzie twardy rdzeń pozostaje bez zmian, a zmianie ulegają założenia ochronne. W przypadku przejścia stratyfikacyjnego również część idealizacyjna pozostaje bez zmian, lecz modyfikacja ma znaczenie dogłębne, gdyż jednak obejmuje część perspektywy ontologicznej. Niemniej jest to zmiana, która nie rzutuje na najwyższy poziom idealizacyjny, a więc i na prawo nauki. W ten sposób utrzymuje się w założeniach ogólnych stałą perspektywę ontologiczną, spójną z ogólną perspektywą ontologiczną dla całego zbioru praw nauki przewidzianych w danej dziedzinie nauki.

Ma to znaczenie praktyczne, gdyż pozwala relatywnie szybko sprawdzić przydatność danego modelu (danej idealizacji) w konkretnych warunkach i z konkretnych perspektyw badawczych. Dzięki temu można próbować wykorzystać istniejącą już idealizację w nowych warunkach i sprawdzać jej przydatność heurystyczną przy założeniu, że hipoteza idealizacyjna wciąż jest prawem nauki. Takie działanie będzie pozwalało na silną rewizję danej koncepcji i jej dogłębne wydrenowanie, nim zostanie ona całkowicie odrzucona i zastąpiona nową. Przejście stratyfikacyjne pozwala również spojrzeć przez pryzmat teorii naukowej na daną rzeczywistość w sposób wieloraki, co daje odpowiednią perspektywę naukową. Oznacza to, że można w ten sposób porównać ze sobą różne ujęcia i wybrać to, które jest trafniejsze, tym samym uzyskać ciąg warunków, w których należy zastosować konkretną stratyfikację.

Ponieważ przejście stratyfikacyjne dotyczy tylko kolejności stratyfikacji czynników istotnych z wyłączeniem czynnika naczelnego, to ogólnie perspektywa ontologiczna jest spójna na przykład dla całej ekonomii lub jeszcze szerzej – dla nauk społecznych. Różne kolejności stratyfikacyjne oznaczać będą rozdział ogólniejszego zbioru nauki na dyscypliny lub szkoły, czy po prostu podejścia. Jest to zatem zmiana subtelna, aczkolwiek mogąca prowadzić do dalekosiężnych skutków na płaszczyźnie heurystycznej.

3

Idealizacja człowieka w perspektywie ekonomicznej

Celem niniejszego rozdziału jest rekonstrukcja procesu idealizacji człowieka gospodarującego, w efekcie którego sformułowano *model człowieka gospodarującego*. Zabieg ten jest bezwzględnie konieczny, gdyż sam model, choć ogólnie znany, nie jest do końca sprecyzowany – zawiera w sobie wiele „cichych" założeń. W dużej mierze wynika to z jego powszechności i popularności. Stał się on czymś tak oczywistym dla ekonomistów, że wydaje się, iż nie trzeba go wciąż precyzować. W konsekwencji rozprzestrzenił się on w sposób wirusowy w podręcznikach ekonomii i w artykułach naukowych, lecz zwykle jest traktowany jako oczywisty i niewymagający żadnych wyjaśnień. Problem braku precyzji ujawnia się dopiero wówczas, gdy z modelem tym ktoś zaczyna polemizować lub go krytykować. Wtedy poddaje się ocenie szereg domniemanych założeń, które przez lata dodawali naukowcy.

Model człowieka gospodarującego był rozwijany tylekroć, że w zasadzie należy mówić o konkretnych propozycjach konkretnych badaczy. Na przykład Joanna Dzionek-Kozłowska [2018, s. 55-59] stara się ukazać zróżnicowanie w traktowaniu człowieka gospodarującego przez Johna Stuarta Milla jako twórcy koncepcji oraz marginalistów. Ukazuje tu pewną ewolucję stanowisk. Mill wskazywał na maksymalizację bogactwa przez człowieka, a marginaliści – na maksymalizację użyteczności. To, co Mill uznawał za naturalną niechęć do pracy, marginaliści wyjaśniają ujemną użytecznością. I w końcu folgowanie sobie w kosztownych uciechach, które dostrzegał Mill, należy uznać za element maksymalizacji użyteczności.

Jak widać, marginaliści dokonali pewnych zmian, aczkolwiek wciąż wyjaśnieniem jest wynik funkcji optymalizacyjnej, który zależy od racjonalności. Marginaliści skorzystali jednak z innej niż Mill perspektywy ontologicznej, gdyż ich ogląd rzeczywistości jest bogatszy o analizę marginalną oraz ideę subiektywnej użyteczności. Inna jest również ich narracja i silne przekonanie o możliwościach heurystycznych zmatematyzowanych modeli myślowych. Niemniej mimo zmian w tak newralgicznych punktach modelu, *homo oeconomicus* wydaje się niezmienny i wciąż bezpośrednio kojarzony jest z ekonomią Milla. Z tych względów należy dokonać rekonstrukcji teoretycznej idealizacji modelu człowieka gospodarującego,

gdyż słynny „potwór Milla" jest bardziej interpretacją neoklasyków niż oryginalnym tworem Milla. Zadanie takie oczywiście będzie problematyczne i z góry skazane na pewne subiektywne aberracje, lecz intencją jest stworzenie ścieżki idealizacji, która pozwoli na późniejszą konkretyzację w wybranych perspektywach.

Proces rekonstrukcji będzie prowadził od określenia perspektywy ontologicznej poprzez wyodrębnienie zbioru zmiennych istotnych aż po proces idealizacji wraz z określeniem hipotezy idealizacyjnej i przyjęciem jej jako prawa nauki. Należy mieć na uwadze, że nie jest to proces rekonstrukcji historycznej, a zatem dotyczącej pierwotnej postaci modelu człowieka gospodarującego. Jest to raczej nowoczesne ujęcie stworzone w oparciu o zebraną wiedzę ekonomiczną, lecz jednocześnie takie, które można nazwać ortodoksyjnym, gdyż osadzone jest w ekonomii ortodoksyjnej.

3.1. Perspektywa ontologiczna ekonomii ortodoksyjnej

Perspektywa ontologiczna stojąca u podstaw ekonomii ortodoksyjnej, która tu będzie nazywana po prostu ortodoksyjną, zawiera kilka założeń podstawowych, o których już pisano w podrozdziale 2.1. Chodzi w pierwszej kolejności o postulaty: *materializm*, *przyczynowość* oraz *realizm*. Wskazują one na naukowy ogląd materiału badawczego. Dla jasności wywodu należy ponownie przywołać te postulaty. Postulat materializmu głosi, że „każdy przedmiot istniejący jest obiektem materialnym" [Nowak 1977b, s. 67]. Postulat przyczynowości głosi, że „każde zjawisko jest zdeterminowane przyczynowo przez pewien zespół zjawisk" [Nowak 1977b, s. 68]. Postulat realizmu zaś głosi, że świat istnieje niezależnie od badacza i może być w pewnych granicach przez niego poznany [Hardt 2013, s. 16]. Konsekwencją tych trzech postulatów w procesie idealizacji człowieka gospodarującego jest to, że człowiek ujmowany jest tu w kategoriach pozbawionych wątków metafizycznych czy też duchowych. Człowiek w takim ujęciu jest maszyną biologiczną, z pewnym wyposażeniem genetycznym, o określonych walorach fizycznych, działającą w oparciu o rozbudowane procesy kognitywne. Wyrażając się inaczej, człowiek jest mieszanką elementów biologicznych i psychologicznych, na którą mogą wpływać jedynie czynniki umocowane w obiektach/bytach materialnych. Oznacza to, że mogą wpływać na siebie ludzie nawzajem oraz inne byty, które obiektywnie istnieją w świecie. Nie mogą natomiast wpływać na człowieka czynniki nadprzyrodzone, w ujęciu materialistycznym nie rozpatruje się również aspektu duchowości człowieka. Człowiek jest niczym innym jak wyrafinowanym zwierzęciem społecznym, a wszelkie czynniki, których natura nie leży w świecie materialnym, są z rozważań nad nim wyeliminowane. Należy mieć na względzie, że nie marginalizuje się tu głębi ludzkiej psychiki oraz humanistycznego potencjału człowieka, lecz usuwa się to, czego nie da się zbadać za pomocą zmysłów i ludzkiego intelektu. W pewnym sensie chodzi tu o „odmagicznienie" i „odmistycznienie" człowieka, tak aby nie brać pod uwagę surrealistycznych czynników, których istnienia nie sposób udowodnić. Być może takie

ujęcie człowieka jest mało romantyczne, lecz tylko i wyłącznie w taki sposób można skonstruować mechanistyczny model zachowań ludzkich, który leży w zasięgu możliwości poznawczych oraz eksplanacyjnych (szczególnie ekonomii ortodoksyjnej). Ponadto zakłada się, że człowiek działa w oparciu o jakiś rodzaj bodźców, który nie bierze się znikąd, lecz jest konkretnie umocowany. Nawet działania określane jako losowe są w takim ujęciu umocowane w czynnikach, które skłaniają człowieka do zadziałania manifestującego się jako nieprzemyślane lub przypadkowe. A więc nic nie dzieje się bez przyczyny i wszystko prowadzi do jakiegoś efektu, a badacz musi ten ciąg przyczynowo-skutkowy odkryć i prawidłowo zinterpretować. Należy podkreślić, że przy przyjęciu powyższych postulatów badacz ma zdolności epistemologiczne, które pozwalają mu zarówno odnaleźć czynniki wpływające na człowieka, jak i określić ciągi przyczynowo-skutkowe, które prowadzić będą do danego stanu. Oczywiście badacz jest ograniczony w swoich dociekaniach, stąd nie jest w stanie poznać całości świata, lecz może go wyjaśnić zaledwie w pewnych granicach. Niestety, sformułowanie „w pewnych granicach" jest dość problematyczne, gdyż brak mu precyzji. Jednakże poznanie jest wciąż niedookreślone w filozofii nauki i niemożliwością jest stwierdzenie, w jakich granicach poznanie jest faktycznie możliwe. Natomiast postulat realizmu wskazuje, że mimo wszelkich trudności heurystycznych człowiek jest w stanie pewne rzeczy zbadać i trafnie opisać, choć wciąż brak mu uniwersalnego kryterium racjonalności w nauce.

Trzy powyższe postulaty stoją u podstaw perspektywy ontologicznej właściwej w zasadzie dla szerszego ujęcia nauki, w tym nauk społecznych. Model człowieka gospodarującego wymaga ponadto stwierdzenia, że umocowany jest on w empirii, a więc ma być odbiciem empirycznego stanu rzeczy – faktycznego człowieka. Tym samym potrzebny jest materiał empiryczny, który może stanowić budulec dla modelu. Nowak [1977b, s. 66] zauważa, że musi istnieć taka cecha, którą posiadają dane obiekty, a która oddziałuje na nie z różnorodnym natężeniem. Zjawiskiem empirycznym jest zatem fakt, który polega na tym, że dany czynnik przyjmuje określone natężenie dla badanego obiektu lub, inaczej, badany obiekt posiada w jakimś stopniu daną cechę. Zjawiska tworzą zbiory, które są obserwowalne. Zbiory te można określić mianem materiału empirycznego, który stanowi materiał badawczy.

Ustalenie postulatów materializmu, przyczynowości i realizmu, które można nazwać *podstawami filozoficznymi*, oraz określenie zakresu materiału empirycznego jest wstępem prowadzącym do zbudowania zbioru zasad stratyfikacji esencjalnej oraz związków ontycznych. Ponieważ model człowieka gospodarującego osadzony jest w ekonomii ortodoksyjnej, tak więc oba powyższe zbiory są w niej umocowane. Rekonstrukcja zbiorów zasad stratyfikacji esencjalnej oraz związków ontycznych w ujęciu neoklasycznym oznacza odejście od modelu *homo oeconomicus* skonstruowanego przez samego Milla (zaliczanego do grona przedstawicieli ekonomii klasycznej) na rzecz uogólnionego modelu wykształconego w okresie rewolucji marginalistycznej (por. [Dzionek-Kozłowska 2018, s. 55-58]). Zabieg ten jest konieczny, ponieważ na obecnym poziomie rozwoju ekonomii jako nauki trudno byłoby wywo-

dzić ten model, pomijając podejście subiektywno-marginalistyczne. Jednak o ile nie jest to rekonstrukcja „oryginalnego" Millowskiego modelu, to wciąż wywodzi się ona genetycznie z pierwowzoru Milla, tak jak klasyka jest protoplastą neoklasyki[1].

Zbiór zasad stratyfikacji esencjalnej ustala się zgodnie ze schematem, w ramach którego dla danej wielkości badanej istotne są czynniki danego typu. Klasyfikacja tych zasad będzie polegać zatem na określeniu, który czynnik w danym typie jest bardziej, a który mniej istotny. Z podstaw filozoficznych wynikać będzie, że dla każdego czynnika materialnego istotne będą tylko czynniki materialne (por. [Nowak 1977b, s. 68-69]). Ta zasada stratyfikacji esencjalnej ma charakter ogólny, natomiast są również zasady szczegółowe, które Nowak [1977b, s. 69] określa mianem „mocnych". To właśnie mocne zasady stratyfikacji esencjalnej zdeterminują kształt idealizacji człowieka gospodarującego. Zasadą taką, na którą wskazuje Nowak [1977b, s. 69-70], jest przekładanie decyzji jednostki na podstawowe zasady teorii ekonomicznej *sensu largo*. A zatem dla zjawiska ekonomicznego istotne są tylko decyzje jednostki. Jest to ewidentny wyraz *metodologicznego indywidualizmu*, w ramach którego poprawne są wyjaśnienia zjawisk ekonomicznych, które wyprowadzone zostały z wierzeń, postaw i decyzji indywiduów [Blaug 1995, s. 90]. Należy mieć tu na uwadze, że pewnego rodzaju przeciwieństwem metodologicznego indywidualizmu jest *metodologiczny holizm*, czyli pogląd, wobec którego istnieją całości posiadające własne cele i funkcje, których nie sposób zredukować do działań indywiduów [Blaug 1995, s. 90]. W ekonomii neoklasycznej metodologiczny indywidualizm jest punktem wyjścia dla prowadzonych dociekań dedukcyjnych, a indywiduum ustalone jest w centrum obserwacji. Ponadto należy zauważyć, że kwestia indywidualizmu i holizmu jest bardziej skomplikowana (por. [Czetwertyński 2017, s. 184-186]), lecz w rekonstrukcji zbioru zasad stratyfikacji esencjalnej człowieka gospodarującego wystarczy się ograniczyć do metodologicznego indywidualizmu sformułowanego przez Karla R. Poppera [1993, s. 100], szczególnie że ten odwołuje się do rozważań Milla. Zdaniem Poppera, a w retrospektywie Milla, zjawiska społeczne są redukowalne do natury ludzkiej, a więc u podstaw stoją decyzje indywiduów i je należy wyjaśniać.

Mocną zasadą stratyfikacji esencjalnej w przypadku modelu człowieka gospodarującego jest stwierdzenie, że dla wszelkich zjawisk społecznych czynnikami istotnymi są te, które wynikają z indywidualnych decyzji ludzkich. Prowadzi to do refleksji nad gradacją istotności czynników determinujących decyzje ludzkie. Wyrazić to można jako determinanty natury ludzkiej, a więc czynniki, które wpływają na kształt natury ludzkiej i jej ostateczną eskalację sprawczą. W przypadku ortodoksji ekonomicznej czynniki określające naturę ludzką wynikać będą w pierwszej kolejności z samego człowieka. Człowiek jest tu w pewnym sensie „akulturowy",

[1] Dzionek-Kozłowska [2018, s. 58] zaproponowała schematyczne przejście modelu człowieka gospodarującego od jego postaci zaproponowanej przez Milla do postaci po rewolucji marginalistycznej. Zwróciła również uwagę, że proces ten można określić jako reidealizację.

czyli wyabstrahowany od wszelkich czynników holistycznych. Przy tym należy odróżnić czynniki holistyczne ukonstytuowane w indywiduach od tych, które ukonstytuowane są w całościach. Zgodnie z metodologicznym indywidualizmem wszelkie zbiorowości i ich atrybuty można zredukować do atrybutów indywiduów. Co więcej, skłonność do akceptacji kultury (tradycji i norm) wynika z natury ludzkiej i najprościej można to podsumować stwierdzeniem, że człowiek jest zwierzęciem społecznym (por. [Popper 1993, s. 99]).

Gradacja istotności czynników wewnętrznych człowieka będzie źródłem stratyfikacji esencjalnej. Postulaty metodologicznego indywidualizmu wskazują, że czynniki związane z przyjmowaniem decyzji w oparciu o tradycję oraz normy społeczne będą najmniej istotne. Z kolei najbardziej istotne będą czynniki wynikające z wewnętrznych motywacji opartych o kalkulację indywidualną. Tak więc wyznacznikiem stratyfikacji będzie przejście od schematów decyzji zawartych w tradycjach, regułach i normach do decyzji podejmowanych samodzielnie w procesie ważenia korzyści i kosztów. Prowadzi to do sformułowania modelu „gospodarki Robbinsonów", czyli modelu myślowego, w którym człowiek jest analizowany jakby był sam. Jest to właściwa dla metodologicznego indywidualizmu stratyfikacja, która będzie w przypadku modelu człowieka gospodarującego skutkować idealizacją odseparowującą go od czynników kolektywnych, nawet jeżeli decyzję o ich uznaniu wyprowadza się z jego własnych wewnętrznych skłonności. Wyrażając się inaczej, człowiek w takiej perspektywie ontologicznej będzie podejmował decyzje autonomiczne, sam przetwarzając bodźce, które do niego docierają. Nie będzie się zdawał na rozwiązania, które mu narzuca społeczeństwo – oczywiście na odpowiednim poziomie idealizacji.

W definicji perspektywy ontologicznej pozostaje jeszcze do określenia zbiór zasad związków ontycznych. Należy więc określić, jak czynniki istotne są powiązane ze sobą. W zasadzie odpowiedź na to pytanie już padła, gdyż związki te polegają na dostarczaniu bodźców do indywiduów, które wewnętrznie dokonują ich kalkulacji. W tym sensie informacje docierające do decydenta są materiałem pierwotnym, który ten wewnętrznie przetwarza. Nie są natomiast gotowymi wyborami. Nawet związek między tradycją, czy też normami, a decyzjami polegać będzie na tym, że człowiek kalkuluje, czy opłaca mu się postępować zgodnie z nimi, czy też nie. Skłonność do postępowania konformistycznego jest więc wykalkulowana. Oczywiście tak sformułowany zbiór zasad związków ontycznych będzie budził wyraźny sprzeciw ze strony przedstawicieli stanowiska metodologicznego holizmu, lecz należy mieć na względzie, że stratyfikacja esencjalna zgodna z metodologicznym indywidualizmem będzie oznaczała, że wszelkie atrybuty całości są jedynie wyższymi rzędami atrybutów jednostek [Nowak 1991, s. 284]. Związki ontyczne będą w tym przypadku określać, jak przekształcić atrybut indywiduum w atrybut całości. Ten mechanizm w proklamowanej tu perspektywie ontologicznej polega na wyborze indywidualnym, zależnym od tego, co bardziej się opłaca indywiduum. Tak więc będzie on przyjmował rozwiązania tradycyjne lub narzucone normami, gdy mu się to opłaca. A z kolei o tym, czy mu się to opłaca, decyduje autonomicznie.

Po takim sformułowaniu perspektywy ontologicznej pozostaje dokonać idealizacji, to znaczy odkryć, jaki jest czynnik główny będący źródłem wyniku kalkulacji. W świetle przyjętej perspektywy ontologicznej należy przypuszczać, że głównym czynnikiem jest mechanizm autonomicznej decyzji, czyli to, czym się kieruje człowiek gospodarujący. Chociaż każdy adept ekonomii zna odpowiedź na to pytanie, to jednak wyprowadzenie idealizacji wymaga głębszego zapoznania się z tą problematyką. Wynika to chociażby z tego, że dla przykładu Mill pisał o pogoni za bogactwem, a po rewolucji marginalnej pogoń tę uznać należy tylko za jedną z możliwych determinant wyniku rachunku optymalizacyjnego.

3.2. Rekonstrukcja zbioru czynników istotnych

Proces idealizacji człowieka gospodarującego wymaga rekonstrukcji teoretycznej zbioru czynników istotnych. Jednak zebranie wszelkich możliwych czynników istotnych dla funkcjonowania człowieka jest niepotrzebne i w zasadzie niemożliwe. Wynika to z tego, że człowiek jest niepodważalnie bytem skomplikowanym i wielowymiarowym. Już w perspektywie ontologicznej odrzucono duchową sferę człowieka, lecz nie jest to zabieg wystarczający. Ponieważ człowiek gospodarujący należy pojęciowo do kategorii ekonomicznej, to należałoby się skoncentrować właśnie na jego wymiarze ekonomicznym, porzucając inne wątki jego aktywności (badać go w perspektywie ekonomicznej). Z drugiej strony nie można całkiem wyeliminować w zbiorze czynników istotnych kwestii psychologicznych, społecznych i kulturowych, które mają znaczenie, nawet jeżeli zostaną wyeliminowane na wyższych poziomach idealizacji. Jeżeli będziemy traktować naukę formalnie, to ekonomię zaliczymy do nauk społecznych, a zatem podstawowy materiał badawczy zawsze jest zakorzeniony w różnorodnych działaniach ludzkich na polu psychiki, relacji społecznych oraz wytworów działalności ludzkiej (materialnych i niematerialnych). Do tego dochodzi specjalizacja gospodarowania oraz kwestie prawne, które towarzyszą całej historii ekonomii, a należą do płaszczyzny kulturowej. Materiał badawczy ekonomii, psychologii oraz socjologii jest w gruncie rzeczy taki sam. Ponadto jest jeszcze obszar badań kulturowych, który po części należy do nauk społecznych. Szczególnie dotyczy to socjologii kultury (por. [Kłoskowska 1983, s. 13]) oraz antropologii kulturowej (por. [Mencwel 2001, s. 19]). Oznacza to, że chociaż badacze różnych dyscyplin wyjaśniają ludzkie decyzje odmiennie, to wciąż czerpią z tego samego materiału badawczego (por. [Bauman 1996, s. 9-15]), jako że rzeczywistość istnieje poza badaczem i niezależnie od niego (postulat realizmu). O ile materiał badawczy jest ten sam, o tyle inna jest już perspektywa ontologiczna, w tym przede wszystkim zbiór zasad stratyfikacji esencjalnej. Człowiek sam w sobie jest jednak niezmienny (jako przedmiot badania), lecz zmienne jest to, jak postrzegają go badacze i jaką kategorię jego decyzji chcą wyjaśnić.

W świetle powyższych spostrzeżeń należy wyjść od relatywnie szerokiego zbioru czynników istotnych dla podejmowania decyzji ludzkich i konkretnych gatunkowo decyzji, a więc tych dotyczących gospodarowania. Tak więc wyjaśnić należy, jak człowiek podejmuje decyzje o zastosowaniu rzadkich zasobów, o alternatywnych zastosowaniach, dla realizacji swoich celów (por. [Robbins 1932, s. 15]). Chodzi tu oczywiście o wyłonienie, jaki czynnik ma główne znaczenie w mechanice podejmowania decyzji tej kategorii – z punktu widzenia ekonomii. Nie zmienia to jednak faktu, że w konkretnych i realnych warunkach istnieje szereg czynników, które wpływają na człowieka. Stan ludzkiego umysłu, jego zdolności poznawcze, nastrój, wpływ innych ludzi, zajmowana przez niego pozycja społeczna, a w końcu prawo i wzorce oraz możliwe konsekwencje jego naruszania – a to przecież tylko niektóre z czynników, z którymi człowiek styka się na co dzień. Wymienienie ich wszystkich byłoby co najmniej trudne, o ile w ogóle możliwe. Dlatego też należy je pokategoryzować i wyłonić te, które są reprezentatywne.

3.2.1. Człowiek jako maszyna biologiczna

Współcześnie człowiek postrzegany jest przez pryzmat przede wszystkim materialistyczny. A dokładniej badacze w ramach nauk społecznych konstruują swoje modele człowieka w oparciu o jakąś z odmian materializmu (por. [Searle 1999, s. 10; 2010, s. 55]). Problematyka materialistycznego pojmowania człowieka wywodzi się z szerszego filozoficznego problemu stosunku duszy do ciała (dylematu psychofizycznego). Problem ten, w ten czy inny sposób, jest obecny w myśli filozoficznej od czasów starożytnych, jednak na nowo odżył w XVII wieku za sprawą między innymi Kartezjusza [1980] oraz współczesnych mu filozofów. We współczesnej nauce nie ma miejsca na teologiczne wątki związane z relacją ciała i umysłu w kontekście dualizmu, w którym to rozdziela się ciało materialne od duchowego umysłu. Stanowisko Kartezjańskie (por. [1980, s. 53-55]) zostaje tu z góry odrzucone, a człowiek traci swoje domniemane walory duchowe. Oczywiście nie zamyka to kwestii filozoficznego rozumienia umysłu, lecz problem dualizmu materialno-duchowego zostaje ewidentnie usunięty, sprowadzając wszystko do poziomu substancji materialnej. Cytując Johna R. Searle'a [2010, s. 55], „(m)aterializm głosi, że jedyną istniejącą rzeczywistością jest rzeczywistość materialna lub fizyczna, a w konsekwencji, że stany umysłu, jeżeli mają naprawdę istnieć, muszą być w jakimś sensie redukowane do stanów fizycznych, czyli muszą być niczym więcej jak stanami fizycznymi".

Nowożytne nauki społeczne traktują człowieka materialistycznie i tym samym odcinają się od wątków metafizycznych, spirytystycznych czy też ezoterycznych. Filozoficzne podstawy materializmu wprost przenikają do modelu człowieka gospodarującego, co obecnie wydaje się czymś nad wyraz oczywistym. Ekonomia często jest rozumiana jako „bezduszna" nauka o charakterze czysto mechanistycznym i, co więcej, w dużej mierze zbudowana jest na modłę nauk fizykalnych i to na wzór mechaniki klasycznej Isaaca Newtona (por. [Cohen 1994, s. 55-56; Orrell 2010, s. 13]).

W konsekwencji brak w niej miejsca na dociekania dotykające natury metafizycznej. Kartezjański dualizm ciała i umysłu jest niemożliwy do zaakceptowania zarówno ze względu na postulat realizmu, jak i na brak narzędzi badawczych, które mogłyby badać metafizyczną naturę ludzką. Dla współczesnego badacza bardziej właściwe są poglądy Thomasa Hobbesa [1956] czy też Juliena Offraya de La Mettriena [2011]. Wynika to z tego, że w poglądzie dualistycznym Kartezjusza [1980, s. 54] dusza jest osobna od ciała, co w naukach społecznych należałoby interpretować jako niezależność świadomości od mózgu (rozumianego jako organ).

Dla kontrastu, Hobbes opowiedział się po prostu za monistycznym materializmem [Wewiór 2009, s. 18], uznając, że nie istnieje nic poza ciałem. Jest to szczególnie wyraźne w kontekście relacji poznawczej, która zachodzi między ciałami (rzeczami, obiektami) a narządami zmysłowymi (por. [Hobbes 1956, s. 404-408]). Hobbes w sposób materialistyczny i mechanistyczny opisuje reakcję zwierzęcia (w tym człowieka) na bodźce zewnętrzne i ich przetwarzanie na zasadzie ruchu cząsteczek. Z kolei La Mettrie [2011, s. 76-82] rozwinął myśl, zgodnie z którą człowiek jest maszyną biochemiczną, której działanie w istocie nie różni się od działania zwierząt, z tym, że jest bardziej wyrafinowane. Faktycznie wyjątkowość człowieka wynika z jego rozbudowanej wyobraźni, lecz nic poza tym. O ile myślenie o człowieku w ujęciu czysto materialistycznym może prowadzić do pewnych wypaczeń w humanistycznej stylizacji myślowej (por. [Wilkin 2016, s. 62]), o tyle w przypadku nauk społecznych jest znaczącym osiągnięciem. Wprowadzenie materializmu do nauk społecznych jest tym, czym zastąpienie alchemii chemią w naukach fizykalnych. Zastosowanie materializmu pozwala wyjaśnić zachowania ludzkie w postaci procesów przyczynowo-skutkowych o możliwych do zaobserwowania bodźcach, które, pochodząc ze świata materialnego, są w ogóle możliwe do zidentyfikowania.

Traktowanie człowieka jako maszyny, czy może raczej *biomaszyny*, prowadzi do heurystycznego rozwinięcia takich koncepcji, jak niezmienna natura ludzka, psychika, behawioryzm czy też procesy kognitywne. Chodzi tu o to, że to, co można było zrzucić na karb konfliktu ciała i duszy, teraz należy wyjaśniać w sposób racjonalny na drodze poznania, które jest osiągalne zmysłowo i rozumowo – w każdym razie w pewnych granicach. W konsekwencji istnieje realna możliwość, że decyzje ludzkie są efektem procesów myślowych opartych na konkretnych przesłankach. Jeżeli człowiek jest maszyną biologiczną, to jest przewidywalny na drodze poznania procesów w nim zachodzących. A zatem istnieje pewna logika postępowania, którą można odkryć, a która wynika w pierwszej kolejności z wyposażenia genetycznego. Już Kartezjusz [1980, s. 29] pisał o tym, że każdy obdarzony jest przez naturę *rozsądkiem*, czy też *rozumem*, w takim samym stopniu. Różnice w poziomie roztropności zależą natomiast od tego, jak ów rozum jest wykorzystywany. Oznacza to, że sama logika postępowania jest zapisana w człowieku jako swoisty schemat czy też funkcja. Przy czym Kartezjusz za źródło odróżnienia prawdy i fałszu uznawał duszę – zgodnie ze swoim dualistycznym poglądem. U materialistów odróżnienie prawdy i fałszu przypada umysłowi umocowanemu w materii ludzkiego ciała. Mechanizm logiki umysłu

jest cechą charakterystyczną i wrodzoną człowiekowi, co więcej, definiuje go, odróżniając od innych organizmów świata zwierzęcego. W ekonomii ten mechanizm logiki jest określany mianem *racjonalności*, a więc rozumowaniem logicznym, które wbudowane jest w ludzki umysł i jest takie samo dla każdego zdrowego człowieka. Zakłada się ponadto, że w zdrowym ciele procesy odpowiadające za myślenie przebiegają prawidłowo (logicznie), a w chorym ciele już niekoniecznie – stąd „wynaturzona" logika chorego umysłu. A zatem potraktowanie człowieka jako maszyny wskazuje, że maszyna ta jest w pewnym sensie zaprogramowana genetycznie na rozwiązywanie pewnych dylematów.

Odrzucenie poglądów dualistycznych i zajęcie się człowiekiem w perspektywie materialistycznej i mechanistycznej prowadzi do *psychologizmów* (por. [Popper 1993, s. 100]), więc jednocześnie *czynników psychologicznych*. Należy mieć też na względzie, że droga ku współczesnym zdobyczom myśli nad procesami myślowymi człowieka jest bardziej skomplikowana (por. [Searle 1990, s. 11, 20-26]). Wynika to z tego, że dostęp do poznania ludzkich procesów myślowych był mocno ograniczony w czasach początków rozwoju psychologii. Również obecnie można stwierdzić, że chociaż ludzkość wie dużo na temat mózgu, to przede wszystkim ma świadomość, że jeszcze dużo nie wie. Niemniej zdobycze współczesnej techniki pozwalają dosłownie zajrzeć do umysłu ludzkiego, a dokładniej zbadać procesy zachodzące w mózgu. Searle [1999, s. 11] barwnie określa to mianem otwarcia „czarnej skrzynki umysłu", co oznacza zerwanie z behawiorystyczną tradycją psychologii i kieruje badania na tory nauk kognitywnych. Searle [1999, s. 48, 50] wykazuje w tym względzie jednak pesymizm, wskazując na ciągłe konotacje badań kognitywnych z materializmem „skażonym" Kartezjańskim dualizmem. Niemniej, rozwój myśli w duchu monizmu materialistycznego będzie prowadził od filozoficznych rozważań nad umysłem ludzkim przez behawioryzm w psychologii ku zdobyczom nauk kognitywnych. Ostatecznie mowa tu o czynnikach psychologicznych, lecz badanych w sposób odmienny. Posługując się metodą filozoficzną, odkrywa się ontologię pojęć „świadomość" i „intencjonalność". Metoda behawioralna wskazuje na działanie bodźców i efekt, jaki one wywołują. Z kolei nauki kognitywne badają już konkretne procesy neurologiczne, odkrywając znaczenie procesów ludzkiego organizmu rozumianego jako maszyna biologiczna.

W tym miejscu należy się odwołać do Searle'a [1999] i jego poglądów, które określa on mianem „naturalizmu biologicznego", niebędącego ani materializmem (w jego przekonaniu), ani tym bardziej dualizmem w ujęciu Kartezjańskim. Należy mieć tu również na uwadze, że Searle [1999, s. 36-48] bardzo konkretnie traktuje materializm, wskazując na zawarte w nim sprzeczności. Jest to jednak jego interpretacja tego prądu myślowego, aczkolwiek oczywiście oparta na dociekaniach wcześniejszych filozofów i w granicach jego poznania prawdziwa. Ustalony w niniejszej książce postulat materializmu, jako postulat filozoficzny perspektywy ontologicznej, nie odpowiada materializmowi krytykowanemu przez Searle'a w kwestii rozróżniania zjawisk materialnych i mentalnych. Co więcej, odpowiada założeniom

jego naturalizmu biologicznego. W niniejszej książce uznaje się, że *myśl*, a zatem to, co Searle nazywa właśnie zjawiskiem mentalnym, wchodzi w zakres postulatu materializmu. Dokonano tu tym samym pewnego uproszczenia *a priori*, nie tworząc problemu dualizmu substancji czy też własności albo pojęć (por. [Searle 1999, s. 46-48]). Zgodnie z poglądem Searle'a [1999, s. 15]: „zjawiska mentalne są wywołane przez procesy neurofizjologiczne zachodzące w mózgu, one same zaś są własnościami mózgu". Zgodnie z tym poglądem można wyróżnić dwa poziomy procesów myślowych. Poziom niższy to procesy neurofizjologiczne. Świadomość czy też zjawiska mentalne w całości wynikają z procesów zachodzących na niższym poziomie neurofizjologicznym. Można je zatem przyczynowo zredukować do procesów zachodzących między neuronami, synapsami, szczelinami synaptycznymi, receptorami itd. Wszelkie myśli, refleksje, wyobrażenia, emocje i w końcu decyzje są efektem współdziałania neuronów. Za stany umysłu i jego zdolności decyzyjne, a nawet sam wynik decyzji odpowiada kondycja synaps, która decyduje o tym, jak człowiek postrzega i do jakich wniosków go to prowadzi. Należy jednak mieć na uwadze to, że zgodnie z naturalizmem biologicznym, chociaż świadomość przyczynowo redukuje się do procesów neurofizjologicznych niższego poziomu, to sama świadomość – zjawiska mentalne rozgrywają się na wyższym poziomie tych procesów. Najprościej to wyjaśnić w taki sposób, że neurony same w sobie nie są świadome. Jednak suma procesów neurofizjologicznych daje świadomość [Searle 1999, s. 32]. Jest to wciąż odmiana dylematu psychofizycznego, lecz nie na zasadzie problemu relacji ciała i duszy, lecz ciała i świadomości. Chodzi tu zatem o to, kiedy zredukowane procesy neurofizjologiczne przechodzą w wyższy jakościowo stan mentalny, którego wynikiem jest świadomość. Wyrażając się inaczej: kiedy ilość przechodzi w jakość. Nie zmienia to jednak faktu, że zjawiska mentalne są wciąż zjawiskami fizycznymi [Searle 1999, s. 51] zaliczanymi w niniejszej książce do spełniających postulat materializmu.

Systemizm wyższego poziomu procesów mózgowych oznacza, że zjawiska mentalne, w tym decyzje ekonomiczne, wynikają z wielu procesów neurofizjologicznych niższego poziomu. Biologiczność człowieka generuje szereg czynników istotnych, całościowo określanych tu po prostu *czynnikami psychologicznymi*, których należy poszukiwać w kombinacjach i splotach procesów neurofizjologicznych. Źródłem tych procesów mogą być zarówno czynniki zewnętrzne wobec człowieka, jak i czynniki wewnętrzne. A zatem procesy neurofizjologiczne będą polegały na przetwarzaniu informacji zgodnie z pewnymi schematami i pod wpływem modyfikatorów o naturze wewnętrznej i zewnętrznej. Można to wyrazić jako *kondycję umysłu*, na którą wpływa szereg pomniejszych czynników.

Wyróżnić można kilka kategorii czynników psychologicznych. Pierwszą kategorię tworzą czynniki, które wpływają na sprawność procesów neurofizjologicznych. Jest to dość banalne stwierdzenie, ale jasność umysłu zależy od kondycji organizmu. Organizm zmęczony myśli i reaguje inaczej niż wypoczęty. Podobnie inaczej działa człowiek w stresie niż osoba zrelaksowana. W zasadzie są to truizmy i zdro-

worozsądkowe spostrzeżenia, lecz oparte na szeregu badań empirycznych. Chociażby prawidłowy sen wpływa na sprawność rozwiązywania problemów i uczenie się (por. [Abe, Inoue, Komada, Hori 2012, s. 72-74]). Na drugą kategorię przypadają czynniki psychologiczne związane ze stanami emocjonalnymi. To, co potocznie nazywa się „logiką myślenia", może być zaburzone przez emocjonalne uniesienie. Emocje w sposób wyraźny wpływają na to, jakie decyzje są podejmowane. Stany emocjonalne są częścią rachunku myślowego. Trzecia kategoria to czynniki psychologiczne związane z posiadanym doświadczeniem. Bagaż doświadczeń, jaki posiada dana osoba, również będzie wpływał na podejmowane decyzje. Człowiek nie jest w takim przypadku poza czasem i przestrzenią, lecz ma swoją historię, na którą składają się wcześniejsze przeżycia i decyzje. W tym przypadku istotna jest również jakość zapamiętanych przeżyć, w tym sensie, że dokładność odwzorowywania przeszłości wpływa na interpretacje wspomnień. Czwarta kategoria to czynniki związane ze sprawnością postrzegania, a więc z możliwościami zmysłów. Chodzi tu o sprawność zmysłów ludzkich jako takich, choć nie można zbagatelizować również osobniczych zdolności. Jednak sprawność osobnicza zależy nie tylko od samego mechanizmu obserwacji zmysłowej, ale i od sprawności wynikającej z ograniczeń fizycznych, które generują tak bogaty wachlarz *błędów poznawczych* (por. [Kahneman 2012, s. 39-41; Pinker 2021, s. 39-43; Searle 1999, s. 303-305; Thaler 2018, s. 23; Tversky, Kahneman 1974, s. 1124]). Są to zatem cztery podstawowe kategorie czynników określane mianem psychologicznych, które wynikają z traktowania człowieka jako maszyny biologicznej w nurcie naturalizmu biologicznego – spełniającego w niniejszej książce postulatu materializmu.

Przedstawiony tok rozumowania wpisuje się w postawę radykalnego indywidualizmu i tak też ujęte są w tej książce rozważania dotyczące perspektywy psychologicznej. Istnieją indywidua i to ich atrybuty są podstawą formułowania sądów co do wyborów ludzkich. Perspektywa psychologiczna, która traktuje jedynie o człowieku jako maszynie biologicznej, najbliższa jest radykalnemu indywidualizmowi, gdyż abstrahuje od środowiska społecznego i kulturowego.

3.2.2. Człowiek jako istota społeczna

Sprowadzenie człowieka do jego walorów biologicznych nie oznacza bynajmniej, że czynniki środowiskowe nie mają dla niego żadnego znaczenia. Człowiek nie żyje w zamkniętej szczelnie bańce i jego decyzje w praktyce muszą się opierać na interakcjach ze środowiskiem. Gospodarka Robinsona Crusoe, czyli traktowanie człowieka jako autonomicznego i pozbawionego wpływu zewnętrznego, już jest którymś z wyższych poziomów idealizacji. Tym samym w perspektywie społecznej nie można podtrzymać postawy radykalnego indywidualizmu. Konieczne jest przejście do postaw umiarkowanych, jako że bierze się pod uwagę istnienie innych, co oznacza tworzenie się globalnych atrybutów (umiarkowany indywidualizm) oraz istnienie środowiska społecznego wraz z jego artefaktami (umiarkowany holizm).

A zatem traktując człowieka jako istotę społeczną, należy brać pod uwagę czynniki zewnętrze pochodzące z szeroko rozumianego środowiska społecznego.

Na etapie rekonstrukcji czynników istotnych konieczne staje się wzięcie pod uwagę czynników zewnętrznych, leżących poza człowiekiem. Przy czym należy wyróżnić od razu dwa sposoby rozumienia czynników zewnętrznych, będących poza tym, co rozgrywa się w umyśle decydenta. Istnieją czynniki, które można zakwalifikować do środowiska społecznego oraz takie, które do tej kategorii nie należą. Podział ten jest dość specyficzny, ponieważ łatwiej wydzielić czynniki należące do środowiska społecznego. Wszystkie inne czynniki należą do środowiska niespołecznego i te są brane pod uwagę jako bodźce dla reakcji badanego decydenta, nawet jeżeli traktuje się go w oderwaniu od społeczeństwa (gospodarka Robinsona Crusoe).

W przypadku czynników pochodzących ze środowiska niespołecznego trudno mówić, że są to czynniki tylko i wyłącznie nieożywione, bo na przykład mogą one dotyczyć urodzaju płodów rolnych lub populacji bizonów, jak w słynnym teoremacie „tragedii wspólnego pastwiska" autorstwa Garetta Hardina [1968]. Jest jednak jasne, że czynniki niespołeczne to wszystkie te, które nie biorą pod uwagę aktywności ludzkiej w *kontekście społecznym*. Problemem jest natomiast kwestia społecznych podstaw ogólnych pojęć ekonomicznych. Dla przykładu decydent reagujący na cenę rynkową reaguje na czynnik powierzchownie niespołeczny, lecz cena ustaliła się przecież w efekcie ludzkiej aktywności. Niemniej proces analizy czynników niespołecznych polega na traktowaniu ich tak, jakby nie miały one historii. Podobnie gdy następuje wzrost popytu na skutek przewidywania zmiany ceny, to jest to czynnik niespołeczny. Konotację społeczną dodaje mu się dopiero, gdy analizuje się przyczyny zamiany ceny, na przykład w efekcie owczego pędu. Wbrew pozorom linia demarkacyjna między tym, co rozumie się w ekonomii jako czynniki środowiska niespołecznego, a tym, co uważa się za środowisko społeczne, jest cienka i nie zawsze wyraźna – a nawet może być płynna, gdy zestawia się ze sobą różne opracowania. Zwykle dotyczy to czynników niespołecznych, wynikających z działań społecznych, które to są osadzone w kontekście społecznym.

W kontekście społecznym osadzone są zatem czynniki społeczne, które są przedmiotem procesu poznania ostatecznych decyzji podmiotów gospodarujących. Kontekst społeczny rozumiany jest tu jako całość elementów budujących i oddziałujących w ramach *działań społecznych*, *interakcji społecznych* oraz *stosunków społecznych*. Działania, interakcje i stosunki społeczne są relacjami z poszczególnych poziomów budujących ład środowiska społecznego, a kontekst społeczny jest tą częścią oddziaływania na decyzje ludzkie, którą wygenerowały czynniki społeczne. Czynniki społeczne dotyczące działań społecznych to takie, w efekcie których bierze się pod uwagę faktyczne i potencjalne reakcje innych ludzi, co wpływa na podejmowane przez danego człowieka działania (por. [Sztompka 2002, s. 55-56]). Chodzi tu o to, że analizowany człowiek działa, albo biorąc pod uwagę możliwe zachowanie innych, albo reagując na zachowanie innych. A więc nie jest sam, lecz reaguje na to, jakie decyzje podejmują inni lub, co trudniejsze (również w ujęciu na-

ukowym), stara się przewidzieć, jak inni będą reagowali na to, co robi lub co zrobić może. Ta grupa czynników społecznych jest bardzo często brana pod uwagę przez ekonomistów, nawet jeżeli formalnie tego nie deklarują. Jest to zresztą zrozumiałe, gdyż trudno analizować w praktyce aktywność człowieka bez brania pod uwagę najprostszych form oddziaływań międzyludzkich. Jest to jednak poziom bardzo mało skomplikowany społecznie, gdyż w zasadzie nie musi się odwoływać do głębszego kontekstu społecznego. Wynika to z tego, że decydent może brać pod uwagę na przykład reakcję innych ludzi na wzrost ceny rynkowej. Sama reakcja na cenę rynkową jest poza kontekstem społecznym – reaguje się na czynnik niespołeczny. Inaczej będzie, jeżeli działania społeczne będą osadzone w kontekście społecznym. Na przykład decydent bierze pod uwagę fakt, że druga osoba może ze względu na swoją pozycję społeczną preferować produkty o konkretnych cechach. Wtedy do rozważań wkradają się elementy należące do środowiska społecznego, wynikające chociażby ze struktury społecznej. Są to zatem zdecydowanie bardziej urozmaicone działania społeczne, które są silniej osadzone w kontekście społecznym.

Większą siłę osadzenia w kontekście społecznym mają interakcje społeczne. Dotyczy to przede wszystkim częstotliwości tych interakcji i ich trwałości. Interakcje społeczne tym różnią się od działania społecznego, że są zorientowane na wzajemne oddziaływanie w dłuższej i szerszej perspektywie [Sztompka 2002, s. 68-69]. Interakcje społeczne ulegają przeformułowywaniu – dojrzewają w ramach trwania. Wypracowywane są pewne schematy indywidualne. Zanika tu ahistorycyzm, gdyż każdy kontakt społeczny w ramach zawiązywanych interakcji wpływa na dalsze interakcje. Budowana jest zatem narracja, która zostaje zapisana w kontekście społecznym.

Z kolei interakcje społeczne są budulcem stosunków społecznych. Stosunki społeczne są powtarzalnymi i regularnymi interakcjami społecznymi, które dodatkowo są regulowane (por. [Sztompka 2002, s. 89]). W ramach stosunków społecznych na pierwszy plan wysuwają się role i pozycje społeczne, które normatywnie regulują przebieg interakcji. Istnieje również mechanizm kontroli społecznej, który gwarantuje przebieg tych interakcji. W takim przypadku osadzenie w środowisku społecznym jest już zdecydowanie silniejsze, gdyż odnosi się do struktury społecznej, która wpływa na zachowania osób na poszczególnych jej szczeblach, oraz norm społecznych, które regulują przebieg interakcji społecznych i są źródłem kontroli społecznej.

Już na tym prostym trójpodziale uwidaczniają się czynniki, które znacznie rzutują na to, jak zachowuje się podmiot decyzyjny. Na najniższym poziomie skomplikowania relacji społecznych należy brać pod uwagę to, jak działają inni. Inni z kolei działają, biorąc pod uwagę to, jak działają jeszcze inni, i tak dalej, w niekończącej się sieci powiązań i relacji, w tym relacji rekurencyjnych, trwających w czasie. Model gospodarki Robinsona Crusoe wymaga zatem rozszerzenia co najmniej o osobę Piętaszka. Jest to pierwszy krok w kierunku sformułowania sieci powiązań wzajemnych działań społecznych.

Utrwalanie się sieci działań społecznych prowadzi nieodzownie do interakcji społecznych, gdyż ludzie nie są bytem niezmiennym, lecz właściwe jest im uczenie

się i wzmacnianie tego, co niesie im korzyści, a osłabianie tego, co jest dla nich niekorzystne (por. [Emerson 1992, s. 396-400; Kempny, Szmatka 1992, s. 27-28]). A zatem na wyższym poziomie skomplikowania relacji społecznych trzeba brać pod uwagę częstotliwość i trwałość interakcji międzyludzkich.

Na najwyższym poziomie skomplikowania relacji społecznych stosunki społeczne normatywnie określają przebieg interakcji. A zatem czynnikami istotnymi są tu normy społeczne, które regulują przebieg interakcji wraz z systemem kontroli społecznej, który gwarantuje spełnianie tych norm. To, jak normy społeczne regulują stosunki społeczne między poszczególnymi osobami, zależy od ról i pozycji społecznych, jakie te osoby zajmują w danym społeczeństwie. Tak więc istotnymi czynnikami są również role i pozycje społeczne poszczególnych osób, a szerzej chodzi o kształt struktury społecznej.

Oddziaływanie czynników w ramach kontekstu społecznego istotnie wpływa na działania jednostek. Człowiek jako istota społeczna kieruje się własnym interesem, lecz uwzględniając to, jak na jego działania reagują inni i jak on w takim przypadku musi się zachować. Ponadto należy brać pod uwagę, że im silniejsze są zażyłości między poszczególnymi podmiotami, tym silniejszemu przeformułowaniu ulega interes własny i może być już interesem kogoś innego. Tu właśnie znaczenie ma kontekst społeczny, gdy interakcje społeczne dotyczą osób o bliskiej zażyłości lub należących do rodziny. Interes własny może się wtedy wyrażać w interesie kogoś innego, gdy na przykład pozornie rezygnując z własnych korzyści, dąży się do zwiększenia korzyści kogoś bliskiego. W grę zaczynają wchodzić czynniki o charakterze altruistycznym, w rozumieniu Auguste'a Comte'a [2009, s. 374], a wyrażone maksymą „żyć dla innych"[2].

Z ewolucyjnego punktu widzenia sukces *homo sapiens* związany jest z jego egzystencją stadną i zdolnością przenoszenia doświadczenia międzypokoleniowo. Nie ulega wątpliwości, że człowiek jest istotą społeczną, a jego działania są modyfikowane w zależności od jego działań i interakcji z innymi członkami społeczeństwa. Jest to pogląd charakterystyczny dla psychologii społecznej, w której duże znaczenie dla aktywności jednostki ma wpływ społeczny [Aronson 1995, s. 15, 20]. Jednak ujęcia relacyjne między jednostkami ulegają znacznemu przeskokowi jakościowemu, gdy w ich ramach zaczynają się kształtować stosunki społeczne i związane z nimi normy społeczne, kontrola społeczna oraz role i pozycje społeczne.

---

[2] Oczywiście z ideą zachowań altruistycznych należy być ostrożnym, czego dowodzi Richard Dawkins [1996, s. 25], pisząc o biologicznym mechanizmie zachowań altruistycznych polegających na chronieniu grupy, a szerzej – gatunku, który jest nośnikiem genów. Jest to zatem cecha genetyczna polegająca na dążeniu do ochrony osobniczej osoby będącej na przykład spadkobiercą puli genetycznej. Nie zmienia to jednak faktu, że człowiek jest zwierzęciem stadnym, które z samej swojej biologicznej natury może być predysponowane do zachowań nazywanych przez Dawkinsa altruizmem krewniaczym. Nawet jeżeli podążać tropem biologiczno-genetycznym, to wciąż rozumienie człowieka bez kontekstu społecznego jest silnym abstrahowaniem od jego stadnej (społecznej) natury.

W tym tkwi kwintesencja uspołeczniania się człowieka, gdy jego wyposażenie biologiczne i wynikające z niego instynkty zastępowane są w toku kształtowania się działań, interakcji i stosunków społecznych. Zygmunt Bauman [2017, s. 309] zauważa, że człowiek na drodze swojej ewolucji zatracił pierwotne wyposażenie instynktowne. Natomiast w zamian zyskał zdolność uczenia się i bycia uczonym – co jest poniekąd jego cechą gatunkową. Wydaje się jednak, że człowiek nie tyle zatracił wyposażenie instynktowne, ile wykształcił silne cechy społeczne, które wiążą się z socjalizacją, a zatem zdolnością przyswajania norm społecznych, poddawaniem się kontroli społecznej oraz przyjmowaniem ról i pozycji społecznych. Gdyby człowieka umieścić poza środowiskiem społecznym, wyposażenie instynktowne powinno na powrót dać o sobie znać. Dowodzą tego rzadkie przypadki „dzikich" dzieci [Candland 1993, s. 3-4, 358]. Elastyczność ludzkiego umysłu pozwala na wyostrzenie jednych zmysłów w przypadku zaniku innych. Podobnie można powiedzieć, że brak bodźców pochodzących ze środowiska społecznego prowadzi do wyostrzenia się cech instynktownych. Jednak w normalnych warunkach bytowania i podejmowania decyzji przez człowieka kontekst społeczny jest jak najbardziej istotny i ma swój udział we wszelkich decyzjach, w tym gospodarczych.

Można uznać, że ostateczną formą wszelkich relacji ludzkich jest uformowanie się norm społecznych wraz z systemem kontroli społecznej [Berger 1997, s. 70-71], które to regulują zarówno działania społeczne, jak i interakcje, aż w końcu stosunki społeczne. Te z kolei zyskują interesujące zdolności przenoszenia się międzypokoleniowego w ramach procesu uspołeczniania. Prowadzi to do tego, że człowiek, choć myśli jako jednostka, to działa w społeczeństwie, a akt myślenia dostosowuje po części do kontekstu społecznego. Zagadką jest, na ile myśli są faktycznie jego własne (czyli gdy mózg jest maszyną biologiczną z wrodzonym mechanizmem logiki), a na ile myślenie wynika z funkcjonowania w społeczeństwie. Ludwig Fleck [1986, s. 130] skłaniał się ku twierdzeniu, że nawet myślenie jest elementem kolektywnym, gdyż to, jak myślimy, wynika z tego, do jakiej grupy społecznej należymy. Jest to skrajnie holistyczny pogląd, lecz wskazuje on na mniej kategoryczną możliwość, iż nasze decyzje zapadają pod wpływem norm społecznych oraz ról, jakie w społeczeństwie odgrywamy i pozycji, jaką zajmujemy, a logika naszego myślenia nie jest schematem czysto wbudowanym, lecz ulega wykształceniu ze względu na środowisko społeczne.

Konkludując, kontekst społeczny generuje czynniki społeczne, które wpływają na kształt decyzji ludzkich, również w obrębie działań gospodarczych. Do czynników tych zaliczyć można: działania innych ludzi, częstość interakcji międzyludzkich oraz trwałość tych interakcji, normy społeczne wraz z systemem kontroli społecznej oraz role i pozycje społeczne, jakie przyjmują i zajmują decydenci. Mogą one w mniejszym lub większym stopniu modyfikować ostateczne decyzje osób. Należy mieć na względzie, że o ile czynniki czysto biologiczne są osobniczo stałe, o tyle kontekst społeczny jest wysoce zmienny. Zmienia się on w zależności od społeczeństwa, czasu i miejsca. Inny będzie kontekst społeczny dla tej samej sy-

tuacji w czasach pokoju i czasach wojny. Inny będzie również kontekst społeczny dla podobnej sytuacji, gdy rozgrywa się ona w Europie lub na Dalekim Wschodzie. Czynniki wynikające z kontekstu społecznego mogą w ekstremalnych przypadkach całkowicie przeformułować wynik procesu decyzyjnego.

3.2.3. Człowiek jako twórca i twór kultury

Clifford Geertz [1966, s. 6] napisał, że *kultura* nie jest jedynie ornamentem ludzkiej egzystencji, lecz jest jej esencjalnym warunkiem. Co więcej, jako antropolog kultury, Geertz [1966, s. 6-7] wskazuje na ścisłą relację między człowiekiem a kulturą, również w ujęciu rozwoju ewolucyjnego. Chodzi tu o to, że człowiek nie rozwinął się w pierwszej kolejności biologicznie, a następnie rozwinął kulturę, lecz że rozwój biologiczny był ściśle powiązany, w tym zwrotnie, z kulturą (por. [Kłoskowska 1983, s. 17]). Jest to bardzo istotne przeformułowanie dość powszechnego mniemania, jakoby ewolucja *homo sapiens* skończyła się na etapie przed okresem, w którym zaczęła powstawać kultura. Wyrażając się inaczej, w myśl tradycyjnego ujęcia toku rozwoju gatunku ludzkiego, człowiek najpierw się wykształcił genetycznie i osiągnął szczytowy poziom biologiczny, a dopiero później osiadł i zaczął rozwijać kulturę. Takie stanowisko można odnaleźć chociażby w rozważaniach Searle'a [1999, s. 44-45] na temat liczby neuronów, która pozwoliła *homo sapiens* wyemancypować się z łowiecko-zbierackiego trybu życia. Jest to stanowisko o tyle problematyczne, że uznawałoby istnienie genetycznej rezerwy (rozrzutności przyrody, jak ujął to Searle), która wykształciła się ewolucyjnie, choć w zasadzie nie było ku temu warunków. Chodzi tu o to, że człowiek dysponuje taką nadwyżką mocy intelektualnych, że mógł wykształcić kulturę. Ale skąd wzięła się ta nadwyżka, jeżeli wcześniej nie przyszło mu funkcjonować w środowisku kulturowym? Odpowiedzią na to pytanie jest stanowisko Geertza [1966, s. 7] co do symultanicznego rozwoju *homo sapiens* i *kultury*. Tego rodzaju rozwój oznacza, że człowiek pozbawiony kultury nie będzie „inteligentnym dzikusem", lecz organizmem z kilkoma przydatnymi instynktami, bez rozpoznawalnej struktury nastroju oraz bez intelektu.

Jest to bardzo radykalne stanowisko, które w zasadzie zaprzecza istnieniu ludzkiej natury niezależnej od kultury. W antropologii kultury przeciwstawia się pojęcia *człowieka natury* i *człowieka kultury*. Człowiek natury z założenia nie dysponuje wyposażeniem kulturowym, lecz opiera się jedynie na własnej biologiczności. Jak pisze Heinrich Rickert [2001, s. 21], ludzie tacy nie istnieją, gdyż nikt nie jest wolny od uwikłań kulturowych. Nie chodzi tu o to, że faktycznie może pojawić się człowiek odizolowany od kultury – takimi przypadkami są wspomniane we wcześniejszym punkcie „dzikie" dzieci (por. [Kłoskowska 1983, s. 16]), lecz że w każdym naturalnym skupisku ludzi kultura jest obecna. Może być to kultura uboga lub prymitywna, lecz zawsze jest ona obecna. Można to podsumować stwierdzeniem, że bez człowieka nie ma kultury, ale jednocześnie bez kultury nie ma człowieka [Geertz 1966, s. 7].

Pojęcie *kultura* doczekało się wielu definicji i w zasadzie, jak wskazuje Antonina Kłoskowska [1969, s. 338; 1983, s. 14], trudno tu o konsensus, gdyż w różnych środowiskach akademickich przyjęło się rozumieć ją odmiennie. Definiowanie kultury jest różne w zależności od kontekstu, jaki chce osiągnąć badacz (por. [Kłoskowska 2005, s. 9-42]). Inaczej kulturę będzie widział badacz, który odwołuje się do socjologii, inaczej ten, który zajmuje się antropologią, a jeszcze inaczej ten, który wplata w swoje rozważania psychologizmy. Kłoskowska [2005, s. 40] w swojej definicji uznaje, że „kultura jest to względnie zintegrowana całość obejmująca zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla zbiorowości społecznej wzorów wykształconych i przyswajanych w toku interakcji oraz zawierająca wytwory takich zachowań". Taka definicja jest dobrym punktem wyjścia do dalszych rozważań, gdyż w zasadzie wskazuje na najistotniejsze elementy, czyli *wzorce*, *wytwory* oraz *relacje społeczne*.

Odnosząc się do rozważań z poprzedniego punktu, można powiedzieć, że kultura kształtuje się w toku działań, interakcji i stosunków społecznych, przy czym jednocześnie je reguluje. Jej efektem jest całokształt ludzkich wytworów niematerialnych i materialnych. Można ją traktować jako pryzmat znaczeniowy dla doświadczeń ludzkich oraz wskazówki co do podejmowanych działań (por. [Geertz 2000, s. 145]). Siłę kultury wyraźnie widać na przykład wówczas, gdy przyjrzymy się spektakularnym wytworom ludzkim lub skrajnym wzorcom postępowań. Andrzej Mencwel [2001, s. 16] w ogólnych uwagach na temat antropologii kultury wspomina egipskie piramidy, które nazywa „monumentalnym absurdem" bez wzorców wiary w życie pośmiertne faraonów. Faktycznie bez nadbudowy kulturowej trudno wykazać sens przeznaczania dużej ilości rzadkich środków produkcji na budowanie całkiem nieprzydatnej góry kamieni – biorąc pod uwagę, że raczej nie wchodziła tu pierwotnie w grę funkcja turystyczna. Innym szokującym przykładem, jaki podaje Mencwel [2001, s. 16], są wzorce azteckich rytuałów ofiarnych, które bez wiary w swą konieczną dla podtrzymania sklepienia niebieskiego moc traktować można jedynie jako „zbrodnicze zwyrodnienie". To właśnie w kulturze zawarte były wspomniane przez Mencwela wzorce, a jej wytworami były budowle, narzędzia i normy społeczne. Oczywiście dwa przedstawione przykłady są tu potraktowane bardzo powierzchownie, ponieważ cele budowania piramid w Egipcie albo składania ofiar przez Azteków były wielorakie, w tym ekonomiczne, polityczne oraz społeczne, a nie tylko religijne i mistyczne. Jednak fakt, że realizowane były one tak, a nie inaczej, determinowany był przez nadbudowę kulturową.

W opisanym tu kontekście kultura jest w pewnym sensie bytem samym w sobie, tak jakby istniała w pewnych ramach niezależnie od jednostki. Jest to stanowisko wywodzące się z postawy metodologicznej radykalnego holizmu.

Stanowisko to jest skrajnie dalekie od traktowania człowieka jako maszyny biologicznej o wewnętrznych schematach działania, niezależnych od czynników zewnętrznych i jednocześnie uniwersalnych. Kulturowa nadbudowa jest źródłem schematów, które nie wynikają z wnętrza człowieka, lecz są przez niego przyswo-

jone w trakcie uczenia się. Należy pamiętać, że jest to jedno ze stanowisk związane mocno z pojęciem *faktu społecznego* Émile'a Durkheima [2000, s. 41], definiowanego jako: „wszelki sposób postępowania, utrwalony lub nie, zdolny do wywierania na jednostkę zewnętrznego przymusu; [albo inaczej:] taki, który jest w danym społeczeństwie powszechny, mający jednak własną egzystencję, niezależną od jego jednostkowych manifestacji". Podkreślona przez Durkheima [2000, s. 27-41] cecha *własnej egzystencji* faktu społecznego oznacza, że w zasadzie jednostka jako taka nie ma własnych idei czy też skłonności. Są one narzucone z zewnątrz – przyswojone w procesie uczenia i wymuszone niejako przymusem społecznym. Co więcej, przyjęte „dobrowolnie", choć zewnętrzne, wydają się własne – dopiero odrzucone prowadzą do sprzeciwu społecznego. Ważne w podejściu Durkheima jest to, że fakty społeczne są bytem samym w sobie, niezależnym od jednostki, lecz właściwym całościom. A zatem wola i działanie jednostki nie zmieniają faktu społecznego, lecz działanie całej grupy społecznej utrwala ten fakt. Jest to skrajne przeciwstawienie się indywidualizmowi esencjalnemu[3], w którym nie bierze się pod uwagę, że kultura nie tylko wynika z jednostek, lecz również jednostkom jest narzucona. Co więcej, w procesie przyswajania kultury nie tylko uczestniczą ludzie, lecz również ludzkie wytwory i to niekoniecznie *stricte* materialne, ale i abstrakcyjne. Stąd tak głęboka refleksja nad kulturą, która w postawie radykalnego holizmu jest *wszystkim*.

Jeżeli kultura jest wszystkim, to czym zatem jest wewnętrzne wyposażenie jednostki? To dość istotny element rozważań nad człowiekiem, bo zestawia ze sobą problem biologicznych czynności organizmu oraz wyuczonej nadbudowy przekształcającej w pewnym sensie materie. O ile uważa się, że *temperament* jest wrodzony i wynika z biologii, o tyle *osobowość* uznaje się już za wykształconą w toku uczenia się czy też socjalizacji (por. [Mencwel 2001, s. 16]). Temperament jest zatem statyczny, a osobowość dynamiczna. Odrzucenie kultury oznacza, że człowiek nie jest bytem dynamicznym, lecz statycznym.

Prowadzone tu rozważania są zbliżone do tych, które są związane z czynnikami społecznymi. Wynika to z tego, że podejście kulturowe ma swoje socjologiczne i antropologiczne zabarwienie. Wzorce kulturowe oraz wytwory kultury wykształcają się w ramach relacji społecznych, a więc, zgodnie z przyjętą w tej książce nomenklaturą socjologiczną, w ramach działań, interakcji i stosunków społecznych. Różnica polega natomiast na poznaniu wyniku relacji ludzkich. Wynikiem tym są wzorce i wytwory, które mają charakter materialny i abstrakcyjny (lub szerzej, jak pisze Bronisław Malinowski [2001, s. 31], o wymiarze *materialnym*, *ludzkim* lub *duchowym*). Są to zatem na przykład *narzędzia*, którymi posługuje się człowiek, lub *dobra*

[3] Ma marginesie, indywidualizm esencjalny oznacza, że jednostkę uważa się za sprawcę i nośnik wszelkich faktów. W myśl tej postawy fakt społeczny byłby atrybutem globalnym atrybutów indywiduów, czyli fakty społeczne formują się jako wypadkowe postaw indywiduów. A zatem wierzenia, normy, przekonania i ogólnie postawy jednostek przekładają się na wartości ogólne dla całego społeczeństwa. Kulturę budują zatem istniejące jednostki. Ujęcie takie byłoby właściwe dla umiarkowanego indywidualizmu i spotyka się je na przykład w rozważaniach w ramach antropologii kulturowej.

konsumpcyjne, którymi handluje i które konsumuje. Mogą to być również *twórcze zasady*, *idee* i *umiejętności*, a także *wierzenia* i *obyczaje* (por. [Malinowski 2001, s. 31]). Stąd już prosta droga do stwierdzenia, że wytworami kultury są bezsprzecznie prawa [Taylor 1896, s. 15], które w końcu znajdują swoje źródło w obyczaju [Radbruch 1924, s. 2-3]. Jeżeli zatem brać pod uwagę czynniki kulturowe, to w zasadzie cała nadbudowa świata, której sprawcą jest człowiek, pozostaje czynnikiem istotnym. Jednak takie myślenie będzie w niniejszym wywodzie zawodne, gdyż, po pierwsze, część czynników, które można zakwalifikować do kulturowych, zawarto już w warstwie socjologicznej, a po drugie, branie pod uwagę wszystkich czynników nie jest wydzieleniem czynników istotnych dla prowadzonej tu idealizacji człowieka gospodarującego. To drugie stwierdzenie wynika z ogromu nadbudowy kulturowej. Malinowski [2001, s. 31] twierdzi, że człowiek tworzy nowe, *wtórne środowisko*, tym samym budując *kulturowy standard życia* na wszelkich polach swojej działalności i egzystencji. Z tego ogromu nadbudowy kulturowej wyodrębnić należy tylko czynniki istotne dla sfery ekonomicznej, które w zasadzie są obecne nawet w najbardziej prymitywnych kulturach [Malinowski 2001, s. 32].

Starając się wyłonić czynniki kulturowe istotne w procesie idealizacji człowieka gospodarującego, należy wyróżnić w pierwszej kolejności *dobra ekonomiczne*. Ta kategoria bytów, wiązana bezpośrednio z ekonomią, jest w szerszym ujęciu kategorią z zakresu kultury. To, że pojęcie powstało w obszarze nauk ekonomicznych, nie zmienia faktu, że materiał badawczy służący do jego sformułowania był też materiałem rozważanym przez badaczy kultury. Przywołując tu ponownie rozważania Malinowskiego [2001, s. 31], można stwierdzić, że dobra (które należałoby określić jako ekonomiczne, choć Malinowski tego nie robi) są w ujęciu kulturowym materialnym wytworem człowieka. Podążając tym torem myślenia, należy zauważyć, że czynnikami kulturowymi będą *dobra produkcyjne* – będące synonimem zarówno narzędzi, jak i kapitału; jak i *dobra konsumpcyjne* – rozumiane jako materialne i abstrakcyjne przedmioty oraz usługi. Ponadto do czynników kulturowych zalicza się: *obyczaje* – nieskodyfikowane i skodyfikowane, *prawa* – formalnie ustanowione i powiązane z systemem przymusu państwowego oraz *umiejętności* – nabyte w procesie uczenia się. A zatem można wyróżnić pięć istotnych czynników kulturowych: (1) dobra konsumpcyjne, (2) dobra produkcyjne, (3) obyczaje, (4) prawa i (5) umiejętności.

3.3. Proces idealizacji i wyjściowa idealizacja człowieka gospodarującego

Przygotowania do procesu idealizacji człowieka gospodarującego wyłoniły czternaście czynników w trzech perspektywach dziedzinowych: psychologicznej, społecznej i kulturowej. Oczywiście wyłoniony zbiór ma charakter arbitralny. Już sam dobór literatury jest podyktowany względami indywidualnych preferencji badacza oraz jego zakorzenieniem w danej społeczności naukowców. Niemniej ciągłe roz-

ważanie, czy wybór ten jest słuszny, nie prowadziłoby do jakichkolwiek efektów heurystycznych. Konkludując, uznano, że wyłoniony zbiór czynników istotnych jest właściwy do przeprowadzenia w niniejszej książce rekonstrukcji procesu idealizacji człowieka gospodarującego.

W tab. 3.1 zestawiono wyłonione w podrozdziale 3.2 czynniki i usystematyzowano je względem właściwej im perspektywy dziedzinowej, tak jak były one rozważane kolejno w punktach 3.2.1, 3.2.2 i 3.2.3. Ponadto określono źródło ich oddziaływania na podmiot oraz przypisano je do danej postawy metodologicznej. Tym samym uzyskano amalgamat cech poszczególnych czynników istotnych. W tab. 3.1 starano się ukazać polaryzację wyłonionych czynników, która wynika z perspektywy dziedzinowej. Na skrajach tej swoistej osi dziedzinowej znajdują się perspektywa psychologiczna i perspektywa kulturowa, a pomiędzy nimi perspektywa psychologiczna. Układ ten jest oczywiście pewną konwencją, gdyż trudno szukać spójnych paradygmatów dla tych dziedzin, które byłyby tak stałe, jednolite i o jednej tylko możliwej interpretacji, że nie podlegałyby dyskusji. A zatem przyjęto, że czynniki psychologiczne mają charakter wewnętrzny, przypisany ściśle podmiotowi. Perspektywa psychologiczna ma również walor radykalnego indywidualizmu – a zatem istnieją tylko indywidua (walor egzystencjalny) i to ich atrybuty (walor esencjalny) mają istotny wpływ na kształtowanie się procesów społecznych. Po przeciwnej stronie osi dziedzinowej znajdują się czynniki kulturowe, które mają charakter ściśle zewnętrzny. Perspektywa kulturowa ujęta jest w postawie radykalnego holizmu – a więc istnieją zarówno indywidua, jak i całości (walor egzystencjalny), ale to autonomiczne atrybuty całości mają znaczenie w przebiegu procesów społecznych. Czynniki społeczne znajdują się pomiędzy czynnikami indywidualnymi i kulturowymi i mają charakter mieszany. Perspektywa społeczna jest również mieszana względem postaw metodologicznego indywidualizmu i holizmu, a dokładnie dochodzi w jej ramach do tranzycji. Związane jest to z ważnym w tej perspektywie problemem relacji indywiduów i całości – ich oddziaływaniem między sobą oraz tym, jak atrybuty indywiduów przekształcają się w atrybuty globalne. Im bliżej ujęcia związanego z działaniem człowieka względem społeczeństwa, tym bliżej do indywidualizmu, a im bliżej do rozważań na temat abstrakcyjnych bytów całościowych, tym bliżej do holizmu. Faktycznie w perspektywie społecznej będą się zawierały postawy z zakresu umiarkowanego indywidualizmu i umiarkowanego holizmu. Głównie będzie chodzić o to, czy byty całościowe mogą mieć autonomiczne atrybuty, czy są to zawsze atrybuty indywiduów, lecz zagregowane na poziom całości, czyli globalne. Problemem będzie również to, czy na przykład człowiek wyznaje normy, bo funkcjonuje w społeczeństwie, czy wyznaje je nawet wtedy, kiedy społeczeństwo przestaje go otaczać. Jest to problem, który uwidacznia się w rozważaniach na temat tego, co ludzie robią w ukryciu[4].

[4] Należy podkreślić, że relacja indywidualizmu i holizmu w poszczególnych dziedzinach nauki została tu ustalona na zasadach wyboru metodologicznego. Trudno szukać bezwzględnie jednolitego paradygmatu dla wymienionych dziedzin, które przyjmowałyby bezsprzecznie i konsekwentnie

Tabela 3.1. Czynniki istotne w procesie idealizacji człowieka gospodarującego

Czynniki psychologiczne	Czynniki społeczne	Czynniki kulturowe
← Oś dziedzinowa →		
• Sprawność procesów neurofizjologicznych • Stan emocjonalny • Posiadane doświadczenie • Sprawność postrzegania	• Działania innych ludzi • Częstotliwość interakcji międzyludzkich • Trwałość interakcji międzyludzkich • Normy społeczne wraz z systemem kontroli społecznej • Role i pozycje społeczne	• Dobra produkcyjne • Dobra konsumpcyjne • Obyczaje • Prawa • Umiejętności
Czynnik wewnętrzne	Czynniki mieszane	Czynniki zewnętrzne
Radykalny indywidualizm	Umiarkowany indywidualizm i holizm	Radykalny holizm

Źródło: opracowanie własne.

Kolejność wyłonienia poszczególnych czynników wynikała z prowadzenia rozważań w kolejnych perspektywach dziedzinowych, a nie z punktu widzenia przyjętych zasad stratyfikacji esencjalnej. To znaczy, że idealizacja niekoniecznie musi przebiegać odwrotnie do prowadzonych w podrozdziale 3.2 rozważań (identyfikacji czynników istotnych). W pewnym stopniu jednak kolejność będzie faktycznie odwrotna do kolejności rozważań, co wynika z tego, że przechodząc od perspektywy psychologicznej, przez społeczną do kulturowej, podąża się drogą od radykalnego indywidualizmu do radykalnego holizmu. Ponieważ zasady stratyfikacji esencjalnej przyjęte dla ortodoksyjnej perspektywy ontologicznej związane są z indywidualizmem metodologicznym (por. [Blaug 1995, s. 90]), to, chcąc nie chcąc, w procesie idealizacji w pierwszej kolejności należy odrzucić w dużej mierze to, co holistyczne. Są tu jednak dwa ważne wyjątki. Po pierwsze, chodzi o czynniki kulturowe mające ewidentnie inną naturę niż pozostałe, czyli materialne wytwory człowieka. W prowadzonych tu rozważaniach zakwalifikowano je do zakresu dóbr ekonomicznych.

założenia egzystencjalne i esencjalne względem indywidualizmu i holizmu. Dla przykładu, John W.N. Watkins [2001, s. 35] wykazuje, że „niewidzialna ręka" w teorii Adama Smitha ma walor esencjalnie holistyczny. Mimo tego ekonomia klasyczna, a po niej neoklasyczna, zaliczana jest do grona nauk osadzonych w metodologicznym indywidualizmie (por. [Blaug 1995, s. 90-91; Czetwertyński 2017, s. 184; 2019, s. 39-40; Turner 2004, s. 286]). Celem Watkinsa nie było wykazanie, że ekonomia nie mieści się w nurcie indywidualistycznym, lecz że w warstwie metodologicznej nie jest tak spójna, jak chcieliby tego ekonomiści. Dopiero retrospektywa pozwala ujrzeć pewne nieścisłości i podejmować ewentualnie próby ich eliminowania właśnie na zasadzie wyboru metodologicznego. O ile dla perspektywy psychologicznej indywidualizm (radykalny) jest postawą naturalną, a dla perspektywy socjologicznej – holizm (radykalny), o tyle dla perspektywy socjologicznej sprawa nie jest tak oczywista, zwłaszcza w konwencji przyjętej w tej książce.

Wyjątek ten podyktowany jest samą dziedziną ekonomii, w jakiej przeprowadzany jest proces idealizacji. Jak już pisano we wstępie do podrozdziału 3.2, ekonomia rozumiana jest tu zgodnie z definicją Lionela C. Robbinsa [1932, s. 15], gdzie nacisk kładziony jest na zastosowanie rzadkich zasobów. W procesie idealizacji zasoby te są reprezentowane przez dobra ekonomiczne: konsumpcyjne (jeżeli *homo oeconomicus* jest traktowany jako konsument) lub produkcyjne – narzędzia (jeżeli *homo oeconomicus* jest traktowany jako producent). Głównym argumentem, który przemawia na rzecz utrzymania tych czynników kulturowych, jest ich rządność, co różni je wyraźnie od innych (zarówno z tej grupy, jak i pozostałych – społecznych i psychologicznych). A zatem, chociaż w dyskursie umiejscowiono dobra ekonomiczne wśród wytworów kultury – tym samym obarczone są one zabarwieniem postawy holistycznej, to z racji definicji ekonomii i roli, jaką w niej odgrywa rządność, muszą one pozostać możliwie długo w procesie idealizacji. W końcu to one podlegają wyborowi i są przedmiotem rozważania co do ich zastosowania w procesie wyborów.

Po drugie, czynnikiem kulturowym, który ściśle łączy się z czynnikiem psychologicznym, jakim jest doświadczenie, są umiejętności. Kwestia umiejętności w perspektywie kulturowej jest analogiczna z doświadczeniem w perspektywie psychologicznej, z tym że w perspektywie kulturowej nie musi być to doświadczenie osoby, która z niego korzysta. W efekcie sensowne jest wyeliminowanie tego czynnika przy redukcji modelu do poziomu ahistorycznego, gdy podmiot nie bierze pod uwagę ani wiedzy skodyfikowanej w kulturze, ani wiedzy, którą sam zdobył. Umiejętności tak jakby wspomagają proces wyboru oparty na doświadczeniu, są swoistym przedłużeniem tego doświadczenia o doświadczenia innych, w tym innych pokoleń.

Przedstawione tu wyjątki oznaczają, że proces idealizacji nie przebiega ściśle według kryterium postawy metodologicznej (indywidualizm/holizm), choć w znacznym stopniu jest to jego trzon. Wynika to z tego, że próbując ustalić szczegółową kolejność abstrahowania od poszczególnych czynników istotnych, należy kierować się zasadami stratyfikacji esencjalnej. Można zatem wyróżnić cztery takie zasady szczegółowe (niezależnie od tych, które określono jako postulaty filozoficzne: *materializm*, *przyczynowość* oraz *realizm*), silnie powiązane z postawą metodologiczną. Pierwsza zasada głosi, że *istnieją tylko jednostki*. Druga, że *istotne są tylko działania jednostek*[5]. Trzecia, że *decyzje jednostkowe podejmowane są w oparciu o kalkulację korzyści i kosztów*. I w końcu czwarta głosi, że *wielkość korzyści i koszty związane są z cechami dóbr ekonomicznych*[6].

---

[5] Pierwsza i druga zasada stratyfikacji esencjalnej oznaczają przyjęcie postawy radykalnego holizmu.

[6] Warto tu zwrócić uwagę na definicję dóbr ekonomicznych Marshalla [1920, s. 54], która kładzie nacisk na ich fizyczne cechy, które zaspokajają potrzeby. To właśnie umocowanie dóbr w ich fizyczności wiąże je z rzadkością. Należy zauważyć, że abstrahuje się tu od dóbr, których cechy niefizyczne decydują o ich wartości w procesie konsumpcji lub produkcji. Chodzi tu o *dobra informacyjne* (a dokładniej o cyfrowe dobra informacyjne lub produkty wirtualne), które analizowane bez swoich nośników (które muszą być fizyczne) są w zasadzie czysto abstrakcyjne. W efekcie są one *nierzadkie*, czego

Dwie pierwsze zasady są właśnie trzonem kolejności, według której prowadzony jest proces idealizacji. Dwie następne stanowią o jego odchyleniach. W pierwszej kolejności odrzucić należy czynniki holistyczne, które można określić jako abstrakcyjne, czyli takie, które nie są związane z materialną rzeczywistością. Wyjątkiem będą tu umiejętności, które, mimo że w perspektywie kulturowej mają charakter abstrakcyjny, to łączą się z doświadczeniem z perspektywy psychologicznej. W drugiej kolejności wyeliminować należy czynniki dotyczące relacji międzyludzkich z zakresu postawy umiarkowanego holizmu i umiarkowanego indywidualizmu. Ostatnia grupa czynników to czynniki kalkulacyjne. Te należą do postawy radykalnego indywidualizmu, z wyjątkiem umiejętności, które niejako spowinowacone są z doświadczeniem, oraz dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych. Jednak zarówno czynnik umiejętności, jak i czynniki dóbr w procesie kalkulacji przyjmują pewną właściwą sobie formę. Umiejętności wspomagają kalkulację opartą na doświadczeniu, dokonując jej rozszerzenia, a dobra są przedmiotem kalkulacji, a nie kalkulacją samą w sobie.

Szczegółowy proces idealizacji będzie tu zatem następujący. W pierwszej kolejności odrzucone będą czynniki o charakterze holistycznym i abstrakcyjnym. Te występują wśród czynników kulturowych oraz społecznych. Przy czym czynniki społeczne, które z gruntu rzeczy są abstrakcyjne, gdy nasycone są silniejszym wpływem holizmu, mają charakter zewnętrzny względem podmiotu, którego dotyczą. Wśród czynników holistycznych o formie abstrakcyjnej występują *obyczaje*. Są one *de facto* kwintesencją ujęcia holistycznego w prowadzonych tu rozważaniach. Po drugie, odrzucić należy *normy społeczne wraz z systemem kontroli społecznej*. Ten czynnik ma również walor holistyczny, aczkolwiek niekoniecznie charakteryzuje się radykalnym holizmem. Chodzi tu o to, że obyczaj jest rozumiany jako esencjalnie i egzystencjalnie holistyczny. Natomiast normy społeczne ujmowane są jako atrybuty wyższego rzędu atrybutów indywiduów. A zatem obyczaje są tu ponad jednostkami, a normy wynikają z jednostek. Nośnikiem norm jest społeczeństwo rozumiane jako zbiór jednostek. To również społeczeństwo jest źródłem kontroli społecznej. Takie jest w niniejszej książce rozróżnienie między perspektywą społeczną a perspektywą kulturową. Obie dotyczą holizmu, ale interpretacja kulturowa ma walor esencjalnie i egzystencjalnie holistyczny, a interpretacja socjologiczna ma walor esencjalnie indywidualistyczny, lecz jedynie egzystencjalnie holistyczny.

W trzeciej kolejności odrzucić trzeba *prawo*, które jest formalną kontynuacją regulatorów życia (obyczajów i norm społecznych). Przy czym prawo, ze względu na swój formalizm, może być poddane analizie nie tylko kulturowej, ale również

---

wyrazem jest to, że ich koszty reprodukcji (koszty krańcowe) są bliskie zeru (por. [Czetwertyński 2017, s. 64-70]). Dobra tego rodzaju charakterystyczne są dla gospodarki postrzadkości, która nie odpowiada heurystyce ekonomii ortodoksyjnej o tyle, że wybory nie są podyktowane *strice* rzadkością dóbr. Nie oznacza to, że nie ma konieczności dokonywania wyboru, lecz że nie sama rzadkość dóbr o tym decyduje. A zatem tam, gdzie wybór zależałby od rzadkości przedmiotu wyboru, narzędzia ekonomii ortodoksyjnej byłyby bezpłodne heurystycznie.

socjologicznej, co ujawnia między innymi, jak interesy jednostek przekształcają się w interes społeczeństwa. Ostatnim czynnikiem wśród czynników holistycznych o formie abstrakcyjnej są *role* i *pozycje społeczne*. Ich eliminacja odcina rozważania od właściwej danemu społeczeństwu struktury społecznej. W tym punkcie na drodze procesu idealizacji udało się wyeliminować postawy holistyczne zawarte w abstrakcyjnych całościach z wyjątkiem umiejętności wspomagających doświadczenie.

Kolejna grupa czynników, od których należy abstrahować, to czynniki należące już do postawy metodologicznego indywidualizmu, ale związane z relacjami międzyludzkimi (między indywiduami). Pierwszym czynnikiem w tej kategorii jest *trwałość interakcji międzyludzkich*. Jest to najsilniejsza z relacji, ponieważ łączy się z bliskim zaangażowaniem osoby. Tym samym tworzą się relacje społeczne, które odbiegają od spontanicznych i sporadycznych działań społecznych. W drugiej kolejności wyeliminować należy *częstotliwość interakcji międzyludzkich*, gdyż nawet jeżeli wchodzące ze sobą w interakcje osoby nie są sobie bliskie, to częstość wpływa na pewne z góry przyjęte zachowania. Ostatnim czynnikiem o charakterze społecznym są oczywiście *działania innych ludzi*, których eliminacja prowadzi do powstania modelu gospodarki Robinsona Crusoe.

Ostatnia grupa czynników to te związane z kalkulacją. W pierwszej kolejności abstrahować należy od historycyzmu, a zatem pojawia się kwestia *umiejętności*. Ten czynnik wchodzi w proces uczenia się na podstawie cudzych doświadczeń. Skutkować to może „zakłóceniami" w procesie decyzyjnym, które wykształcają się z pokolenia na pokolenie. Przekazywanie doświadczeń między pokoleniami oznacza, że dane pokolenie jest bogatsze w doświadczenia poprzedniego, co może prowadzić do odmiennych decyzji. Następnym czynnikiem jest *posiadane doświadczenie* własne. Jest to czynnik psychologiczny, a zatem wewnętrzny, lecz również wpływający na modyfikację decyzji w czasie. Kolejne czynniki mają już konkretnie charakter psychologiczny i dotyczą *sprawności postrzegania* i *stanu emocjonalnego*. Sprawność postrzegania zmienia się w zależności od wewnętrznej kondycji umysłu lub zdolności fizycznych, w tym tych zmiennych w czasie. Podobnie stan emocjonalny związany jest ze stresem, zmęczeniem lub równowagą biochemiczną. Są to czynniki charakteryzujące się dużą częstotliwością i zakresem zmienności. Po odrzuceniu tych czynników pozostają już tylko trzy, które zwykły uczestniczyć w procesie decyzyjnym w większości analiz prowadzonych w duchu ortodoksji ekonomicznej. Są to dobra produkcyjne, dobra konsumpcyjne oraz sprawność procesów neurofizjologicznych. Odrzucenie dóbr produkcyjnych spłyca decyzje do działań możliwie jak najmniej rekurencyjnych w ujęciu decydenta. Chodzi tu o to, że sytuacje na rynku konsumenta analizuje się w oderwaniu od rynku producenta. Przy tym należy mieć na względzie, że człowiek gospodarujący to nie tylko konsument, a zatem kolejność odrzucenia dóbr produkcyjnych w pierwszej kolejności jest czysto arbitralna. Niemniej po odrzuceniu w drugiej kolejności dóbr konsumpcyjnych pozostaje już jedynie sprawność procesów neurofizjologicznych. Czynnik ten jest niczym innym jak wewnętrznie zdeterminowaną zdolnością człowieka do podejmowania logicznych

decyzji, a zatem decyzji rozumnych. Człowiek gospodarujący po eliminacji pozostałych czynników istotnych staje się alegorią biologicznego kalkulatora. Czynnikiem naczelnym w perspektywie ekonomicznej musi być tym samym *racjonalność*. Dokładniej jest to racjonalność w ujęciu ideowym, tak jak to starano się nakreślić w podpunkcie 1.2.1. Będzie ona w swoim rozumieniu racjonalnością rzeczową, gdyż usunięcie pozostałych czynników istotnych oznacza pozbycie się tunelu ograniczeń, rozumianego zgodnie z ujęciem Katarzyny Szarzec [2005, s. 13]. Na najwyższym poziomie idealizacji człowiek gospodarujący jest racjonalny rzeczowo. Wynika to z tego, że wszystkie czynniki istotne, które faktycznie wpływają na to, że nie może on spełnić założeń racjonalności rzeczowej, są wyeliminowane na zasadzie założeń idealizujących.

Powyższe rozważania można zsyntetyzować, prezentując je w formie schematu. Na rys. 3.1 przedstawiono kolejno, który z czynników był „unieruchomiony", wyeliminowany za pomocą założeń idealizujących. Na tym rysunku zawarto również podział na grupy czynników, które uznano za kolejne do usuwania w procesie idealizacji, oraz dodatkowo uzupełniono schemat o informacje o źródle oddziaływania na podmiot i podział ogólny zaproponowany w tab. 3.1.

Na podstawie schematu z rys. 3.1 można dokonać bardziej sformalizowanego modelowania na wzór stylizacji zaproponowanej przez Nowaka [1972]. Kwestia nomenklatury jest tu sprawą arbitralną. Każdy z czynników ma kilka własności, które mogą być istotne w różnych procesach poznawczych. Dotąd wyłoniono następujące kategorie czynników istotnych względem ich: (1) przynależności dziedzinowej (psychologiczne, społeczne i kulturowe), (2) źródła oddziaływania (wewnętrze, zewnętrzne i mieszane), (3) ujęcia w danej postawie metodologicznej (relacja indywidualizmu i holizmu w ujęciu radykalnym i umiarkowanym) oraz (4) grup w procesie idealizacji.

Wprowadzane założenia można zapisać algebraicznie, przy czym część indeksów należy wyjaśnić na wstępie: *CP* – czynnik psychologiczny, *CS* – czynnik społeczny, *CK* – czynnik kulturowy; *RH* – radykalny holizm, *UH* – umiarkowany holizm, *RI* – radykalny indywidualizm, *UI* – umiarkowany indywidualizm; *CW* – czynnik wewnętrzny, *CZ* – czynnik zewnętrzny, *CM* – czynnik mieszany; *CHA* – czynnik holistyczny abstrakcyjny, *CRM* – czynnik relacji międzyludzkich, *CKa* – czynnik kalkulacyjny.
Pierwsze założenie oznacza brak obyczajów (O).

$$Z_1: {}^{RH}_{CZ}O^{CK}_{CHA} = 0$$

Drugie założenie to brak norm społecznych, a w konsekwencji również systemu kontroli (N).

$$Z_2: {}^{UH}_{CM}N^{CS}_{CHA} = 0$$

Czynniki kalkulacyjne	■ Sprawność procesów neurofizjologicznych	Z_{13}: Decyzje podejmowane bez odniesienia do dóbr konsumpcyjnych.	Czynnik psychologiczny	Radykalny indywidualizm	Czynnik wewnętrzny
	■ Dobra konsumpcyjne	Z_{12}: Decyzje podejmowane bez odniesienia do dóbr produkcyjnych.	Czynnik kulturowy	Radykalny holizm	Czynnik zewnętrzny
	■ Dobra produkcyjne	Z_{11}: Sprawność postrzegania jest niezaburzona.	Czynnik kulturowy	Radykalny holizm	Czynnik zewnętrzny
	■ Sprawność postrzegania	Z_{10}: Stan emocjonalny jest zrównoważony.	Czynnik psychologiczny	Radykalny indywidualizm	Czynnik wewnętrzny
	■ Stan emocjonalny	Z_9: Brak wcześniejszych doświadczeń.	Czynnik psychologiczny	Radykalny indywidualizm	Czynnik wewnętrzny
	■ Posiadane doświadczenie	Z_8: Brak wyuczonych postępowań.	Czynnik psychologiczny	Radykalny indywidualizm	Czynnik wewnętrzny
	■ Umiejętności	Z_7: Nie ma innych podmiotów gospodarujących.	Czynnik kulturowy	Radykalny holizm	Czynnik zewnętrzny
Czynniki relacji międzyludzkich	■ Działania innych ludzi	Z_6: Decyzja podejmowana jest po raz pierwszy.	Czynnik społeczny	Umiarkowany indywidualizm	Czynnik zewnętrzny
	■ Częstotliwość interakcji międzyludzkich	Z_5: Brak więzi między podmiotami zaangażowanymi w proces decyzyjny.	Czynnik społeczny	Umiarkowany indywidualizm	Czynnik mieszany
	■ Trwałość interakcji międzyludzkich	Z_4: Brak przypisanych ról i pozycji społecznych.	Czynnik społeczny	Umiarkowany indywidualizm	Czynnik mieszany
Czynniki holistyczne abstrakcyjne	■ Role i pozycje społeczne	Z_3: Brak skodyfikowanego prawa.	Czynnik społeczny	Umiarkowany holizm	Czynnik mieszany
	■ Prawo	Z_2: Brak norm społecznych.	Czynnik kulturowy	Radykalny holizm	Czynnik zewnętrzny
	■ Normy społeczne wraz z systemem kontroli społecznej	Z_1: Brak obyczajów.	Czynnik społeczny	Umiarkowany holizm	Czynnik mieszany
	■ Obyczaje		Czynnik kulturowy	Radykalny holizm	Czynnik zewnętrzny

Rys. 3.1. Schemat procesu idealizacji człowieka gospodarującego

Źródło: opracowanie własne.

Trzecie założenie to brak skodyfikowanego prawa (P).

$$Z_3: {}^{RH}_{CZ} P^{CK}_{CHA} = 0$$

Czwarte założenie to brak przypisanych ról i pozycji społecznych (R).

$$Z_4: {}^{UH}_{CM} R^{CS}_{CHA} = 0$$

Piąte założenie to brak więzi między podmiotami zaangażowanymi w proces decyzyjny (T), co oznacza brak trwałości interakcji międzyludzkich.

$$Z_5: {}^{UI}_{CM} T^{CS}_{CRM} = 0$$

Szóste założenie dotyczy częstotliwości interakcji międzyludzkich, w stosunku do których podejmowane jest dane działanie (C). W tym przypadku interakcja zachodzi po raz pierwszy.

$$Z_6: {}^{UI}_{CM} C^{CS}_{CRM} = 1$$

Siódme założenie dotyczy ogólnie działań innych ludzi (I) i uznaje się, że inne osoby nie oddziałują na osobę podejmującą decyzję.

$$Z_7: {}^{UI}_{CZ} I^{CS}_{CRM} = 0$$

Ósme założenie dotyczy umiejętności, które zostały wyuczone (U), a dokładnie tego, że nie zostały one nabyte na drodze nauki na podstawie cudzych doświadczeń.

$$Z_8: {}^{RH}_{CZ} U^{CK}_{CKa} = 0$$

Dziewiąte założenie oznacza, że również nie nabyto żadnego doświadczenia (D).

$$Z_9: {}^{RI}_{CW} D^{CP}_{CK} = 0$$

Dziesiąte założenie mówi z kolei o tym, że stan emocjonalny decydenta jest stabilny (SE).

$$Z_{10}: {}^{RI}_{CW} SE^{CP}_{CKa} = const.$$

Jedenaste założenie dotyczy niezaburzonej sprawności postrzegania (SP).

$$Z_{11}: {}^{RI}_{CW} SP^{CP}_{CKa} = const.$$

Dwunaste założenie wprowadza abstrahowanie od dóbr produkcyjnych (DP).

$$Z_{12}: {}^{RH}_{CZ} DP^{CK}_{CKa} = 0$$

Trzynaste założenie z kolei dopełnia założenie dwunaste, niwelując rozważania dóbr jako konsumpcyjnych (DK), w efekcie czego wybory są już całkowicie abstrakcyjne.

$$Z_{13}: {}^{RH}_{CZ} DK^{CK}_{CKa} = 0$$

W efekcie uzyskuje się idealizacyjny model wyjściowy człowieka gospodarującego w postaci:

$$W = f({}^{RI}_{CW} S^{CP}_{CKa}),$$

gdzie wybór (W) jest funkcją sprawności procesów neurofizjologicznych, a zatem mechanizmu racjonalności rzeczowej. Tak zidealizowany człowiek gospodarujący jest *akulturowy*, *aspołeczny*, pozbawiony historii oraz emocji. Nie działa w stosunku do określonych dóbr i nie ma świadomości głębszych relacji rekurencyjnych. Podejmuje decyzje abstrakcyjne w oparciu o wewnętrzną bezbłędną logikę racjonalności. Jak widać, taki człowiek gospodarujący jest wyidealizowany nawet w stosunku do ekonomii ortodoksyjnej, gdzie zwykle model ten jest konkretyzowany do poziomu dóbr konsumpcyjnych i dóbr produkcyjnych. Przyjmuje zatem postać:

$$W = f({}^{RI}_{CW} S^{CP}_{CKa}) + g({}^{RH}_{CZ} DK^{CK}_{CKa})$$ (dla homo oeconomicusa konsumenta)

lub

$$W = f({}^{RI}_{CW} S^{CP}_{CKa}) + g({}^{RH}_{CZ} DP^{CK}_{CKa})$$ (dla homo oeconomicusa producenta).

Często również uchyla się założenie, jakoby nie było innych podmiotów gospodarujących – wprowadzając Piętaszka do gospodarki Robinsona Crusoe. Co z kolei należy zapisać:

$$W = f({}^{RI}_{CW} S^{CP}_{CKa}) + g({}^{RH}_{CZ} DK^{CK}_{CKa}) + h({}^{UI}_{CZ} I^{CS}_{CRM})$$

lub

$$W = f({}^{RI}_{CW} S^{CP}_{CKa}) + g({}^{RH}_{CZ} DP^{CK}_{CKa}) + h({}^{UI}_{CZ} I^{CS}_{CRM}).$$

Wynika to z tego, że operowanie na tak wysokim poziomie idealizacji jest możliwe jedynie w rozważaniach teoretycznych nad istotą procesu gospodarowania.

Ma natomiast bardzo małe właściwości heurystyczne dla wyjaśniania nawet nieskomplikowanych relacji w gospodarce.

Podsumowując, należy stwierdzić, że czynnikiem opisującym najtrafniej człowieka gospodarującego jest jego racjonalność, która w przeprowadzonym tu procesie idealizacji jest ujęta w sprawności procesów neurofizjologicznych. Jest to zatem wrodzona zdolność człowieka do logicznego (rozumnego) myślenia. Każdy człowiek, po odseparowaniu go od wszelkich możliwych czynników ubocznych, zawsze będzie podejmował takie same wybory, jako że jego mechanizmy myślowe działają tak samo.

4

Konkretyzacja w perspektywie psychologicznej

W rozdziale tym przyjęto za cel konkretyzację idealizacji człowieka gospodarującego w perspektywie psychologicznej. Przejście stratyfikacyjne polega tu na odmiennym ułożeniu kolejności czynników istotnych poprzez inną interpretację zasad stratyfikacji esencjalnej. Należy pamiętać, że czynnikiem naczelnym wciąż pozostaje sprawność procesów neurofizjologicznych, czyli wewnętrzna zdolność człowieka do podejmowania racjonalnie abstrakcyjnych decyzji. Inaczej być nie może, gdy przyjmuje się, że taka jest natura substancji ludzkiej, biologicznie zdeterminowanej i genetycznie dziedziczonej.

W związku z tym, że ujęcie psychologiczne jest zakorzenione w radykalnym indywidualizmie, to zasada stratyfikacyjna, mówiąca że istotne są tylko decyzje jednostek, jest w tym przypadku w pełni prawomocna. Ponieważ radykalny indywidualizm oznacza również walor esencjalny indywiduów, to druga zasada stratyfikacji esencjalnej, głosząca że istotne są tylko działania jednostek, również pozostaje bez zmian. W przypadku zasady trzeciej, w myśl której decyzje jednostkowe podejmowane są w oparciu o kalkulację korzyści i kosztów, także nie ma mowy o odstępstwie od ortodoksyjnej perspektywy ontologicznej. Wynika to z tego, że psychologizmy są bardzo silnie wrośnięte w ortodoksję ekonomiczną (por. [Becker 1990, s. 26-27; Popper 1993, s. 100]). Ostatnia zasada stratyfikacji odwołuje się do cech dóbr ekonomicznych, które są podstawą kalkulacji korzyści i kosztów. W perspektywie psychologicznej wiąże się to bezpośrednio z subiektywizmem i kwestią odczuwania potrzeb. Jednak w przypadku konkretyzacji w tej perspektywie relacja między decydentem a dobrami ekonomicznymi jest taka, że to decydent jest źródłem interpretacji użyteczności danego dobra. W szczególności dotyczy to homo oeconomicusa konsumenta, jako że to on finalnie osiągnie użyteczność, która ma zaspokoić jego potrzeby. Niemniej w perspektywie psychologicznej subiektywne poczucie użyteczności danego dobra jest stałą właściwą człowiekowi gospodarującemu, a nie wynika z nacisków zewnętrznych. W takim ujęciu czwarta zasada stratyfikacji ulega nie tyle zmianie, ile doprecyzowaniu. Cechy dóbr ekonomicznych, na podstawie których dokonuje się kalkulacja, są postrzegane przez podmiot kalkulujący

w oparciu o jego wewnętrzne preferencje, które są stałe, niezmienne i przechodnie (por. [Becker 1990, s. 22]).

W zasadzie konkretyzacja w perspektywie psychologicznej wymaga dość trywialnej zmiany, pozostającej w obrębie czynników kalkulacyjnych oraz jednego, głównego w jej przypadku, czynnika dotyczącego relacji międzyludzkich. Chodzi tu o przesunięcie kolejności przywracania czynników ubocznych, tak aby w abstrakcyjnej sytuacji wprowadzić wszystkie czynniki psychologiczne oraz pierwszy czynnik społeczny. Należy podkreślić, że czynniki dotyczące dóbr ekonomicznych nie biorą udziału w procesie konkretyzacji, gdyż to nie ich zmiana, lecz ich postrzeganie ma w tej perspektywie znaczenie.

Dla przypomnienia, w ortodoksyjnej perspektywie ontologicznej (por. podrozdział 3.1) chodzi o to, aby do rozważań wprowadzić w pierwszej kolejności dobra jako właściwy ekonomii przedmiot wymiany (por. [Marshall 1920, s. 56-57]). Najpierw wprowadza się pierwszy poziom skomplikowania analizy, czyli dobro jednego typu (w prowadzonych tu rozważaniach było to dobro konsumpcyjne), a następnie dobro drugiego typu. W ten sposób dokonuje się analizy na rynku dóbr konsumpcyjnych, a następnie na rynku dóbr produkcyjnych, na których popyt jest popytem pochodnym (względem rynku dóbr konsumpcyjnych), a jego przebieg powiązany jest ze stanami równowagi na rynku konsumpcyjnym. Taka logika zawarta w ortodoksyjnej perspektywie ontologicznej pozwala na rozważanie sytuacji, gdy podmiot działa racjonalnie i ma do czynienia z wymianą rynkową dóbr. Są to więc teorie rynku.

Konkretyzacja w perspektywie psychologicznej ma za zadanie w pierwszej kolejności dopuścić do rozważań czynniki psychologiczne, które wpływają na racjonalność, to znaczy modyfikują jej oddziaływanie. Przedmiot wymiany objęty jest niejako założeniem *ceteris paribus*, a faktycznie abstrahuje się od niego. Proponowane ujęcie jest zbliżone do tego, jakie preferuje się w ramach *ekonomii behawioralnej*, aczkolwiek należy być tu ostrożnym w prostym szufladkowaniu, do jakiego nurtu ekonomicznego zaliczyć daną konkretyzację. Wynika to z tego, że większość heterodoksji ekonomicznych ma charakter interdyscyplinarny. Zwykle uznaje się, że ekonomia behawioralna jest wypadkową ekonomii i psychologii, w tym psychologii poznawczej (por. [Nęcka, Orzechowski, Szymura 2006, s. 22-23; Wärneryd 2004, s. 26]). Nie można jednak bagatelizować faktu, że w różnych kontekstach i teoriach wykorzystuje się zdobycze nie tylko psychologii, lecz w dużej mierze psychologii społecznej, która w znacznym stopniu kładzie nacisk na czynniki społeczne (por. [Aronson 1995, s. 19-23]). Jest to istotny czynnik, który przesuwa rozważania o dalszy stopień, wprowadzając relacje społeczne chociażby na poziomie działań społecznych, które są efektem na przykład konformizmu. Stąd konkretyzacja w perspektywie psychologicznej nie może się obyć bez wzięcia pod uwagę działań innych ludzi, tym samym wchodząc w zakres czynników relacji międzyludzkich.

4.1. Ekonomia behawioralna w psychologicznej perspektywie ontologicznej

Ekonomia behawioralna uznawana jest powszechnie za naukę interdyscyplinarną, która czerpie z rezerwuaru przede wszystkim dorobku ekonomicznego, psychologicznego i socjologicznego (por. [Thaler 2018, s. 27; Wärneryd 2004, s. 26]). Trzeba zaznaczyć, że w ekonomii behawioralnej stosuje się bardzo szeroki zakres narzędzi analitycznych zaczerpniętych często z różnych nauk. Podobnie jest w psychologii społecznej, w której sądy opierają się zarówno na psychologii, jak i na zjawiskach socjologicznych, takich jak na przykład przyjmowanie ról społecznych (por. [Aronson 1995, s. 25]). W ekonomii behawioralnej stosuje się nie tylko teorie psychologiczne, ale również te z zakresu psychologii społecznej, tym samym dopuszczając do rozważań czynniki *sensu stricto* społeczne, które wpływają na procesy decyzyjne. Jest to ważne uszczegółowienie, gdyż ukazuje, że w ekonomii behawioralnej nie można całkiem odseparować człowieka od środowiska społecznego – o czym będzie szczegółowo w dalszej części tego rozdziału.

W ramach ekonomii behawioralnej do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych wykorzystuje się przede wszystkim zdobycze psychologii i nauk pokrewnych. Jak pisze Richard H. Thaler [2018, s. 27], ekonomia behawioralna nie jest osobną dziedziną nauki. W istocie jest to wciąż ekonomia, lecz wsparta zdobyczami z zakresu psychologii. Można powiedzieć, że ekonomia behawioralna jest jednym z pobocznych nurtów ekonomii lub jest heterodoksją ekonomiczną. W takim przypadku ekonomia neoklasyczna traktowana jest jako ortodoksja ekonomiczna. Szczególnie dobrze pasuje tu określenie heterodoksja ekonomiczna, gdyż naukowcy zajmujący się ekonomią behawioralną przeciwstawiają się pewnym utartym sądom ekonomistów neoklasycznych (ortodoksyjnych). Niemniej trzeba mieć na uwadze, że nie należy utożsamiać stosowania ekonomii behawioralnej z całkowitym odrzuceniem osiągnięć ortodoksji ekonomicznej. Często przyjmuje się błędny pogląd, że stosowanie heterodoksji ekonomicznej oznacza jednocześnie porzucenie zdobyczy ortodoksji ekonomicznej. *De facto* można to interpretować jako przekształcenia pewnych „dogmatów". Thaler [2018, s. 26] pisze, że chodzi tu o odrzucenie przeświadczenia o tym, że model człowieka gospodarującego jest precyzyjny i możliwy do bezpośredniej aplikacji. Faktycznie również w ortodoksji nie należy uznawać, że model człowieka gospodarującego w jego idealizacyjnej postaci jest możliwy do bezpośredniego zastosowania w rzeczywistości ekonomicznej, w tym w polityce ekonomicznej. Wykorzystanie zdobyczy ekonomii ortodoksyjnej w realnych warunkach gospodarczych wymaga zawsze jakiejś konkretyzacji, a w przypadku ekonomii behawioralnej jest to konkretyzacja w perspektywie psychologicznej. A zatem ekonomia behawioralna nie może być traktowana jako całkiem osobna doktryna ekonomiczna. Co więcej, należy nawet być ostrożnym w rozumieniu jej jako konkurencyjnej wobec ekonomii neoklasycznej. Jest to raczej forma konkretyzacji ortodoksji ekonomicznej, która w swojej idealizacyjnej odsłonie opiera się na założeniu racjonal-

ności podmiotów gospodarujących. Thaler [2018, s. 22] wskazuje, że ekonomia jako taka (a domyślnie należy rozumieć, że chodzi tu ekonomię ortodoksyjną) składa się z dwóch elementów: *optymalizacji* i *równowagi*. Jednocześnie ani optymalizacja, ani równowaga w rzeczywistości gospodarczej nie występują. Ani realni ludzie nie są w stanie skutecznie i bezbłędnie optymalizować, ani rynki nie znajdują się w ciągłej równowadze. Wręcz odwrotnie, ludzie na co dzień popełniają błędy w swoich rachunkach optymalizacyjnych, co prowadzi w jawny sposób do nierównowag na rynkach. Wydaje się to czymś naturalnym, w końcu ludzie nie są chodzącymi kalkulatorami, co więcej, wydaje się, że przecież każdy zdroworozsądkowy człowiek, w tym naukowiec, zdaje sobie z tego sprawę. Jednak niebezpieczna idea człowieka gospodarującego prowadzi do tego, że aksjomaty – które urastają do rangi „dogmatów" – optymalizacji i równowagi przekładane są wprost na wyjaśnienie zachowań ludzkich. W ramach ekonomii behawioralnej badania mają charakter empiryczny i indukcyjny, co prowadzi do zastosowania między innymi jako metody badawczej eksperymentu, który może wyjaśnić, jak ludzie zachowują się w danej sytuacji przy zaistnieniu konkretnych bodźców lub jak kalkulują. Wydaje się, że ekonomia behawioralna odrzuca myślenie modelowe i idealizacyjne czy też umniejsza rolę abstrahowania w konstruowaniu teorii naukowych. Zresztą w pewnych granicach przedstawiciele tego nurtu tak właśnie postrzegają swoją rolę. Jednak fakt, że w dużej mierze odwołują się do ortodoksji jako punktu wyjścia, powinien wskazywać, że modele abstrakcyjne są jednak potrzebne w procesie heurystycznym. Przyjęte w tej książce stanowisko jest bardziej radykalne, gdyż badania z zakresu behawioryzmu w zachowaniach ekonomicznych traktowane są tu jako konkretyzacja. A zatem jest to odkrywanie szczegółowego wpływu czynnika, który został wyeliminowany w trakcie procesu idealizacji. I taki też jest cel tego rozdziału: wskazać, jak poszczególne czynniki z zakresu psychospołecznego wpłyną na wyjściowe decyzje podmiotów gospodarujących.

4.2. Psychologia ekonomiczna i znaczenie wątków psychologicznych w ekonomii

Bardzo zbliżonym podejściem do kwestii relacji czynników psychospołecznych i decyzji ekonomicznych jest to, które tworzy się w ramach psychologii ekonomicznej. Co prawda psychologia ekonomiczna nie jest *stricte* ekonomią behawioralną, lecz ma z nią niezwykle dużo wspólnego. Ogólnie panuje pogląd, że psychologia ekonomiczna różni się od ekonomii behawioralnej tym, że tę pierwszą uprawiają psycholodzy zajmujący się ekonomią, a tę drugą – ekonomiści interesujący się psychologią (por. [Wärneryd 2004, s. 26; Zaleśkiewicz 2011, s. 33]). Zasadniczo w tym stwierdzeniu jest sporo racji, gdyż co najmniej przedmiot badań jest taki sam, czyli decyzje ludzkie w obrębie aktywności gospodarczej. Jednak fakt, że w jednym przypadku badaczami są psychologowie ekonomizujący, a w drugim ekonomiści psychologizu-

jący, prowadzi do tego, że różne są narracje tych dwóch podejść. Ekonomista będzie bliższy przeformułowaniu teorii ekonomii ortodoksyjnej, a psycholog będzie raczej poszukiwał indukcyjnie prawidłowości, dodając do nich interpretację ekonomiczną. Oczywiście są to pewne stereotypowe wnioski, lecz faktem jest, że ekonomista behawioralny wyrasta z doktryny ekonomicznej i ma ją ciągle w pamięci, a psycholog – z doktryny psychologicznej. Tym samym w chwilach „desperacji badawczej" ekonomista powraca do znanych mu teorii ekonomicznych, a psycholog – do teorii psychologicznych.

Ponieważ w niniejszej książce przejście stratyfikacyjne wywodzi się z ortodoksyjnej perspektywy ontologicznej, naturalne wydaje się właśnie stosowanie ekonomii behawioralnej jako reinterpretacji teorii ekonomicznych budujących konstrukt ekonomii neoklasycznej. Jednak nie sposób nie sięgnąć do dorobku psychologii ekonomicznej, która dostarcza bogatego materiału faktograficznego dotyczącego poszczególnych czynników istotnych. Należy jednak być ostrożnym w interpretacji zarówno ekonomicznej, jak i psychologicznej. Rzeczą normalną, a w pewnym sensie nieuniknioną, jest sytuacja, gdy zbyt powierzchownie stosuje się zdobycze jednej nauki w drugiej. Stąd na przykład tak częsty zarzut wobec modelu człowieka gospodarującego, jakoby był to jedyny możliwy byt w ekonomii. Z zewnątrz środowisko ekonomistów wydaje się skrajnie zafascynowane tym modelem, gdy w rzeczywistości tyle samo miejsca, co jego obronie, poświęca się jego obalaniu. Podobnie psychologia może wydawać się nauką „miękką", z której nie sposób wyprowadzić stałych twierdzeń.

Faktycznie łączenie ekonomii i psychologii ma bardzo długą tradycję. Nie jest to zresztą w żadnym przypadku zaskakujące, ponieważ ostatecznie obie te nauki dotyczą tego samego podmiotu – człowieka. Należy jednak mieć na uwadze, że imperializm ekonomiczny zminimalizował rezerwuar treści psychologicznych do prostych zasad optymalizacji funkcji użyteczności.

Badacze zwykli wskazywać Grecję jako źródło myśli nad ekonomią i psychologią starożytną. Za protoplastę ekonomisty uważa się zgodnie Ksenofonta. To jemu przypisuje się nazwę „ekonomia". W drugiej kolejności zwykło wymieniać się Arystotelesa. To właśnie on zwrócił swoją uwagę na sztukę kierowania gospodarstwem domowym, które dziś uznać można za zdolność gospodarowania ograniczonymi zasobami w celu zaspokojenia potrzeb. Arystoteles uważany jest również za praojca psychologii, gdyż zajmowały go takie kwestie, jak relacja umysłu i ciała, osobowości czy też relacja między zmysłami a postrzeganiem [Wärneryd 2004, s. 8-13]. Należy mieć jednak na uwadze, że w jego dziełach trudno szukać odrębnego traktowania tego, co współcześnie określa się mianem ekonomii i psychologii – jak zresztą innych dziedzin nauki, żeby tylko wymienić politologię, etykę czy poetykę (por. [Stankiewicz 2007, s. 41-42]).

Abstrahując jednak od tak odległych praprzyczyn wykształcenia się współczesnych nauk, należy zauważyć, że w czasach formułowania się współcześnie rozumianej ekonomii jej związek z psychologią był nader silny. Wynika to poniekąd

z tego, że w czasach Adama Smitha ani ekonomia, ani psychologia nie były wykrystalizowane, a naukowcy mieli z gruntu rzeczy bardzo rozległe zainteresowania o zabarwieniu filozoficznym. Dla przykładu, nie kto inny, jak ojciec terminu *homo oeconomicus* John Stuart Mill [1844, s. 137] poszukiwał istoty natury ludzkiej, aczkolwiek w ograniczonym zakresie, gdyż skupiał się jedynie na tych jej aspektach, które związane są z *pragnieniem bogactwa*. Nawet posłużenie się pojęciem „pragnienia" wskazuje na aspekt psychologiczny potrzeby posiadania tego, czego brakuje. Mill oczywiście nie wskazuje, co to znaczy brak bogactwa i kiedy pragnienie bogactwa jest zaspokojone. Co więcej, pisze, że człowiek pragnie większego bogactwa, a nie mniejszego (por. [Dzionek-Kozłowska 2018, s. 32; Wärneryd 2004, s. 14]). Charakterystyczny dla twórczości Milla jest silny wpływ poglądów utylitarystycznych, wpojonych przez ojca – Jamesa Milla, który z kolei przejął je bezpośrednio od Jeremy'ego Benthama. Mill [2005, s. 31-33] odchodzi jednak od prostego utylitaryzmu na rzecz zróżnicowania jakościowego użyteczności. Tym samym stara się nadać utylitaryzmowi wymiar ludzki, a nie czysto mechanistyczny. To właśnie w swoim rachunku utylitarnym zawarł Mill właściwą człowiekowi sprzeczność wewnętrznych pragnień, wprowadzając przeciwstawne do bogacenia się skłonności ludzkie. Po pierwsze, człowiek, zdaniem Milla [1844, s. 137-138], ma awersję do pracy, a po drugie, odczuwa przyjemność z kosztownych nałogów. Można to zinterpretować jako pragnienie lenistwa oraz pragnienie dokonywania zbędnych wydatków. Człowiek jest więc rozdarty między pragnieniem bogacenia się a pragnieniem unikania pracy oraz pragnieniem folgowania sobie w uciechach. W tym względzie rozważania Milla przypominają bardziej studium zrozumienia dramaturgii ludzkiego losu, niż czysto ekonomiczny rachunek korzyści i kosztów. Nie ma zresztą w tym nic nadzwyczajnego, gdy weźmie się pod uwagę, że filozoficzne podstawy ekonomii, których podwaliny znaleźć można u Benthama, mają swe źródło w poszukiwaniu ludzkiego szczęścia i w rachunku hedonistycznym.

Pragnienia ludzkie towarzyszą zatem rozważaniom ekonomicznym od początku formułowania się współczesnej myśli ekonomicznej. Dlatego też trudno się dziwić, że zdobycze psychologii szybko znalazły odzwierciedlenie w ekonomii. Szczególnie wyraźnie widać to w przypadku zaadaptowania rozważań Abrahama H. Maslowa [1943; 1986; 1990], wskazujących na istnienie hierarchii potrzeb. Nawet w ekonomii ortodoksyjnej zwykło się wskazywać na istnienie pewnej stałej hierarchii potrzeb ludzkich. W zasadzie jest to jednoznaczne z cichym przyjęciem, że działania ludzkie wynikają z subiektywnego odczucia braku czegoś lub kogoś. Należy, co niezwykle istotne, zwrócić uwagę na to, że w ekonomii ortodoksyjnej przyjmuje się istnienie stałych i wrodzonych preferencji, tak jak czyni to Gary S. Becker [1990, s. 22-23], na wzór tego, jak sformułował to Maslow [1943, s. 370-396; 1990, s. 72-86] względem potrzeb. Mimo spłycenia dociekań Maslowa w myśli ekonomicznej cała teoria konsumenta silnie czerpie jednak z koncepcji potrzeb jako źródła motywacji do działania. Czyni to oczywiście we właściwy dla siebie sposób poprzez rachunek korzyści i kosztów, nie biorąc pod uwagę niuansów dotyczących priorytetów

realizacji danej potrzeby oraz atrofii potrzeb z wyższych rzędów, przy regularnym zaprzestaniu zaspokajania potrzeb niższego rzędu. Mezalians ekonomii i psychologii jest zatem czymś naturalnym, lecz w ekonomii ortodoksyjnej pozostały zaledwie wątki psychologizmów, a w psychologii ekonomicznej główny nacisk został położony na zdolności heurystyczne wynikające z rozwoju psychologii.

4.3. Konsekwencje konkretyzacji w perspektywie psychologicznej

Zdroworozsądkowa obserwacja wskazuje, że człowiek na co dzień nie zachowuje się tak, jak opisuje to model *homo oeconomicus*. Praktyka dostarcza wielu dowodów na to, że człowiek zachowuje się całkowicie odwrotnie, niż wynikałoby to z modelu. Co więcej, nie trzeba się uciekać do jakichś specjalnych sytuacji, aby wykazać, że realne decyzje odbiegają od prognoz, jakie uzyskuje się, stosując ten model. Najprościej to zauważyć, gdy postawi się człowieka przed wyborem, który dotyczy tej samej wartości ekonomicznej, lecz wyrażonej w innej formie. Człowiek inaczej reaguje na stratę wartości ekonomicznej, gdy przyjmuje ona postać gotówki, a inaczej, gdy jest to dobro. Co więcej, inaczej traktuje tę samą wartość, gdy przyjmuje ona postać pieniądza fizycznego, a inaczej, gdy jest to pieniądz elektroniczny. Decyzje ludzkie mogą zatem wydawać się irracjonalne, a nie racjonalne (por. [Pinker 2021, s. 18-19; von Mises 2007, s. 16-17]), co świadczyłoby o tym, że czynnik naczelny modelu człowieka gospodarującego jest nietrafny, a cała idealizacja pozbawiona sensu.

Faktycznie badania empiryczne wykazują, że człowiek zwykł podejmować decyzje w oparciu o pewne schematy myślowe, zwane przez Amosa Tversky'ego i Daniela Kahnemana [1972; 1973; 1974][1] heurystykami, a nie w oparciu o racjonalną kalkulację. Co więcej, schematy te mogą się okazać całkowicie irracjonalne, czego decydent nie potrafi dostrzec. Ale fakt, że człowiek posługuje się pewnymi gotowymi schematami, niekoniecznie musi oznaczać, że jest nieracjonalny (żeby nie posłużyć się określeniem: irracjonalny) w swojej istocie. Może to świadczyć natomiast o tym, że warunki, w których idealizacja jest dostępna, odbiegają na tyle od codziennych sytuacji, że staje się to zauważalne. Można się tu wspomóc pewną analogią z zakresu fizyki. Otóż fakt, że samolot lata, nie wydaje się w warunkach ziemskich czymś nadzwyczajnym. Niemniej nie jest to możliwe bez atmosfery, która dla ziemianina jest czymś normalnym. Gdyby jednak tej nie było, samolot „spadłby" pod wpływem siły grawitacji – zakładając, że został jakimś cudem umieszczony na jakiejś wysokości ponad powierzchnią ciała niebieskiego niemającego oczywiście atmosfery. To właśnie fakt istnienia atmosfery skutecznie opóźniał odkrycie siły powszechnego ciążenia i stworzenia teorii, którą ostatecznie sformułował Isaac Newton. Podobnie jest z człowiekiem, który działając w warunkach codziennych, jest jak samolot poru-

[1] W publikacji z 1972 roku Kahneman jest pierwszym autorem, a Tversky drugim. Tym samym w literaturze artykułu tego należy szukać pod nazwiskiem Kahnemana.

szający się w atmosferze. To, że lata, nie oznacza, że naczelnym czynnikiem opisującym to zjawisko nie jest siła grawitacji, która przyciąga go do powierzchni ziemi.

4.3.1. Sprawność procesów neurofizjologicznych

Idealizacja człowieka gospodarującego zakłada, że umysł ludzki działa racjonalnie w obszarze zachowań ekonomicznych, według zasady optymalizacji celu. Założenie takie wskazuje, że jeżeli istnieje jakiś problem natury ekonomicznej, to proces myślowy będzie prowadził człowieka do rozwiązań optymalnych. W ujęciu ekonomicznym ma to sens, gdyż zachowanie ekonomiczne polega na gospodarowaniu. Jest to forma systemu zamkniętego, który wskazuje, że jeżeli problem zakwalifikuje się do grona ekonomicznych, to decyzja też jest ekonomiczna. Można to ująć inaczej, każdy problem rozwiązywany w procesie gospodarowania jest *de facto* problemem ekonomicznym. W konkretyzacji człowieka gospodarującego jest to swoisty punkt wyjścia, zakładający że mechanizm przetwarzania informacji zawarty w ludzkim mózgu jest technicznie czysto logiczny[2].

Należy zaznaczyć, że przetwarzanie informacji przez mózg nie jest tym samym, co przetwarzanie przez umysł (por. [Nęcka, Orzechowski, Szymura 2006, s. 24]). Gdy mowa o procesach mózgowych, a zatem neurofizjologicznych, ma się na myśli coś mechanistycznego, na wzór matematycznych równań. Nawet jeżeli założyć, że mózg ludzki jest maszyną liczącą matematycznie, to, po pierwsze, umysł już niekoniecznie musi mieć tę właściwość, a po drugie, mózg musi mieć odpowiednią sprawność.

Na drodze procesu konkretyzacji należy właśnie usunąć założenie idealizujące, jakoby na sprawność procesów neurofizjologicznych nic nie oddziaływało. Otóż jest

[2] Kwestia logicznego myślenia, jako cecha ludzkiego mózgu, nie jest do końca jednoznaczna. Otóż na przykład Kahneman [2012, s. 37] uważa, że procesy poznawcze odbywające się poza świadomością niekoniecznie charakteryzują się logiką. Mogłoby to wskazywać, że „biokomputer", jakim jest ludzki mózg, wcale nie opiera się na zasadach logiki – odwrotnie niż komputer. Oznaczałoby to, że mózg nie może być porównany z procesorem (por. [Searle 1999, s. 71-72]). Jednak zagadnienie jest jeszcze głębsze, gdyż budulcem wszelkich procesów myślowych są procesy neurofizjologiczne, a te są pochodną neuroanatomii. Dopiero zbiór procesów neurofizjologicznych przekształca się jakościowo w to, co zwykło się określać umysłem [Searle 1999, s. 15-16]. Powstaje zatem pytanie, czy logiczne myślenie wynika ze struktury neuroanatomicznej i po prostu nie można myśleć inaczej niż logicznie? Jednakże empiria dostarcza dowodów na częste przypadki nielogicznego myślenia, jako efektu działań. Nie musi to jednak być jednoznacznie z tym, że mózg poprzez przetwarzanie informacji otrzymuje różne wyniki (logiczny i nielogiczny), lecz że umysł nie każdy proces inicjuje. To tak jakby zamiast obliczyć wynik za pomocą kalkulatora, po prostu użyć wyniku „na wyczucie", tym samym oszczędzając czas na wstukiwanie cyfr na klawiaturze. Czynienie tak nie oznacza, że nie dysponuje się narzędziem pozwalającym uzyskać dokładne rozwiązanie, lecz że się z niego nie korzysta. W takim ujęciu mózg jest idealizacyjnie logiczny, ale wyniki uzyskane przez umysł już być takimi być nie muszą w konkretnym ujęciu, gdy jakieś konkretne względy skłaniają go do zrezygnowania (nieświadomego lub świadomego) z korzystania z narzędzi przetwarzania informacji. Trzeba jednak mieć na uwadze, że powyższe rozumowanie nie jest jedynym wyjaśnieniem rozdźwięku między idealizacją a konkretyzacją procesów myślowych, lecz tylko jednym z wielu (por. [Searle 1999, s. 49-87]).

wręcz odwrotnie, sprawność ta jest ciągle modyfikowana. Modyfikacje takie mogą mieć charakter „techniczny" lub „merytoryczny". Techniczne modyfikacje można przypisać czynnikom wewnętrznym i zewnętrznym. Wewnętrzne to takie, które na przykład wpływają na parametry i stany biochemiczne właściwe dla osobniczego mózgu. Z kolei zewnętrzne to te, które pochodzą z zewnątrz organizmu, lecz modyfikują jego parametry. Określenie „techniczne" ma oddawać biomechaniczną naturę modyfikacji i ukazać, że mózg traktować można jako pewien mechanizm, którego funkcjonowanie zależy od parametrów, takich jak na przykład poziom serotoniny lub dopaminy. Ten z kolei może być osobniczy i wynikać z samego organizmu lub może być zależny od zewnętrznego oddziaływania. Takie techniczne modyfikacje można wywołać, podając leki psychotropowe lub psychostymulatory. Można również wpływać na procesy mózgowe, wywołując na przykład sztucznie uśmiech, a zatem wpływać na to, jak realizowane są procesy neurofizjologiczne (por. [Kahneman 2012, s. 75]).

Merytoryczne modyfikacje dotyczą z kolei przejścia od mózgu do umysłu. Mózg może wykonywać pewne obliczenia (przeprowadzać procesy przetwarzania informacji), ale umysł steruje tym, jakie moce obliczeniowe będą wykorzystane. Proces ten nie jest do końca świadomy lub może być zepchnięty do grupy procesów nieświadomych. Metaforą takiego działania jest bilardzista Miltona Friedmana [1953, s. 21], który zachowuje się *jak gdyby* znał formuły matematyczne pozwalające mu na obliczanie kątów odbicia kul od ścian stołu bilardowego. Chodzi tu o to, że bilardzista (w tym przypadku ekspert w swojej dziedzinie) gra tak, jakby potrafił obliczyć, pod jakim kątem należy uderzyć bilę, by ta wpadła do łuzy. W rzeczywistości bilardzista nie musi w ogóle znać matematyki, gdyż wszystkie procesy związane z określeniem, jak uderzyć bilę, by ta podążyła w odpowiednim kierunku, odbywają się poza jego świadomością. Bilardzista patrzy na stół bilardowy i widzi, jak powinna biec bila, by mógł on osiągnąć zamierzony efekt. Jednak cel, jaki chce osiągnąć grający w bilard, jest już czynnością świadomą i zależy od strategii, którą przyjmuje.

Przykład Friedmana [1953, s. 21-22] miał służyć ukazaniu, że człowiek gospodarujący zachowuje się „jak gdyby" znał zasady rządzące wyborem ekonomicznym przy użyciu rachunku marginalnego (por. [Thaler 2018, s. 70-71]). A zatem rachunek marginalny jest analogiczny z procesem myślowym przeprowadzanym przez mózg. Problem polega jednak na tym, że u Friedmana gracz jest ekspertem w swojej dziedzinie, a zatem osiąga wyższą sprawność procesów neurofizjologicznych – na przykład poprzez ich ćwiczenie. Co więcej, nie zawsze musi zaprzęgać moce obliczeniowe swojego mózgu do rozwiązywania nowego problemu, lecz może przywołać z pamięci gotowy wynik. Jest to istotne, gdyż psychologia poznawcza dowodzi, że człowiek jest *skąpcem poznawczym*, co oznacza, że nie angażuje w pełni swoich możliwości przetwarzania informacji [Nęcka, Orzechowski, Szymura 2006, s. 25]. A zatem stara się je ograniczyć, co można tłumaczyć ewolucyjną zasadą oszczędności energii, jako że mózg zużywa bardzo duże ilości glukozy [Kahneman 2012, s. 60].

Zakładając zatem, że mózg ludzki na poziomie neurofizjologicznym działa logicznie, należy dostrzec, że sprawność myślenia umysłu jest już rzeczą odmienną. W tym miejscu trzeba wprowadzić podział na dwa rodzaje myślenia. Pierwszy rodzaj to myślenie *automatyczne*, za które odpowiada tak zwany system pierwszy lub system automatyczny. Kahneman określa ten rodzaj myślenia *szybkim*. Drugi rodzaj to myślenie *wysiłkowe*, za które odpowiada system drugi, czyli system wysiłkowy. Ten rodzaj myślenia Kahneman nazywa myśleniem *wolnym*. Myślenie szybkie jest automatyczne i bezwysiłkowe (lub zachodzi przy niewielkim wysiłku), a jednocześnie jest niezależne od świadomej woli. Z kolei myślenie wolne wymaga umysłowego wysiłku i decydowania, czemu zostanie poświęcona uwaga. Temu rodzajowi myślenia towarzyszy skupienie oraz możliwość dokonywania świadomych wyborów [Kahneman 2012, s. 31-43].

Myślenie szybkie odbywa się poza świadomością i nie wymaga rozmyślnego skupienia uwagi. Jego bezwysiłkowość nie oznacza natomiast tego, że nie zużywa ono energii. Energia bowiem zużywana jest zawsze, lecz myślenie automatyczne ma własny mechanizm pożytkowania energii. System odpowiedzialny za szybkie myślenie sam w sobie ma walor gospodarowania, gdyż działa w taki sposób, żeby angażować możliwie jak najmniej zasobów. Związane jest to ze wspomnianym już pojęciem skąpca poznawczego. Nie chodzi tu jednak o to, że myślenie automatyczne jest zminimalizowane, lecz że gdy działa, robi to możliwie efektywnie – co nasuwa myśl, jakoby mechanizm ten gospodarował posiadanymi zasobami glukozy. Faktycznie system automatyczny działa w zasadzie zawsze, z wyjątkiem stanu snu lub stanu wegetatywnego. Jego skuteczność jest natomiast silnie związana z tym, jakimi zasobami dysponuje.

Podobnie zresztą działa system odpowiedzialny za myślenie wolne, z tym że jest on aktywowany bardziej świadomie. Inicjatorem jego działania jest albo bodziec ze strony systemu automatycznego, albo świadome działanie umysłu. System wysiłkowy wymaga jednak samokontroli i siły woli, aby działać tak, jak chce tego człowiek. Gdy dany człowiek pragnie myśleć zgodnie z zasadami formalnej logiki, to musi przywoływać te zasady z pamięci i stosować je w budowaniu ciągu myślowego. Rozwiązuje zatem świadomie jakiś problem. System automatyczny od razu podsunąłby odpowiedź, która co prawda mogłaby być „nieprzemyślana", ale miałaby za zadanie „trafić" w wynik. Gdy nie ma czasu na wolne myślenie, zwykle ludzie posługują się tym, co określają mianem intuicji, a zatem nie zaprzęgają do działania systemu wysiłkowego.

Kahneman [2012, s. 44-54] podaje wyniki bardzo znaczących eksperymentów dotyczących uwagi, które wskazują na zdroworozsądkowy wniosek, że możliwości umysłu ludzkiego są po prostu skończone. O ile system automatyczny sam się reguluje, tak aby być możliwie jak najdłużej skutecznym, o tyle system wysiłkowy zmusza umysł do wytężonego wysiłku i zdecydowanie szybciej traci swoją przydatność do rozwiązywania problemów. Kahneman wykazuje, że przeciążenie umysłu prowadzi wprost do ustania procesów myślenia. Ponadto badania wykazują, że zdolność do my-

ślenia wysiłkowego zależy w dużej mierze od kondycji fizycznej organizmu. Organizm, który ma deficyt środków odżywczych (najprościej mówiąc, glukozy) będzie potrzebował mniejszego wysiłku przy podejmowaniu decyzji, a wyrażając się inaczej – będzie wybierał opcję wymagającą jak najmniej wysiłku. Jednak taki wybór nie musi być w żadnym razie optymalny, gdyż nie jest dostatecznie przemyślany.

Ostatecznie należy stwierdzić, że myślenie nie zawsze przebiega tak samo. Decyzje są wypadkową działania dwóch systemów (automatycznego i wysiłkowego), które są wykorzystywane w zależności od okoliczności. Mogą być to bardzo prozaiczne rzeczy, takie jak poziom nasycenia organizmu w środki odżywcze lub czas, w jakim trzeba podjąć decyzje. Co więcej, inaczej decyzje bywają podejmowane w różnych porach dnia, a każdy organizm ma trochę inną amplitudę funkcjonowania dobowego, co również wpływa na to, jak podejmuje decyzje. Myślenie będzie zatem różne w zależności od tego, czy człowiek angażuje tylko system automatyczny i myśli szybko, czy też stosuje system wysiłkowy i myśli wolno.

Postać wyjściową idealizacji człowieka gospodarującego, która przyjmuje formę równania:

$$W = f({}^{RI}_{CW}S^{CP}_{CKa}),$$

należy uzupełnić, podając w wątpliwość fakt, że sprawność procesów neurofizjologicznych jest stała. Tym samym czynnik „S" nie jest stałą, lecz zmienną, której natężenie określa poziom sprawności. Na tym poziomie konkretyzacji sprawność wynika z zaangażowania sił intelektualnych, czego wyrazem jest myślenie szybkie (automatyczne) i wolne (wysiłkowe) oraz poziom dostępnych zasobów. Stąd też sprawność procesów neurofizjologicznych będzie zależeć od posiadanych zasobów energii oraz stopnia zmęczenia umysłowego:

$${}^{RI}_{CW}S^{CP}_{CKa} = f(En, Zm),$$

gdzie *En* to energia potrzebna w przebiegu procesu neurofizjologicznego, *Zm* to zmęczenie umysłowe.

4.3.2. Stan emocjonalny

Truizmem jest stwierdzenie, że emocje wpływają na proces rozumowania. Każdy doświadcza regularnie wpływu pozytywnych i negatywnych emocji na swoje decyzje i uczy się nad nimi panować (por. [Damasio 1999, s. 70]). Człowiek gospodarujący w swojej idealizacji oczywiście emocjom nie podlega, lecz w sposób wyrachowany i „na zimno" podejmuje decyzje. Można więc przyjąć, że warunkiem racjonalnego myślenia jest abstrahowanie od emocji. Zdroworozsądkowo uznaje się, że trafne decyzje podejmuje się w stanie swojego rodzaju równowagi emocjonalnej, którą wyraża się w kategoriach spokoju lub zrównoważenia – założenie idealizujące było

zapisane jako: $Z_{10}: {}^{RI}_{CW}SE^{CP}_{CKą} = const.$ Zgodnie z tym założeniem taki człowiek ani nie jest nazbyt wesoły, ani nie jest nazbyt smutny. Uchylenie założenia o zrównoważeniu (stabilności emocjonalnej) oznacza, że człowiek podlega skrajnym emocjom, których natężenie istotnie wpływa na niego, czyli nie można ich pominąć.

Kwestia znaczenia i wpływu emocji jest oczywiście głębsza, a samo ich pojęcie jest w nauce różnie rozumiane i interpretowane (por. [Ekman 2002, s. 37]). Na potrzeby tej książki wystarczyłoby nawet potoczne rozumienie terminu „emocje", aczkolwiek bliższe zapoznanie się z formalnymi definicjami wskaże na pewne niuanse jego rozumienia. Jak pisze Dariusz Doliński [2004, s. 321], definicję emocji należy budować w oparciu o rozważania Nico J. Frijdy. A zatem *emocją* można nazwać subiektywny stan psychiczny, który ustanawia pierwszeństwo dla działania związanego z nią. Emocjom towarzyszą zmiany somatyczne, ekspresja mimiczna i pantomimiczna albo jakiś rodzaj właściwego zachowania [Doliński 2004, s. 322]. Desygnatami pojęcia emocji są zatem: szczęście, smutek, gniew, strach, wstręt i zaskoczenie (por. [Ekman 2002, s. 37]). Przywołana definicja emocji podkreśla, że jej wywołanie prowadzi do pewnych konsekwencji – wzbudza pewnego rodzaju schemat działań, który z kolei prowadzi do konkretnego efektu. W pewnym sensie jest to zbliżone do działania systemu automatycznego, z tym że emocje dają priorytet jednym schematom działań, a inne spychają na dalszy plan. Dlatego między działaniem pod wpływem danej emocji a działaniem pod wpływem innej emocji występuje różnica. Należy również brać pod uwagę to, że siła, z jaką występuje dana emocja, także wpływa na układ priorytetów schematów działań. Szczególnie dobrze to widać na przykładzie silnych negatywnych emocji. Umiarkowany strach aktywizuje organizm, podczas gdy bardzo silny strach w zasadzie go paraliżuje.

Wpływ na racjonalność podejmowanych decyzji jest dość oczywisty. W idealizacji człowieka gospodarującego zawarta jest właściwość, że tylko myślenie bez wpływu emocjonalnego prowadzi do rozwiązań racjonalnych. W ujęciu ekonomicznym zależność taka jest prawdziwa. Wynika to z tego, że myślenie racjonalne ma prowadzić do ekonomicznego celu optymalizacji konkretnego problemu. A więc samo ujęcie problemu w kategoriach ekonomicznych będzie oznaczało, że jego optymalne rozwiązanie jest związane z racjonalnością decyzji (por. [von Mises 2007, s. 16]). W pewnym sensie jest to rodzaj tautologii, gdyż problem ekonomiczny jest rozwiązywalny racjonalnie, z czego wynika, że racjonalne decyzje są ekonomiczne. Natomiast należy mieć na uwadze, że optymalizacja funkcji celu ekonomicznego danej osoby może nie być dla niej korzystna w szerszym ujęciu. Chodzi tu o traktowanie człowieka jako całości, wraz z jego innymi aspektami psychicznymi lub w kontekście społecznym, gdy jest rozumiany jako część społeczeństwa. Antonio R. Damasio [1999, s. 71, 98] pisze, że badania kliniczne nad osobami, które straciły w następstwie urazu mózgu zdolność odczuwania emocji, dowodzą, że podejmowane przez nie decyzje są irracjonalne. Oznaczałoby to, że emocje pomagają w podejmowaniu trafnych decyzji. Są to jednak

decyzje przeprowadzane w warunkach realnych, a zatem nie są to wyizolowane decyzje ekonomiczne. System emocjonalny jest zdobyczą ewolucyjną i odnosi się do faktycznych warunków, w których przyszło funkcjonować człowiekowi. Należy tu odróżnić potoczne rozumienie racjonalnego działania – dla którego synonimami są działania rozumne, rozsądne lub zdroworozsądkowe, od ortodoksyjnego racjonalnego działania w ujęciu ekonomicznym – czyli od działania racjonalnego rzeczowo lub metodologicznie. Istotny jest tu zatem obserwator, który interpretuje decyzje w pewnych perspektywach czy też kontekstach.

Problem postrzegania racjonalnego działania w ujęciu ekonomicznym można zawrzeć w popularnej maksymie „biznes to biznes". Decyzje, które można określić jako racjonalne w ujęciu ekonomicznym (lub z perspektywy ekonomicznej), mogą być źródłem negatywnych reperkusji społecznych lub mogą powodować wewnętrzne rozterki. Należy pamiętać, że perspektywa ekonomiczna, a w szczególności ortodoksyjna perspektywa ekonomiczna, to też forma pewnej idealizacji, z tego względu pewne konteksty są pomijane (szczególnie bardziej skomplikowane konteksty społeczne lub psychologiczne). W konsekwencji obserwator decyzji ekonomicznych, który bierze pod uwagę szerszą perspektywę, może uznać je za ogólnie niekorzystne, nadając im pejoratywny wydźwięk, poprzez odwołania się do kontekstu społecznego lub psychologicznego[3].

Szersza perspektywa oznacza jednocześnie większe skomplikowanie relacji, stanów i konsekwencji, jakie wywołuje decyzja. W praktyce może to oznaczać, że decyzje racjonalne rzeczowo (aby być możliwie wiernym ortodoksji ekonomicznej) w stosunku do danej wyizolowanej sytuacji (przy założeniu *ceteris paribus*) będą dla decydenta niekorzystne w szerszej perspektywie. Nie chodzi tu jednak tylko o sferę pozaekonomiczną, lecz również o jak najbardziej biznesową. Wynikać to może między innymi z tego, że odseparowanie emocji od działań gospodarczych w realnych warunkach jest niemożliwe. W efekcie rozwiązanie inne od racjonalnego w ujęciu ekonomicznym albo może być konieczne, albo może dać lepsze efekty w dłuższej, nieznanej perspektywie. Na przykład zjednanie sobie kontrahentów może prowadzić do wywiązania się zażyłości i w dłuższej perspektywie przynieść dodatkowe korzyści.

---

[3] Na marginesie, problem perspektywy, w ramach której prowadzi się rozważania, można zauważyć w słynnym teoremacie określanym jako „problem Adama Smitha" – czy też „dwóch Smithów", jako że wśród XIX-wiecznych badaczy panował pogląd, że Adamów Smithów musiało być dwóch [Ottenson 2002, s. 134]. Teoremat ten powstał w konsekwencji zestawienia ze sobą dwóch głównych dzieł Smitha [1989; 2012a; 2012b]: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* i *Teoria uczuć moralnych*. W pierwszym z przywołanych dzieł Smith był ekonomistą, a w drugim – filozofem moralnym. Problem Adama Smitha polega tu na niewspółgraniu ze sobą stanowisk na temat roli altruizmu i egoizmu w kształtowaniu się relacji międzyludzkich. Abstrahując od kwestii prób rozwiązania „problemu Adama Smitha", alegoria dwóch Smithów (ekonomisty i filozofa) dobrze ukazuje, że perspektywa może zmieniać normatywne stanowiska na temat przedmiotu badawczego.

W tym miejscu należy być ostrożnym we wnioskowaniu analitycznym, ponieważ pojawia się tu ciąg zdarzeń, a żadna sytuacja nie jest oderwana od innych. Wiąże się z problemem decyzji w czasie i w różnych sekwencjach. Idealną sytuacją byłoby, gdyby jednostkowe, autonomiczne decyzje racjonalne prowadziły do sumy racjonalnych decyzji w każdej perspektywie czasowej. Tym samym w ciągu następujących po sobie problemów każdy rozwiązany racjonalnie gwarantuje, że ostateczne rozwiązanie wszystkich problemów będzie optymalne. Utrudnieniem takiego rachunku optymalizacyjnego jest to, że oś czasu nie pozwala na stwierdzenie, jakie będą kolejne problemy – czyli jest to klasyczny problem działania w niepewności. Gdyby wszystkie problemy były znane, to do rozwiązania pozostawałby pewien układ równań, który teoretycznie mógłby mieć rozwiązanie dające optymalny wynik. Jeśli znałoby się ten wynik i znało jednocześnie rozwiązania poszczególnych równań, to nawet jeżeli wyniki poszczególnych równań nie byłyby optymalne, to ostateczny wynik by to usprawiedliwiał.

Można to opisać na zasadzie rezygnacji z optymalnego rozwiązania jednego z wcześniejszych równań, aby w przyszłości uzyskać lepsze rozwiązanie ogólne. Z punktu widzenia formalnie zmatematyzowanej rzeczywistości rachunki wszechwiedzącego decydenta mogą być prawdziwe, lecz w realnym świecie przyszłość można co najwyżej przewidywać. Niemniej człowiek musi działać w warunkach niepewności, partycypując w mglistych przyszłych wydarzeniach. W tym miejscu warto odwołać się do Nassima N. Taleba [2014] i jego rozważań na temat niepewności. Nie licząc jego głównej koncepcji „czarnych łabędzi", czyli zdarzeń *nietypowych*, których nie sposób przewidzieć, a które mają silny wpływ na rzeczywistość, należy zauważyć, jak ogólnie silnie nieprzewidywalne jest środowisko, w którym przyszło żyć i funkcjonować *homo sapiens*. Można nawet skłaniać się do twierdzenia, że człowiek, mimo poważnych problemów ze zobiektywizowanym przewidywaniem przyszłości, radzi sobie ogólnie nad wyraz dobrze. Jest po prostu przystosowany do niepewnego środowiska w toku ewolucji. System emocjonalny jest właśnie jedną z ewolucyjnych odpowiedzi na radzenie sobie z zadaniami, których konsekwencje nie są możliwe do logicznego wywnioskowania.

Pogodzenie krótkiego i długiego horyzontu czasowego i wypracowanie trafnych decyzji jest ogólnie zadaniem praktycznie niewykonalnym. Ewolucyjne zdobycze człowieka nie są mechanizmami zaplanowanymi, lecz takimi, które zapewniają możliwość podtrzymania genu – przetrwanie najlepiej przystosowanego [Dawkins 1996, s. 31-32]. Oznacza to, że z jednej strony mają bronić człowieka przed niebezpieczeństwem i zapewnić mu przetrwanie, ale z drugiej strony nie są bezwzględnie precyzyjne. W konsekwencji emocje odgrywają rolę pozytywną i negatywną. Pozytywne emocje umacniają pewne relacje i zachowania, a emocje negatywne są dla organizmu sygnałem na przykład do ucieczki lub walki. Bardzo rozbudowane zdolności człowieka do myślenia abstrakcyjnego oraz refleksyjnego mogą powodować niepotrzebne roztrząsanie emocji i być źródłem problemów psychicznych. Jest to dość istotna zagadka rozwojowa ludzi, gdyż badania Damasio [1999, s. 71] dowodzą,

że ludzie zyskują przewagę dzięki emocjom, a z drugiej strony mogą być one źródłem destabilizacji, czego wyrazem jest prozaiczne nieradzenie sobie z emocjami. Dychotomia ludzkiej egzystencji często sprowadza się do popadania w skrajne stany emocjonalne.

Włączając emocje w konkretyzację zachowań człowieka gospodarującego, należy się spodziewać ich znaczącego wpływu na wybory. Następuje to tym bardziej, im silniejsze jest przeżywanie emocji. Jeżeli w ujęciu ekonomicznym decyzje mają być racjonalne, to każda emocja będzie odejściem od wyniku optymalnego. Będzie to jednak rezygnacja z wyniku optymalnego ekonomicznie i to w danym momencie, a nie oznacza to działania, wydawać by się mogło, irracjonalnego. Spostrzeżenia, jakich można tu dokonać, dotyczą tego, że decyzje w oparciu o silne negatywne i silne pozytywne emocje mogą być niezwykle nietrafne, zresztą nie tylko w ujęciu ekonomicznym. Z kolei decyzje przy umiarkowanym stanie emocjonalnym będą odbiegać od optymalnych ekonomicznie, lecz mogą być trafne pod innymi względami. Z kolei Kahneman [2012, s. 75-76, 82-83] podaje, że w stanie szczęścia, czy też odczuwając radość, ludzie są mniej uważni analitycznie i podejmują decyzje przy użyciu systemu automatycznego. Można więc wnioskować, że pozytywne emocje usypiają czujność poznawczą człowieka, łatwiej polega on na rozwiązaniach, które podsuwa mu system automatyczny, i nie aktywuje systemu wysiłkowego. Logiczne jest zatem, że doza obaw aktywuje system wysiłkowy i zmusza niejako do bardziej uważnego i często krytycznego spojrzenia na rzeczywistość.

Powyższe rozważania budują bardzo trudny do sformułowania gąszcz natężania i kierunku emocji, który wpływa na potencjalną trafność decyzji. Z pewnością silne emocje nie są dobrym doradcą – ani przesadny stres, ani przesadny stan rozentuzjazmowania. Z kolei umiarkowane stany emocjonalne są pewniejszym wyznacznikiem sprawności podejmowanych decyzji, z tym zastrzeżeniem, że ich kierunek (negatywne emocje lub pozytywne emocje) może być odwrotnie skorelowany z osiąganym wynikiem.

W języku formalnym należy przyjąć, że:

$$\overset{RI}{\underset{CW}{}} SE^{CP}_{CKa} = f(EN^U, EP^U) + g(EN^S, EP^S),$$

gdzie EN^U to emocje negatywne umiarkowane, a EN^S to emocje negatywne silne, a z kolei EP^S to emocje pozytywne silne, a EP^U to emocje pozytywne umiarkowane.

Konkludując, należy podkreślić, że siła i kierunek emocji z pewnością mają wpływ na wybory, lecz ich trafność, a tym samym ocena z punktu widzenia relacji środków i celów nie są tak oczywiste. Trafność wynikać będzie nie tylko z samych emocji, lecz również z kontekstu. Emocje pozytywne w przypadku homo oeconomicusa konsumenta mogą być bodźcem do zakupu, w tym zakupu kompulsywnego, co wcale nie musi oznaczać, że decyzja będzie racjonalna rzeczowo. Z kolei w przypadku homo oeconomicusa producenta takie emocje mogą prowadzić do zawarcia z kontrahentem transakcji, która nie gwarantuje najwyższego z możliwych zysków,

szczególnie w krótkim okresie (w rozumieniu neoklasycznym). W niniejszych rozważaniach nie chodzi jednak o ostateczną ocenę wyborów, lecz o to, że ulegają one modyfikacji i można je z tego punktu widzenia badać. Jest to zresztą zasadne o tyle, że wpływanie na emocje człowieka gospodarującego zwykle oznacza próbę jego zmanipulowania.

4.3.3. Posiadane doświadczenie

Jednym z argumentów, który ma bronić postawy racjonalności ludzi w kwestiach ekonomicznych, jest to, że ci się uczą i podejmują decyzje, które zbliżają ich do optymalnych rozwiązań (por. [Thaler 2018, s. 75-76]). W debacie na temat racjonalności podmiotów gospodarujących często wskazuje się na to, że ludzie działają jak człowiek gospodarujący w przypadku, gdy podejmują decyzję o większej wadze (gdy chodzi o większe pieniądze) i wykorzystują zdobyte doświadczenie. To oznacza, że nawet jeżeli pojedyncze decyzje wydają się w pewnym sensie nieracjonalne, to sumarycznie wszystkie decyzje będą już ogólnie racjonalne. W takim myśleniu jest jednak pewna niekonsekwencja, którą odkrywa się poprzez konkretyzację modelu człowieka gospodarującego. Otóż na najwyższym poziomie idealizacji tego modelu zakłada się, że człowiek jest racjonalny sam z siebie. Oznacza to, że powinien działać racjonalnie za każdym razem – niezależnie od stawki oraz powtarzalności decyzji. Nie powinien się zatem uczyć racjonalności, bo ta jest właściwa mu z natury. Tym samym zdobywanie doświadczenia powinno polegać raczej na zgłębianiu zagadnienia, niż na wypracowywaniu nowych mechanizmów. Ogólnie można stwierdzić, że doświadczenie uzupełnia zasoby posiadanych informacji, co prowadzi do lepszego wykorzystania aparatu decyzyjnego. Jest to pozornie logiczny pogląd, który broni racjonalności decyzyjnej człowieka.

Podobnie jak w przypadku innych czynników z grupy psychologicznych wyróżnić można doświadczenia, które upodobniają decyzje do racjonalnych, i te, które czynią wręcz odwrotnie. Wcześniejsze doświadczenia wpływają na wynik podejmowania decyzji w sposób bezwiedny lub świadomy. W pierwszej kolejności można przywołać istotę *racjonalności metodologicznej*, wedle której decydent postępuje zgodnie ze swoją wiedzą, traktując ją jako prawdziwą. W takim ujęciu działania ludzkie traktowane są jako racjonalne przy pewnym poziomie informacji, jaką człowiek posiada. Co więcej, zasób posiadanych informacji traktowany jest przez decydującego jako dostatecznie uzasadniony, aby można było decyzję podjąć. Nie oznacza to jednak, że posiadana wiedza jest faktycznie prawdziwa. To człowiek podejmujący decyzje uznaje ją za prawdziwą, ponieważ przekonuje go uzasadnienie tej wiedzy. Łączy się to zatem z możliwością zmiany zdania co do prawdziwości posiadanej wiedzy lub jej uzupełnienia. To z kolei wiązać można z doświadczeniem zdobytym zarówno na drodze empirycznych zdarzeń, jak i uczenia się. Wybory racjonalne metodologicznie staną się racjonalne rzeczowo, gdy zasób posiadanej wiedzy będzie wystarczająco rozległy i będzie to wiedza wysoce prawdopodobna

(bliska prawdzie). W praktyce podmiot nie musi być wszechwiedzący, lecz posiadana prawdopodobna wiedza musi być wystarczająca. Można tu zatem wnioskować, że wraz ze zdobywaniem doświadczenia zasób wiedzy powinien się rozwijać i uprawdopodobniać, a tym samym człowiek powinien podejmować decyzje coraz bardziej zbliżone do decyzji racjonalnych rzeczowo.

Badania prowadzone w ramach psychologii poznawczej i ekonomii behawioralnej dowodzą jednak, że nie każde doświadczenie będzie prowadziło do wzrostu zasobu wiedzy, a co więcej, nie każde doświadczenie będzie wiedzę uprawdopodobniać. Wprost przeciwnie, niektóre doświadczenia mogą prowadzić do przyjęcia za prawdziwe faktów, które są obiektywnie fałszywe. Związane jest to z szeregiem zjawisk wpływających na *łatwość poznawczą* oraz *wysiłek poznawczy* [Kahneman 2012, s. 82-83]. Najlepiej pokazują to takie zjawiska, jak *torowanie* [Kahneman 2012, s. 73-76] oraz *złudzenia pamięciowe* i *prawdziwości* [Kahneman 2012, s. 83-90].

Zjawisko torowania ukazuje, że ludzki mózg działa na zasadzie skojarzeniowej i pewne skojarzenia są w nim szybciej przywoływane niż inne, a szybkość ta związana jest z czasem oraz siłą, z jaką dane doświadczenie wywarło wrażenie. Badania ukazują prostą relację, która polega na tym, że gdy dany człowiek doświadczył w niedalekiej przeszłości jakiegoś zdarzenia, to w najbliższej przyszłości szybciej będzie kojarzył przedmiot doświadczonego zdarzenia z aktualną sytuacją. Dla przykładu Kahneman [2012, s. 73] podaje prosty eksperyment, w którym należy uzupełnić litery „wo", tak aby tworzyły wyraz. Wcześniej osoby poddane badaniu były torowane poprzez sugerowanie im czynności picia. W efekcie pierwszym skojarzeniem sylaby „wo" jest słowo „woda". Torowanie polega więc na wpływaniu na system skojarzeniowy. Zwykle zjawisko torowania kojarzy się z manipulacją, gdy dane osoby są torowane, aby podejmowały dane decyzje. Jednak można to zjawisko rozumieć jako całkowicie naturalne lub przypadkowe, gdy jedno doświadczenie rzutuje na decyzję podejmowaną w przyszłości. Zjawisko torowania nie musi bezpośrednio wpływać na optymalizację rozwiązania, szczególnie gdy dotyczy drobnych odstępstw związanych na przykład z konkretną marką płatków śniadaniowych. Lecz możliwe jest również podejmowanie decyzji, które nie są racjonalne rzeczowo, na skutek przeczytania artykułu lub wysłuchania czyjejś wypowiedzi. Warunkiem zaistnienia wpływu jest tu kwestia, czy decyzja podejmowana jest w oparciu o system automatyczny, czy też wysiłkowy. Wynika to z tego, że system automatyczny dopasuje skojarzenia na podstawie zjawiska torowania. Z kolei system wysiłkowy pozwala na refleksję na temat trafności skojarzeń.

Cały mechanizm wpływu subtelnych doświadczeń będzie miał większe znaczenie dla systemu automatycznego. Dobrze ukazują to złudzenia pamięciowe i prawdziwości. Te pierwsze są ściśle związane z doświadczeniem, gdy w pamięci kodowana jest tylko pewna część informacji związanych z danym doświadczeniem. Na skutek złudzenia pamięciowego powstaje wrażenie znajomości [Kahneman 2012, s. 83-84]. Polega to na tym, że człowiek, który spotyka się z danym elementem poznawczym po raz kolejny, łatwiej go rozpoznaje, co wywołuje uczucie znajomości. Nie musi

dokładnie wiedzieć, w jakich okolicznościach spotkał się z nim po raz pierwszy, ale przy drugim spotkaniu ma wrażenie, jakby było to dla niego coś bliskiego. Mając więc do wyboru opcję, która wiąże się z uczuciem znajomości, i taką, która się z nim nie wiąże, jeśli działa się na poziomie systemu automatycznego, to istnieje większa szansa na wybór w oparciu o to właśnie uczucie. Kwestią istotną z punktu widzenia racjonalności jest to, że wybór ten wynika tylko i wyłącznie ze wcześniejszego mglistego doświadczenia spotkania się z danym elementem poznawczym. Mogło to być przelotne zdarzenie, którego efektem nie jest żadna istotna informacja, ale system automatyczny zakwalifikował je do pojęć znajomych. Jeżeli odrzucić celową manipulację, na przykład poprzez reklamę, to takim doświadczeniem mogło być całkowicie przypadkowe zetknięcie się z produktem lub, co więcej, zbieżność nazw.

Podobnie działa mechanizm generujący złudzenia prawdziwości. Jest to o tyle niebezpieczne, że za jego sprawą akceptowane są jako prawdziwe informacje te, które mogą być błędne. Ma to szczególne znaczenie w przypadku nowych faktów, które należy zakwalifikować do prawdziwych lub fałszywych. Gdy klasyfikacji takiej dokonuje system automatyczny, opiera się on na łatwości poznawczej. To znaczy łatwiej rozpoznawalne elementy poznawcze są szybciej akceptowane przez system automatyczny i o ile nie zadziała system wysiłkowy, mogą być bezkrytycznie uznane za prawdziwe. Jest to poważna przeszkoda na drodze wzbogacania wiedzy i jej uprawdopodobniania.

Jak widać, doświadczenia nie muszą wpływać tylko i wyłącznie pozytywnie na poziom racjonalności decyzji. Działają dwukierunkowo, szczególnie gdy człowiek działa w oparciu o system automatyczny, przy czym należy brać pod uwagę to, że nie chodzi tu o działanie ciągłe. Wystarczy, że jakaś część problemu będzie rozwiązana automatycznie, a może to wpłynąć na całość decyzji, gdy powiedzmy przyjmuje się jakiś fakt za prawdziwy, tylko na podstawie złudzenia prawdziwości.

Kontynuując formalny zapis, należałoby stwierdzić, że:

$$\overset{RI}{CW} D_{CK}^{CP} = f(Ws),$$

gdzie *Ws* to wspomnienia przywołane z pamięci. Te z kolei są funkcją zdarzeń (*Zd*), które przeżył decydent, oraz czasu (*t*), jaki dzieli go od momentu ich przeżycia: $Ws = h(Zd, t)$. A zatem faktycznie doświadczenia są wspomnieniami, a te zależą od tego, co się przeżyło, a następnie, jak się to zapamiętało i jak pamięć uległa zmianie w czasie.

4.3.4. Sprawność postrzegania

Uchylenie założenia o niezaburzeniu postrzegania otwiera grupę zjawisk związanych ogólnie z błędami poznawczymi[4]. Istotne jest, aby zdać sobie sprawę, że czło-

[4] Steven Pinker [2021] i Robert H. Frank [2021] posługują się pojęciem „złudzeń poznawczych" (*cognitive illusions*), gdy w języku polskim zwykle przyjmuje się określenie „błędy poznawcze"

wiek wbrew własnemu przekonaniu narażony jest na ciągłe błędy w postrzeganiu zjawisk. Ulega on swojego rodzaju złudzeniom i nie chodzi tu o złudzenia optyczne, choć te są najbardziej znane. Istotą każdego *zjawiska* jest to, że ludzie mogą postrzegać rzeczywistość różnie w różnych sytuacjach. Rzeczywistość z założenia jest niezmienna wobec obserwatora, czego wyrazem jest postulat realizmu głoszący między innymi, że świat istnieje niezależnie od badacza. Niemniej obserwator potrafi postrzegać rzeczywistość różnie, w zależności od warunków, w których się znalazł i własnych cech. A zatem w rozumieniu Immanuela Kanta nie może poznać „rzeczy samej w sobie", lecz może jedynie odnosić wrażenia co do tej rzeczy. Co więcej, istnieją przypadki, gdy ludzki mózg postrzega pewne zjawiska zawsze nieprawidłowo, choć świadomie może zdawać sobie sprawę z tego, że to, co widzi, jest w rzeczywistości czymś innym. Można to przyrównać do formy „oszukiwania" umysłu przez zmysły – szczególnie przez wzrok (stąd złudzenia optyczne). Wynika to poniekąd z tego, że ludzki umysł buduje pewne wyobrażenie świata, a zatem buduje świat odbity. Świat odbity jest rekonstrukcją umysłową i nie musi zawierać pełnego odzwierciedlenia wszelkich zależności – „rzeczy samych w sobie". Błędy poznawcze występują wtedy, gdy jakiś fragment rzeczywistości nie odpowiada wyobrażeniu i umysł nie potrafi go trafnie zinterpretować.

Pojęcie błędu poznawczego zostało wprowadzone do psychologii poznawczej za sprawą Kahnemana i Tversky'ego [1972; 1973] i ich rozważań nad powstawaniem błędów o charakterze systemowym w ocenie zjawisk związanych z prawdopodobieństwem. Ogólnie udało się przekonująco wykazać, że ludzie mają problemy z logiczną oceną prawdopodobieństw, co związane jest z niedostrzeganiem prawidłowości statystycznych dla całej populacji (por. [Kahneman, Tversky 1972, s. 430-431, 452; Kahneman 2012, s. 18-19; Pinker 2021, s. 33-39; Thaler 2018, s. 43-44; Tversky, Kahneman 1973, s. 231]). Tversky i Kahneman [1971, s. 105-110] sformułowali tak zwane *prawo małych liczb*. W swoich badaniach wykazali, że ludzie (nawet ci, którzy mają wykształcenie statystyczne) przypisują taką samą wagę wynikom uogólnień poczynionych na podstawie dużych próbek statystycznych, jak i na podstawie małych próbek. Co więcej, są w stanie przekonująco wyjaśnić wyniki swoich uogólnień, gdy w rzeczywistości są one obarczone błędem małej próby. Pozwala to ludziom na wyciąganie przekonujących, w ich opinii, wniosków na temat świata na podstawie dostępnych informacji pochodzących z najbliższego im otoczenia.

Pojęcie błędu poznawczego wiąże się z heurystykami, gdyż to właśnie za sprawą pewnych skrótów myślowych, wygenerowanych przez system automatyczny, postrzeganie rzeczywistości nie jest adekwatne z jej stanem realnym. Zwykle przy omawianiu błędów poznawczych przywołuje się te najłatwiej dostrzegalne, a związane ze wspomnianymi już złudzeniami optycznymi, gdy człowiek interpretuje dwuwymiarowy obraz jako trójwymiarowy, nie potrafi ocenić długości porównywanych

(por. [Kahneman 2012; Thaler 2018]). Nadmienić należy, że w języku angielskim dominuje określenie *cognitive biases*, tłumaczone właśnie jako błędy poznawcze, przy czym tłumaczenie to nie jest bezpośrednie – *bias* to raczej tendencyjność.

odcinków lub interpretuje te same kolory jako inne. Jednak z punktu widzenia racjonalności podejmowania decyzji trafniej odwołać się do przykładów czysto ekonomicznych. Chodzi tu głównie o inwestowanie na giełdach, powstawanie baniek cenowych oraz działanie, które wydaje się z perspektywy trudne do wytłumaczenia w kategoriach racjonalności. Na przykład, gdy rozważa się *post factum* powstanie jednej z wielu istniejących w przeszłości baniek cenowych (na rynkach nieruchomości czy na giełdzie), to rozważającym wydaje się, że przecież musiały one powstać w tych konkretnych sytuacjach. Powstaje więc pytanie, dlaczego, mimo szeregu niepokojących sygnałów, bańki się zdarzają, i to zdarzają się powszechnie i ciągle. Jeżeli przyjąć, że bańka cenowa jest związana z oderwaniem się realnej ceny od faktycznej wartości aktywów, to jak może powstać wystarczająco duża różnica, której nie dostrzegają działający racjonalnie ludzie? Oczywiście odpowiedź na tak postawione pytanie jest bardzo kłopotliwa. Wynika to między innymi z tego, że powstanie baniek cenowych jest związane z działaniami różnych grup ludzi o różnych celach. Jedni doświadczają błędu poznawczego i działają bez refleksji, którą mógłby przynieść im system wysiłkowy. Inni zdają sobie sprawę z pompowania bańki cenowej, lecz ponieważ jest to w ich interesie, nie sygnalizują nadchodzącej katastrofy, a nawet wręcz odwrotnie, stymulują wzrost bańki (por. [Taleb 2014, s. 300-301]). Jeszcze inni mogą być w tym względzie ignorantami lub działać dla chwilowego zysku, na przykład pochodzącego z marży wynikającej z obrotu toksycznymi aktywami (por. [Akerlof, Shiller 2010, s. 119-132]). Przyczyn będzie bardzo dużo, lecz chodzi tu o to, że istotnie duża część społeczeństwa będzie zachowywać się tak, jakby w ogóle nie dostrzegała nadchodzącego niebezpieczeństwa. To właśnie te osoby przejawiają symptomy popadania w systemowe błędy poznawcze, co można kolokwialnie określić mianem zbytniego zaufania do intuicji lub zbytniej pewności siebie. Chodzi tu o to, że osoby takie w dużej mierze polegają na systemie automatycznym, a nie angażują z jakichś przyczyn systemu wysiłkowego. Kahneman [2012, s. 132-135] wśród wielu różnych systemowych błędów poznawczych wskazuje błąd polegający na przekształcaniu trudnych zagadnień w prostsze. Polega to na tym, że jeżeli należy rozwiązać trudny problem, to system automatyczny podsuwa problem zbliżony, w jakiś sposób analogiczny, który jest prostszy w rozwiązaniu. W przypadku ogólnego optymizmu inwestycyjnego na rynku nieruchomości w połowie pierwszej dekady XXI wieku można posłużyć się tą właściwością ludzkiego systemu postrzegania. Bardzo skomplikowany problem, jakim jest realne zdiagnozowanie sytuacji na rynku nieruchomości połączone z prognozowaniem zmian cen i efektem, jaki to przyniesie, można przeformułować na relatywnie proste pytanie o to, jaka jest obecna sytuacja na rynku. System automatyczny podpowie systemowi wysiłkowemu, że sytuacja jest optymistyczna, co zachęca do inwestowania. Istotą tego błędu poznawczego jest to, czy system wysiłkowy przyjmie wynik myślenia systemu automatycznego. U tych, u których to zrobi, nastąpi spłycenie problemu i w efekcie uzyskanie niepoprawnego wniosku. Co więcej, wyłączenie z ciągu decyzyjnego systemu wysiłkowego powoduje odrzucenie wszelkich wątpliwości.

Innym przykładem systemowych błędów poznawczych, które mają istotne znaczenie dla ekonomii jako nauki, jest splot efektów *zakotwiczenia* oraz *torowania*. Rzutują one znacznie na kwestie wyceny wartości dóbr w oparciu o cenę. Jednym z głównych problemów ekonomii jest określenie wartości dobra. W ekonomii ortodoksyjnej uznaje się, że rynek jest weryfikatorem wartości dóbr, a tym samym wartość jest zrównywana z ceną (por. [Zagóra-Jonszta 2014, s. 19-20]). Jeżeli tak, to cena rynkowa powinna oddawać istotę wartości dóbr, a ta z kolei powinna być stała jako miara istoty dobra. Okazuje się jednak, że cena może być różnie postrzegana, co oznaczałoby że i wartość jest zmienna. Nie chodzi tu jednak o to, że to samo dobro jest różnie wartościowane w różnych warunkach, lecz że na osąd może wpłynąć fakt, że wychodzi się od innej wartości bazowej. Jeżeli daną osobę zapytać, czy dobro warte jest mniej, czy więcej od danej kwoty, to niezależnie od tego, co się uzna, to liczyć się będzie wartość od tej kwoty. Następuje tu korekta wartości zaproponowanej, a nie podanie niezależnej nowej wartości. Ta korekta podlega właśnie zjawisku zakotwiczenia, gdyż wartość korygowana jest jakby przyciągana do pierwotnie zaproponowanej. Dlatego też jeżeli wartość zaproponowana była wysoka, to po korekcie wartość będzie również dość wysoka. Natomiast gdy wartość zaproponowana była niska, wartość po korekcie również będzie niska. Efekt torowania objawi się natomiast tym, że sama propozycja wartości wyjściowej będzie wpływała na ostateczny wynik korekty. W praktyce wysoka cena rynkowa będzie prowadzić do wyższego wartościowania dobra, a niska cena rynkowa – do niższego wartościowania dobra, gdy w rzeczywistości wartość (a nie cena) powinna być dla danej osoby zawsze taka sama w tych samych warunkach (por. [Kahneman 2012, s. 163-170]). Przełamanie wpływu tych błędów poznawczych wymaga silnej samokontroli i świadomego działania. Należy zauważyć, że już sama korekta jest formą działania systemu wysiłkowego, lecz zaistnienie efektu zakotwiczenia wskazuje, że wciąż pozostaje on pod pewnym wpływem systemu automatycznego.

Obecnie znana jest bardzo obszerna liczba błędów poznawczych związanych z przekonaniami, emocjami, „lenistwem" systemu wysiłkowego czy też łatwością poznawczą. Ogólnie należy mieć na uwadze, że człowiek narażony jest na szereg błędów poznawczych. Pociąga to za sobą niebezpieczeństwo złej interpretacji rzeczywistości, a tym samym budowania zbioru wiedzy fałszywej. W takich warunkach nie można podjąć decyzji racjonalnej rzeczowo. Może być ona co prawda racjonalna metodologicznie, lecz w praktyce może się okazać całkowicie błędna. Wynika to z tego, że wiedzę, którą uznaje się za prawdziwą, opierało się właśnie na błędnym poznaniu. Należy tu również zwrócić uwagę na to, że częściowo kwestię błędów poznawczych usuwa system wysiłkowy. Problemem jest jednak to, że ten może nie być w ogóle zaalarmowany. To znaczy świadomość może nie odnotować, że wynik systemu automatycznego może być błędny. Może się tak dziać z różnych przyczyn, na przykład jeżeli dotąd system automatyczny trafnie typował wynik – co mogło być przypadkowe. Usypia to w pewnym sensie czujność systemu wysiłkowego. Inną przyczyną może być brak świadomości występowania błędów poznawczych, szcze-

gólnie tych dotyczących zagadnień statystycznych. Wtedy system wysiłkowy nie ma czym się wspomagać i musi się zdać na system automatyczny.

Zapis formalny będzie odwoływał stałość sprawności postrzegania. Sprawność postrzegania nie jest jednak zmienną czysto autonomiczną, choć zdolności postrzegania są ludziom przypisane gatunkowo. Chodzi tu o zdolności, które wynikają z przebiegu procesów kognitywnych, niejako niezależnych od człowieka i wbudowanych w jego fizyczność. Nie są one jednak całkowicie stałe dla całego gatunku ludzkiego i podlegają osobniczemu zróżnicowaniu. Wyrazem tego może być chociażby daltonizm, ale również ułomności wrodzone lub nabyte, o charakterze fizycznym lub psychicznym[5]. Do tego dochodzi niezwykle ważna zmienna, jaką jest uwaga, a tym samym czujność lub też gotowość pozwalająca dostrzec czynniki, które należy ująć w procesie decyzyjnym. W przypadku przywołanych błędów poznawczych poziom uwagi będzie miał bezpośredni wpływ na interpretacje wspomnień, a zatem będzie połączony z doświadczeniem (*D*). Przy odpowiednim poziomie uwagi doświadczenie może uchronić przed błędami poznawczymi, gdy te wcześniej były już rozpoznane. Z kolei niski poziom uwagi lub uwaga skierowana na inny aspekt rzeczywistości może prowadzić do powstania chociażby błędu wynikającego z torowania lub uczucia znajomości, gdy decydent nawet nie spostrzegł, że zapamiętał pewną informację. Szczególnie złudzenia pamięciowe odgrywają tu dużą rolę, gdy informacja całkowicie niezwiązana z rozważanym wyborem, a wcześniej zapamiętana w całkiem innym kontekście, nagle dochodzi do głosu.

Uwaga w oczywisty sposób powiązana jest ze sprawnością procesów neurobiologicznych (*S*), która odpowiada w dużej mierze za aktywowanie sytemu wysiłkowego lub poleganie na systemie automatycznym. Główną zmienną jest tu zmęczenie (*Zm*), gdyż to ono skutecznie ogranicza poziom uwagi. Podobnie stan emocjonalny (*SE*) wpływa na uwagę, wyostrzając ją lub prowadząc do jej stępienia. Należy przy tym uwzględniać to, że czym innym jest uwaga wywołana na przykład przez umiarkowany strach, a czym innym jest uwaga, którą decydent świadomie utrzymuje na pewnym poziomie.

Przy tak dużym skomplikowaniu zmiennych i powiązań z czynnikami wprowadzonymi na wcześniejszych etapach konkretyzacji model zaczyna być coraz trudniejszy do przedstawienia. Można syntetycznie zapisać go jako:

$$\underset{CW}{\overset{RI}{}} SP_{CKa}^{CP} = C_K^n + f(U) + g(Ws,t),$$

gdzie C_K^n to stała, osobnicza (*n* oznacza dana osobę) zdolność kognitywna, czyli właściwe dla danego człowieka zdolności poznawcze. *U* to uwaga, która jest funkcją zmęczenia (*Zm*), emocji negatywnych (*EN*) i emocji pozytywnych (*EP*):

[5] Zdolności poznawcze mogą być też rozwinięte ponad normę, czego dobrym przykładem są osoby obdarzone słuchem absolutnym lub niezwykle czułym powonieniem (zwani w przemyśle perfumeryjnym „nosami").

$U = h(Zm, EN, EP)$. Na tym poziomie konkretyzacji widać już wyraźnie sprzężenie z wcześniejszymi czynnikami oraz poważne trudności w określeniu osobniczych zdolności poznawczych.

4.3.5. Działania innych ludzi

Stwierdzenie, że człowiek nie działa w próżni, jest dość trywialne. Jednak analitycznie zasadne jest poszukiwanie różnicy między tym, jak zachowuje się człowiek autonomicznie, a jak wówczas, gdy w grę wchodzi oddziaływanie społeczne. W tej dziedzinie duże osiągnięcia ma psychologia społeczna i na jej podstawie można dokonać przewidywanych modyfikacji, jeśli uchyli się założenie idealizujące, jakoby nie było innych podmiotów gospodarujących. Wyrażając się inaczej, do gospodarki Robinsona Crusoe należy wpuścić innych Robinsonów i zaobserwować, jaki będą mieli wpływ na siebie.

Wśród przykładów oddziaływań międzyludzkich znajdują się między innymi badania na dzieciach, które zmieniały przedmiot swojego zainteresowania w zależności od tego, czym interesowały się inne dzieci. Porzucona przez dziecko zabawka staje się zdecydowanie bardziej atrakcyjna, gdy zaczyna bawić się nią inne dziecko (por. [Aronson 1995, s. 16]). Ta prosta zasada, którą empirycznie można często zaobserwować, okazuje się mieć znaczenie również w przypadku zdecydowanie dojrzalszych działań osób dorosłych. Przykładem mogą być zakupy zdeterminowane zainteresowaniem innych, co często ma miejsce w przypadku aukcji.

Oczywiście przytoczony tu przykład ma jedynie wskazać, że działania innych mają wpływ na decyzje i, co najważniejsze, preferencje, które zgodnie z ortodoksją powinny być stałe i niezmienne. Co prawda przykład dotyczy dzieci, ale chodzi tu o sam fakt występowania zależności, która może przyjmować różne natężenie. Zdecydowanie bardziej znaczące z punktu widzenia wyborów ekonomicznych są badania nad *konformizmem*, jakich dokonał Solomon E. Asch [1955; 1956; 2003]. Wykazał on, że człowiek może zmienić decyzję pod wpływem nacisku grupy. W eksperymencie Ascha osoba badana ma rozwiązać banalny problem poznawczy polegający na porównaniu konkretnego odcinka z trzema innymi (por. Asch [1955, s. 32; 1956, s. 7]). Prócz osoby badanej w eksperymencie biorą udział osoby podstawione, które odpowiadają nieprawidłowo. Pierwotnie osoba badana nie poddaje się wpływowi grupy, lecz wraz z powtarzaniem się błędnych odpowiedzi zaczyna dopasowywać swoją odpowiedź do innych. Należy przy tym podkreślić, że zadanie jest tak proste, że trudno uwierzyć, że ktoś może dać się przekonać do podania błędnej odpowiedzi tylko i wyłącznie ze względu na to, że inni tak twierdzą (przy czym nie wywierają żadnego aktywnego oddziaływania na tę osobę). Okazuje się jednak, że człowiek ma bardzo silny instynkt stadny i zdanie grupy ma dla niego pierwszorzędne znaczenie. Elliot Aronson [1995, s. 26-43] w swoich przykładach działań konformistycznych wskazuje na poważne zmiany w preferencjach ujawnionych, jakie mogą mieć miejsce pod wpływem grupy i chęci przynależności do niej. W ekonomii

często przytacza się pojęcie *efektu owczego pędu*, którego źródła są podobne do działań konformistycznych. Tu również następuje ukształtowanie się preferencji pod wpływem wyborów innych. Tym samym trudno stwierdzić, aby preferencje były stałe, czy też należy stwierdzić, że zmiany preferencji nie są wcale *stricte* związane z wewnętrzną atrybucją, lecz podlegają zewnętrznym bodźcom wynikającym z działań innych. Poza tym niezwykle istotne jest to, że osoby wywierające wpływ nie muszą wcale przejawiać świadomej chęci oddziaływania. Osoby te mogą również podlegać oddziaływaniu i przejawiać zachowania konformistyczne i jedynie replikować pewne schematy myślowe.

W badaniach nad konformizmem wykazano, że istnieją rozbieżności w podleganiu grupie. Niektóre osoby łatwiej podlegają wpływowi grupy i wykazują zachowania konformistyczne. Inni są bardziej odporni i chętniej narzucają swój punkt widzenia pozostałym. Jest to sytuacja, gdy mniejszość wpływa na większość lub gdy pojawia się autorytaryzm (por. [Akert, Aronson, Wilson 1997, s. 296-303]).

Siła oddziaływania konformizmu jest oczywiście różna i częściowo indywidualna. Eksperyment Ascha wskazał jednak, że wpływ grupy może być tak przemożny, że jednostka działa zupełnie nieracjonalnie, wybierając złą odpowiedź, choć zewnętrznemu obserwatorowi wydaje się to całkowicie niemożliwe. Odchylenia względem racjonalnych rzeczowo decyzji mogą zatem być znaczne i wynikać z konieczności utrzymania odpowiedniej relacji wobec grupy.

Czynnik dotyczący działania innych ludzi nie ma już zatem wartości zerowej, lecz przyjmuje konkretne wartości. Z perspektywy psychologicznej działanie innych ludzi wpływa na wewnętrzne procesy decyzyjne. A zatem to osobnicza skłonność do poddawania się wpływowi społecznemu będzie określała, na ile działanie innych zmieni proces decyzyjny. Opisane zjawisko konformizmu jest tego najlepszym przykładem, lecz, podobnie jak w przypadku innych zmiennych pojawiających się w perspektywie psychologicznej, występują również zjawiska odwrotne, czyli antykonformizm i nonkonformizm. Istnieje na przykład różnica między nonkonformizmem wynikającym z wewnętrznych atrybutów jednostki a ujęciem, w którym nonkonformistą określany jest człowiek tak postrzegany w danej grupie, ponieważ hołduje wartościom innej grupy. Taki nonkonformista w rzeczywistości jest konformistą w swojej grupie odniesienia[6]. W perspektywie psychologicznej, zgodnie z postawą metodologiczną wprowadzoną w tej książce, postawa wobec działań innych musi być osobniczo autonomiczna (bo inaczej będzie należeć już do perspektywy społecznej). Oznacza to, że czynnik jest zewnętrzny, lecz jego interpretacja i ostateczny efekt zależy od atrybutów wewnętrznych osoby, która wystawiona jest na jego działanie.

---

[6] W ekonomii opisuje się tak zwany efekt snobizmu, którego źródłem jest chęć odróżnienia się od społeczeństwa poprzez konsumpcję dóbr niepopularnych. W przypadku tego efektu również powstaje pytanie, na ile ta chęć jest wewnętrzna, a na ile związana jest z subkulturą, do której analizowany konsument należy.

Biorąc pod uwagę właściwy dla danego człowieka konformizm, a dokładniej jego natężenie, można czynnik dotyczący działania innych zapisać jako:

$$^{UI}_{CZ}I^{CS}_{CRM} = f(Kon),$$

gdzie *Kon* to właściwa dla danej osoby podatność na wpływ innych, przejawiająca się jako konformizm. Im wyższa jest skłonność do konformizmu, tym większe jest znaczenie czynnika dotyczącego działania innych w podejmowanych decyzjach. Jeżeli skłonność do konformizmu jest mała lub zerowa, to decydent podejmuje swoje wybory autonomicznie, co będzie postrzegane jako nonkonformizm.

4.4. Skuteczność konkretyzacji w perspektywie psychologicznej

Na zakończenie rozdziału należy dodać jeszcze kilka uwag na temat przeprowadzonej tu konkretyzacji w perspektywie psychologicznej. Po pierwsze, przytoczone tu przykłady możliwych realnych czynników, które wskazują na modyfikację zachowań i tym samym na odejście od racjonalności rzeczowej, są zdecydowanie nieliczne. Szczególnie bogata jest liczba różnego rodzaju błędów poznawczych i heurystyk, które mogą wpływać na osądy i działania (por. [Kahneman 2012; Pinker 2021; Thaler 2018]). Zakres, którego dotyczy pojawianie się błędów poznawczych, wpływa na większość omówionych czynników, gdyż sprawność postrzegania jest sprzężona z czynnikami występującymi na wcześniejszych wobec niej poziomach konkretyzacji. Ponadto gdy mówi się o błędach poznawczych, omawia się głównie iluzje, które powodują błędną interpretację rzeczywistości. Oczywiście prócz błędów wyróżnić można po prostu odmienne interpretacje danej sytuacji w zależności od posiadanego doświadczenia, wcześniejszych zdarzeń lub zmęczenia. Modyfikacja postaw następuje również pod wpływem bodźców emocjonalnych i w zależności od uczuć, jakie dana osoba żywi wobec innych osób, przedmiotów oraz stanów. Do tego dochodzi jeszcze fakt, że człowiek nie jest pozostawiony sam sobie, lecz jest istotą społeczną i w takich warunkach ewoluował.

Wszystko to tworzy gąszcz przeplatających się czynników, które skutecznie zmieniają wyjściową idealizacyjną modelu człowieka gospodarującego. Z tych samych względów, o jakich pisał Oskar Lange [1978, s. 96-97], trudno byłoby brać pod uwagę wszystkie możliwe czynniki wpływające na ludzi w przypadku prowadzenia rozważań ogólnych. Co więcej, nawet w przypadku wyjaśniania poszczególnych zjawisk ekonomiści behawioralni wykorzystują odpowiednio niewielki arsenał narzędzi badawczych, skupiając się najwyżej na kilku własnościach poznawczych. Istotnym problemem jest również to, że czynniki psychologiczne mogą działać dwukierunkowo. Na przykład posiadane doświadczenie może zwiększać trafność osądu, gdy w tym samym momencie zbyt duży bagaż emocjonalny może prowadzić do błędnych interpretacji. W dużej mierze kłopoty z konkretyzacją w perspektywie psychologicznej dotyczą tego, że ci sami ludzie zachowują się odmiennie w zależności

od czynników, jakim podlegają. Co więcej, nie chodzi tu o bardzo ogólne sytuacje, na przykład wtedy, gdy ktoś znajduje się w grupie i zachowuje się w sposób konformistyczny, lecz gdy znajduje się w tej grupie, lecz chwilowo, np. z powodu przepełniającej go złości, działa przeciw grupie. Wychwycenie takich niuansów może być niemożliwe z punktu widzenia obserwatora.

Do tego dochodzi jeszcze kwestia znajomości osobniczej, gdyż czynniki brane pod uwagę w konkretyzacji w perspektywie psychologicznej przyjmują wartości zależne od wewnętrznej atrybucji indywiduów. Doskonałe poznanie parametrów psychicznych nie jest możliwe nawet w przypadku długotrwałych badań nad danym osobnikiem, a co dopiero, gdy bada się podmiot dopiero co poznany. Wyrażając się metaforycznie, nie można wejść do głowy analizowanego podmiotu.

Nie oznacza to jednak, że obserwator jest skazany na całkowite niepowodzenie badawcze, jednak konkretyzacja może być technicznie niemożliwa do trafnego przeprowadzenia. Jej powodzenie w perspektywie psychologicznej będzie zatem zależało od jasności rozważanej sytuacji i jej relatywnego nieskomplikowania, a i tak jej wynik będzie określony w formie pewnego prawdopodobieństwa. Właściwe jest to dla ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej, których zależności określane są poprzez badanie dostatecznie dużych prób ludzi, aby móc skorzystać z prawa wielkich liczb. Pełna konkretyzacja nigdy nie jest możliwa, nawet w warunkach eksperymentu laboratoryjnego, lecz z pewnym prawdopodobieństwem można wykazać, że człowiek tak a nie inaczej postrzega problem wyboru ekonomicznego i jego działanie nie jest irracjonalne z punktu widzenia modelu człowieka gospodarującego, lecz że na ostateczną decyzję wpłynęły czynniki psychologiczne.

* * *

Podsumowując, należy stwierdzić, że konkretyzacja w perspektywie psychologicznej ukazuje człowieka jako zbiór procesów poznawczych oraz mechanizmów emocjonalnych. Szczególnie istotna jest tu koncepcja dwóch systemów – automatycznego i wysiłkowego, które w różnych sytuacjach oddziałują silniej lub słabiej. Już fakt istnienia takiego podziału sprawności poznawczej wskazuje na to, że człowiek ma opcje – może działać automatycznie lub wysiłkowo. Oba tryby nie generują zbieżnych odpowiedzi. Oczywiście może tak się zdarzyć, że odpowiedzi będą takie same, ale zasada polega na tym, że system automatyczny posługuje się heurystykami, a system wysiłkowy stara się rozwiązać problem w oparciu o świadome przemyślenia. W konsekwencji system wysiłkowy bardziej odpowiada założonej w modelu *homo oeconomicus* celowej racjonalności niż system automatyczny, który kieruje się swoistym skąpstwem poznawczym. Nie jest to jednak skąpstwo do końca racjonalne, gdyż w jego wyniku cel może być nienależycie osiągnięty. Co więcej, system wysiłkowy nie zawsze jest w stanie przeciwstawić się systemowi automatycznemu lub wymaga to bardzo dużej samokontroli, albo w ogóle nie jest to możliwe. W takim przypadku człowiek nie może zachowywać się bardziej racjonalnie, niż mu na to pozwala system automatyczny.

5

Konkretyzacja w perspektywie społecznej

Konkretyzacja w perspektywie społecznej zasadza się na silnym argumencie, że człowiek nie istnieje w oderwaniu od społeczeństwa, lecz że jest jego integralną częścią. Prowadzi to do istotnych konsekwencji w myśleniu na temat wyborów ludzkich. Już w konkretyzacji w perspektywie psychologicznej pojawia się czynnik społeczny (działanie innych ludzi), co jest nieuniknione ze względu na to, że w praktyce codzienność składa się z ciągłego wchodzenia w jakąś formę relacji międzyludzkich. Natomiast perspektywa społeczna od psychologicznej różnić się będzie przyjętymi zasadami stratyfikacji esencjalnej. W samej perspektywie społecznej istnieją jednak pewne rozbieżności, które wskazywać by mogły na przyjmowanie różnych rodzajów stratyfikacji esencjalnej. Chodzi tu o ciągły rozbrat między metodologicznym indywidualizmem a metodologicznym holizmem. Właściwy dla socjologii (a zatem również omawianej tu perspektywy społecznej) wydaje się w sposób naturalny metodologiczny holizm, określany również dosłownie mianem holizmu socjologicznego [Watkins 2001, s. 56]. Nie ma zresztą w tym nic dziwnego, jako że metoda socjologiczna wyrosła na wspomnianym w podrozdziale 1.3 dorobku filozoficznym Émile'a Durkheima [2000] i jego poglądzie na temat istnienia i rozwoju faktu społecznego. Jednakże kwestie metodologicznego holizmu można i należy rozpatrywać bardziej szczegółowo w ujęciu społecznym. Istotna różnica polega na myśleniu o całościach nie jako o autonomicznych bytach (jak sugerują to rozważania Durkheima), lecz jako o bytach jedynie pozornie autonomicznych. Powraca tu kwestia egzystencjalnego i esencjalnego ujęcia indywiduów i całości, a w konsekwencji postawy metodologicznej umiarkowanego holizmu i umiarkowanego indywidualizmu. W podejściu socjologicznym przyjmuje się, że istnieją indywidua i całości[1], lecz różne może być podejście do interpretacji walorów esencjalnych. Socjologizowanie nie musi być jednoznaczne ze stwierdzeniem, że abstrakcyjne

[1] Dla jasności, należy pamiętać, że holizm egzystencjalny zakłada istnienie całości, ale również istnienie indywiduów. Żadna kombinacja walorów egzystencjalnych i esencjalnych nie zakładania braku istnienia indywiduów (rys. 1.1).

całości istnieją same w sobie i mają własne atrybuty, a co więcej, że atrybuty te są głównymi parametrami procesów społecznych. W praktyce uprawiania nauki byłoby to jednoznaczne z przyjęciem postawy radykalnego holizmu, który w tej książce został zarezerwowany dla perspektywy kulturowej. Należy brać pod uwagę, że czym innym jest myślenie o człowieku jako członku grupy społecznej, który przejawia zachowania konformistyczne [Aronson 1995, s. 33], a czym innym jest traktowanie go jako niezdolnego do działania bez nadbudowy kulturowej.

W przypadku zachowania konformistycznego człowiek reaguje na zachowania innych jednostek lub grup tych jednostek (grup społecznych i całych społeczeństw). Z kolei wszystkie te jednostki reagują na zachowania innych. Tworzy się zatem pewnego rodzaju równowaga pomiędzy poszczególnymi osobami w drodze reakcji na ich własne zachowania. Każda osoba ma sobie przypisane atrybuty, które próbuje zamanifestować. Jednak manifestacja ta zależy od manifestacji innych osób. Z kolei te inne osoby manifestują swoje atrybuty w oparciu o cudze manifestacje. Jednak ciągle atrybuty należą do indywiduów i w styczności z innymi indywiduami tworzą ostateczną manifestację właściwą danej osobie.

Zaprezentowane tu stanowisko opiera się na indywiduach, ich relacjach i budowaniu ładu społecznego w oparciu o ich realne działanie. Jest to zatem odejście od radykalnego holizmu i oparcie się na atrybutach indywiduów jako punkcie wyjścia do przyjęcia postawy metodologicznej z zakresu umiarkowanych. W postawie umiarkowanego holizmu zakłada się co prawda istnienie całości, lecz nacisk pozostaje na atrybutach indywiduów. Oznacza to, że cała sieć relacji społecznych zostaje zamknięta w abstrakcyjnych pojęciach, takich jako normy społeczne lub role społeczne, będące niejako stałymi warunkami, w których działa człowiek. Ostatecznie to jednak człowiek decyduje, bo jego atrybuty mają zasadnicze znaczenie w podejmowanych przez niego decyzjach. Stąd umiarkowany holizm, gdyż całości mają umiarkowany wpływ na działanie poszczególnych ludzi.

Z kolei w postawie umiarkowanego indywidualizmu poszczególni ludzie działają indywidualnie, lecz zawsze pod wpływem innych ludzi. Niezależność ich działania jest zatem ograniczona przez działania innych, na zasadzie determinizmu. A zatem nie mogą oni do końca sami decydować o tym, co robią, lecz w pewnych sytuacjach muszą postąpić pod wpływem społecznym. Stąd w umiarkowanym indywidualizmie przyjmuje się, że to globalne atrybuty indywiduów (a zatem zagregowane do poziomu społeczeństwa) będą miały decydujące znaczenie. Umiarkowanie polega tu na tym, że ludzie jedynie częściowo mogą decydować autonomicznie, a decydujący wpływ na nich będzie miał zewnętrzny przymus społeczny ([Durkheim 2000, s. 41], por. również [Berger 1997, s. 68-90]).

W sformułowanej tu perspektywie społecznej przyjęto, że indywidua manifestują swoje atrybuty pod wpływem innych ludzi – albo przy założeniu, że ludzie ci po prostu są, a zatem są pewne ramy społeczne (zastane warunki) i jest to umiarkowany holizm, albo że inni aktywnie wywierają oddziaływanie w formie przymusu społecznego. Oznacza to, że, w odróżnieniu od radykalnego holizmu, jednostka dyna-

micznie reaguje, co wpływa na jej decyzje i wybory, gdy oddziałuje na nią ktoś inny (dowodzi tego eksperyment, którego dokonał Solomon Asch [1955; 1956; 2003]). W przypadku przyjęcia radykalnego holizmu indywidua zachowywałyby się tak, jakby oczekiwała tego grupa w danych sytuacjach, lecz już niekoniecznie przy faktycznej interakcji ze strony innych członków tej grupy. A zatem w przypadku radykalnego holizmu człowiek działałby tak jakby pod przymusem społecznym, nawet gdyby w danym momencie znajdował się na bezludnej wyspie.

Takie uściślenie ma daleko idące konsekwencje, które można ukazać, zestawiając ze sobą koncepcję konformizmu i faktu społecznego. W przypadku konformizmu wymagana jest obecność i działanie innych, które determinuje działanie podmiotu badawczego (przykładem są eksperymenty wspomnianego Ascha oraz Stanleya Milgrama [1963; 1974]). W przypadku faktu społecznego bezpośrednie oddziaływanie innych nie jest już konieczne, a większe znaczenie ma tu proces uspołecznienia, który wpaja wzorce postępowania. Im silniejsze jest uspołecznienie, tym większe prawdopodobieństwo, że człowiek będzie postępował tak, jak wymaga tego społeczeństwo, nawet gdy społeczeństwo nie sprawuje nad nim faktycznej kontroli (nie jest obecne w miejscu i czasie jego działań). Chodzi tu o sytuacje, gdy przykładowy Robinson Crusoe – wychowany w społeczeństwie – przejawia takie same wzorce zachowań na bezludnej wyspie, jak gdy był aktywnym członkiem społeczności miasta Hull.

W rozdziale tym przeprowadzona zostanie konkretyzacja w postawie umiarkowanego holizmu i umiarkowanego indywidualizmu. W pierwszym przypadku atrybuty decydujące o działaniu jednostek będą ich własne (choć jednostki działają w ramach stałych warunków społecznych), a w drugim przypadku będą to globalne atrybuty zagregowane z atrybutów poszczególnych członków społeczeństwa. W konkretyzacji w perspektywie społecznej można by ograniczyć się tylko do jednej z postaw metodologicznych. Tym samym, pozostając na przykład w obszarze psychologii społecznej, opierać rozważania na indywidualistycznej teorii wymiany społecznej lub ściśle trzymać się konwencji socjologicznej i rozważać działania ludzkie zgodnie z holistyczną teorią wymiany społecznej. Jednak w przypadku proponowanej tu konkretyzacji wybrano trzecią drogę, jaką jest przejście od stratyfikacji esencjalnej indywidualistycznej do stratyfikacji esencjalnej holistycznej.

Przyjęcie takiej postawy można argumentować tym, że postawy metodologiczne w swoich radykalnych odsłonach są po prostu niepełne i ograniczenie się do jednej z nich *de facto* zmniejsza możliwości poznawcze badacza. Można się tu posłużyć analogią do fizyki, gdzie w przypadku „dużych" obiektów stosuje się ogólną teorię względności, a w przypadku „małych" obiektów – mechanikę kwantową (por. [Hawking 2005, s. 121-124]). W naukach społecznych chodzi zatem o to, czy i w jakich sytuacjach zachowania najlepiej wyjaśnić, przyjmując walor albo esencjalnego indywidualizmu, albo esencjalnego holizmu.

W przypadku konkretyzacji w perspektywie społecznej następuje przesunięcie od esencjalnego indywidualizmu do esencjalnego holizmu, co wyraźnie wpływa na przyjęte zasady stratyfikacji esencjalnej. Pierwsza zasada stratyfikacji esencjalnej

stanowi, że dla zjawisk ekonomicznych istotne są decyzje jednostek oraz reguły całości. Jest to właśnie wyraz dopuszczenia do rozważań wpływu globalnych atrybutów indywiduów. Druga zasada również musi ulec rozszerzeniu, tak aby brała pod uwagę istotność globalnych atrybutów. Tym samym należy rozgraniczyć zjawiska społeczne na te, dla których czynniki istotne wynikają z indywidualnych decyzji, oraz te, dla których wynikają one z reguł społecznych. Trzecia zasada będzie się odnosiła do zmiany przyczyn stosowania kryteriów wyboru w procesie decyzyjnym. O ile pierwotnie decyzje te były podejmowane na podstawie indywidualnego rachunku korzyści i kosztów, o tyle teraz część z decyzji będzie podejmowana w oparciu o działania innych oraz z góry narzucone wzorce społeczne. Czwarta zasada stratyfikacji, podobnie jak w przypadku perspektywy psychologicznej, też nie ulega znaczącym modyfikacjom, lecz raczej doprecyzowaniu. Chodzi tu o kwestie własnych preferencji, a dokładnie tego, że preferencje te mogą być narzucone, gdy dopuści się do rozważań walor esencjalnego holizmu. A zatem wartość cech dóbr ekonomicznych, która stanowi podstawę kalkulacji korzyści i kosztów, wynika z preferencji własnych i preferencji społecznych, a to, które mają większy prymat, zależy od waloru esencjalnego.

Jak widać, zbiór zasad stratyfikacji esencjalnej uległ znacznemu przeformułowaniu. Takie ujęcie najlepiej pasuje do ekonomii instytucjonalnej w ramach zdefiniowanych nurtów ekonomii. Wynika to z tego, że to w jej zakresie głównym punktem rozważań jest instytucja, rozumiana najprościej jako zasady gry obowiązujące w danym społeczeństwie [North 1990, s. 3]. W takim ujęciu zasady stratyfikacji esencjalnej zyskują wymiar instytucjonalny i można je jasno w takich kategoriach sformułować. Po pierwsze, dla zjawisk ekonomicznych istotne są decyzje jednostek ograniczone instytucjonalnie. Po drugie, w części zjawisk społecznych istotne są czynniki, które wynikają z indywidualnych decyzji ludzkich, a w części zjawisk społecznych istotne są czynniki instytucjonalne. Po trzecie, wybór dokonywany jest w ramach dostępnej struktury instytucjonalnej w procesie ważenia korzyści i kosztów. I po czwarte, wielkość korzyści i kosztów związana jest z cechami dóbr ekonomicznych, które to są interpretowane przez pryzmat instytucji właściwych danej kalkulacji.

Konkretyzacja w perspektywie społecznej wymaga wprowadzenia czynników związanych z interakcjami społecznymi, ich konsekwencjami oraz tym, co je reguluje. A zatem są to wszystkie czynniki relacji międzyludzkich oraz część czynników holistycznych. Przy tym w konkretyzacji w perspektywie społecznej zdecydowano się położyć nacisk tylko na te czynniki holistyczne, które mają konotację socjologiczną. Tym samym pozostałe czynniki holistyczne pozostawiono do rozpatrzenia w ramach konkretyzacji w perspektywie kulturowej. Podyktowane jest to tym, że pozostawione czynniki są interpretowane jako efekt twórczości ludzkiej w ujęciu antropologicznym. Pierwszym czynnikiem prowadzonego tu procesu konkretyzacji musi zostać działanie innych ludzi, chociaż rozważane było ono już w poprzednim rozdziale. Nie może być inaczej, gdyż każde ujęcie społeczne oznacza faktycznie,

że człowiek nie jest sam, lecz że istnieje w grupie innych ludzi. A zatem wszelkie rozważania o charakterze społecznym muszą, chcąc nie chcąc, wychodzić od faktu stadności człowieka i jego podstaw biologicznych. Dalsza konkretyzacja polegać będzie na zwiększaniu stopnia skomplikowania interakcji ludzkich, polegającego na rozważaniu ich częstotliwości i trwałości. Te trzy czynniki związane są z esencjalnym walorem indywidualizmu. Kolejne czynniki wchodzące w proces konkretyzacji w perspektywie społecznej związane są już ze społeczeństwem *sui generis*. Są to zatem role i pozycje społeczne oraz normy społeczne wraz z systemem kontroli społecznej. O ile poprzednie trzy czynniki wskazują na interaktywność jako źródło podejmowania indywidualnych decyzji, o tyle te dwa mają za zadanie wprowadzić do rozważań ujęcie oparte na atrybutach globalnych. Jest to zatem ujęcie esencjalnie holistyczne, w którym rozważa się wpływ zagregowanych do poziomu całego społeczeństwa (lub danych grup społecznych) atrybutów indywiduów.

5.1. Ekonomia instytucjonalna a walor esencjalny

Ekonomia instytucjonalna jest zakorzeniona bardzo silnie w nurcie socjologicznym. Szczególnie stary instytucjonalizm, wywodzący się od Thorsteina Veblena, opiera się na analizie społeczeństwa, która ma charakter socjologiczny. Dopiero wyjście z ujęcia socjologicznego do ekonomicznego utworzyło ramy, które następnie przerodziły się w instytucjonalizm. Z kolei nowa ekonomia instytucjonalna może być zdefiniowana jako ekonomia neoklasyczna rozszerzona o aspekty instytucjonalne [Furubotn, Richter 2005, s. 505-506]. Tym samym nowa ekonomia instytucjonalna może zostać określona jako rodzaj modyfikacji wprowadzony do ekonomii głównego nurtu, tak aby ta brała pod uwagę kwestie instytucjonalne. Jest to mechanizm zbliżony w zamyśle do konkretyzacji w perspektywie społecznej modelu człowieka gospodarującego. W obu przypadkach punktem wyjścia jest ujęcie ortodoksyjne i przejście do jakiejś formy heterodoksji. Przy tym w nowej ekonomii instytucjonalnej czynnikiem centralnym stają się instytucje, które są reinterpretacją norm społecznych oraz norm prawnych.

Ekonomia instytucjonalna w całej swojej odsłonie – w ujęciu starym i nowym – dostarcza sporego arsenału narzędzi badawczych pozwalających na wyjaśnianie wyborów ekonomicznych. W zależności od ujęcia nacisk jest kładziony na czynniki wynikające albo z atrybutów globalnych, albo z indywidualnych. Ponadto im dalej od starego instytucjonalizmu, a bliżej do nowej ekonomii instytucjonalnej, tym mniej przejawów przyjmowania postawy metodologicznej bliskiej radykalnemu holizmowi[2]. Współcześnie rozwijany instytucjonalizm jest zakorzeniony w formach

[2] Nawet w starym instytucjonalizmie w Veblenowskiej odsłonie nie można do końca przyjąć, że postawa badawcza ma formę radykalnego holizmu. Najlepiej pasowałoby tu stwierdzenie, że Veblen nie trzyma się ortodoksyjnie radykalnego holizmu, szczególnie gdy pisze o dyfuzji norm społecznych z jednej klasy społecznej do drugiej lub gdy ukazuje jej przekształcenia w czasie (por. [Veblen 2008]).

umiarkowanych (indywidualizmu lub holizmu). W każdym razie tak można go interpretować. Jeżeli weźmie się pod uwagę, że w nowej ekonomii instytucjonalnej nałożono ramy instytucjonalne na aparat poznawczy ekonomii neoklasycznej (por. [Staniek 2017, s. 18-29]), to postawę metodologiczną właściwą temu nurtowi należy umiejscawiać między umiarkowanym holizmem a umiarkowanym indywidualizmem. Uznanie istnienia całości, a dokładnie całości abstrakcyjnych, pod postacią instytucji i przyjęcie, że mają one znaczenie, lecz wybory podejmowane są przez indywidualne osoby zgodnie z zasadami optymalizacji interesu własnego, to przejaw umiarkowanego holizmu. Z kolei umiarkowany indywidualizm uwidacznia się w badaniu procesu zmiany instytucjonalnej, gdy rozważania prowadzone są na poziomie abstrakcyjnych całości. Nowa ekonomia instytucjonalna dobrze wpisuje się w prąd umiarkowanych postaw metodologicznych, gdyż z jednej strony nie bagatelizuje całości, a z drugiej nie dopuszcza możliwości ich istnienia jako autonomicznych bytów. Jest to swoisty spadek po ekonomii neoklasycznej, w której dominuje radykalny indywidualizm.

Ogólnie cały instytucjonalizm zdaje się dobrym narzędziem w procesie konkretyzacji w perspektywie społecznej proponowanej w tej książce. Dorobek starego instytucjonalizmu dostarcza ujęcia bliższego umiarkowanemu indywidualizmowi, a nowego instytucjonalizmu – bliższego umiarkowanemu holizmowi. W prowadzonym tu procesie konkretyzacji pomocna jest analiza instytucjonalna Olivera E. Williamsona [2000], który wyznaczył kolejne poziomy analizy, wychodząc od poziomu zakorzenienia, właściwego dla instytucji nieformalnych, aż po poziom alokacji zasobów, oparty na analizie marginalnej właściwej dla ekonomii neoklasycznej. Zastosowanie w niniejszej książce schematu analizy Williamsona wymaga jednak poruszania się po hierarchii poziomów alokacji zasobów do poziomu zakorzenienia.

Ogólny schemat Williamsona [2000, s. 597] opiera się na wyszczególnieniu czterech poziomów analitycznych. Każdy z poziomów charakteryzuje się pewnym poziomem szybkości zmian. Poruszając się od poziomu o największej szybkości zmian w kierunku poziomu najtrwalszych, można przeprowadzić proces konkretyzacji właściwy dla proponowanego w tym rozdziale[3]. Największa dynamika zmian występuje na poziomie *alokacji zasobów i zatrudnienia*, na którym następują ciągłe dostosowania do aktualnej sytuacji. Następny jest poziom *dysponowania*, który zmienia się mniej dynamicznie, bo w ramach jednej dekady. Kolejnym jest poziom *środowiska instytucjonalnego*, w którym zmiana instytucjonalna następuje w okre-

W obu przypadkach zawsze proces przekształceń przebiega poprzez czynnik ludzki, co nie pasuje do radykalnego holizmu, a raczej do umiarkowanego indywidualizmu z silnym wpływem globalnych atrybutów.

[3] Należy podkreślić, że Williamson prowadził rozważania odwrotnie – od ogółu do szczegółu. Jego tok narracji dobrze wpisuje się w ideę procesu idealizacji, w efekcie czego proces konkretyzacji logicznie powinien przebiegać odwrotnie.

sie od dziesiątek do setek lat. Najbardziej trwały jest poziom *zakorzenienia*, w którym zmiany następują nawet w perspektywie tysięcy lat.

U Williamsona każdemu z tych poziomów przypisana jest konkretna teoria. Poziom alokacji zasobów i zatrudnienia odwołuje się do ekonomii neoklasycznej i teorii agencji. Tak więc jest to poziom, na którym dokonywane są ciągłe wybory ekonomiczne w oparciu o rachunek korzyści i kosztów. Poziomowi dysponowania odpowiada z kolei ekonomia kosztów transakcyjnych. Jest to zatem poziom, na którym zawiązywane są kontrakty między poszczególnymi podmiotami życia gospodarczego. Na poziomie środowiska instytucjonalnego właściwą teorią jest ekonomia praw własności czy też pozytywna teoria polityczna. Jest to zatem poziom odpowiadający teoriom ustanowienia ładu gospodarczo-politycznego, w ramach którego rozgrywają się procesy gospodarowania. Poziom zakorzenienia opisuje teoria społeczna, a zatem jest to poziom wyjaśniania działania społeczeństwa jako takiego.

Przypisanie przez Williamsona poszczególnym poziomom analizy instytucjonalnej teorii miało za zadanie ukazać, jaka część nauki wyjaśnia funkcjonowanie danego poziomu. Nie jest to zatem jednoznaczne z tym, że konkretna teoria musi opisywać dany poziom. Modyfikacji schematu analizy instytucjonalnej można dokonać, przypisując poszczególnym poziomom inne teorie, które jednak pełnią pewną funkcję. Poziom alokacji zasobów i zatrudnienia jest związany z codziennością wyborów ekonomicznych i dlatego wskazuje się tu ogólnie na teorię neoklasyczną i jej narzędzia. W zasadzie należy stwierdzić, że chodzi o wybór ekonomiczny dokonywany na drodze analizy marginalnej, nawet przy skomplikowaniu rozważań w ramach relacji między agentami i pryncypałami. Poziom dysponowania jest poziomem kontraktowych rozwiązań między podmiotami życia społeczno-ekonomicznego. Stąd pasuje tu dobrze ekonomia kosztów transakcyjnych jako wyjaśniająca zagadnienia efektywności rozwiązań kontraktowych. Chodzi tu jednak po prostu o teorie kontraktu. Z kolei poziom środowiska instytucjonalnego będzie wskazywał na teorie tworzenia się ładu w ramach sformalizowanych systemów społecznych, a zatem najogólniej na tworzenie się umów społecznych [Buchanan 2000; Hobbes 1954], formułowania się prawa [Radbruch 1938] i określania warunków działania systemu gospodarczego [Coase 2013, s. 7-10]. Do poziomu zakorzenienia przypisana jest teoria ogólna, wyjaśniająca funkcjonowanie społeczeństwa. Są to zatem teorie socjologiczne o najwyższym stopniu uogólnienia.

Williamson ustanawia swojego rodzaju system filozoficzny, starając się stworzyć ramy paradygmatu nowej ekonomii instytucjonalnej, w którym określony jest konkretny ciąg oddziaływania. Przyjmuje on, że oddziaływanie między poziomami przebiega od najtrwalszego do najmniej trwałego. Poziom zakorzenienia oddziałuje na poziom środowiska instytucjonalnego, ten z kolei na poziom dysponowania, a ten ostatecznie na poziom alokacji zasobów oraz zatrudnienia. Poza tym Williamson [2000, s. 597] wskazuje, że oddziaływanie zwrotne jest zdecydowanie mniejsze. Oznacza to silny wpływ atrybutów globalnych, gdyż te są umacniane zwrotnie. Należy to wyjaśniać tym, że atrybuty globalne mają silny wpływ na jednostki, w efekcie

czego jednostki wykształcają atrybuty indywidualne, które *de facto* wzmacniają rekurencyjne globalne. Jest to zatem postawa umiarkowanego indywidualizmu.

Kierunek oddziaływania ukazuje, jak każdy z poziomów wpływa na kolejny, jednak należy też zauważyć pewne aberracje, polegające na oddziaływaniach sprzecznych lub potęgujących się. Wymaga to jednak bliższego zapoznania się z tym, jak należy rozumieć poszczególne poziomy. O ile jednak w procesie konkretyzacji w perspektywie społecznej należy poruszać się od poziomu alokacji zasobów do poziomu zakorzenienia, o tyle omówienie relacji między poziomami wymaga ścisłego trzymania się dyskursu Williamsona [2000] – od poziomu zakorzenienia do poziomu alokacji zasobów.

A zatem poziom zakorzenienia według Williamsona [2000, s. 596] to nic innego jak zwyczaje, tradycje i normy religijne. W tradycji instytucjonalnej jest to poziom *instytucji nieformalnych*, a zatem niepisanych zasad (por. [Staniek 2017, s. 31]) rządzących społeczeństwem. Douglass C. North [1991, s. 97], autor przytoczonej wcześniej definicji instytucji, wskazuje w swoim podziale, że instytucje nieformalne to między innymi sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje i kodeksy postępowania. A zatem jest to spontaniczny zbiór zasad postępowania, wraz z systemem kontroli społecznej, właściwy dla danego społeczeństwa, który nie uzyskał jeszcze formy prawa pisanego. Istnieją tu pewne dwuznaczności, gdyż na przykład wskazane przez Williamsona normy religijne zwykły być silnie znormalizowane (por. [Sedláček 2012]) i tym samym przyjmują postać prawa formalnego. Należy założyć, że Williamson miał na myśli tradycję religijną, która jest podstawą do formułowania praw i nakazów religijnych w formie skodyfikowanej i tym samym po prostu sformalizowanej. Jest to istotna uwaga o tyle, że należy rozróżnić pewne obyczaje, w tym na przykład gusła, od formalnych nakazów danej religii. Poziom zakorzenienia odnosi się właśnie do tych najbardziej atawistycznych i najmocniej wrośniętych w świadomość społeczną norm społecznych. Jest to wyraźne zapożyczenie z socjologii, które wskazuje na siłę oddziaływań społecznych oraz system kontroli społecznej (por. [Mead 1925]) spajających społeczeństwo jako uporządkowaną całość (por. [Berger 1997, s. 68-90]). Poziom ten ewidentnie czerpie z dorobku starego instytucjonalizmu i jest niejako pomostem prowadzącym do nowego instytucjonalizmu. Jak już pisano wcześniej, poziom zakorzenienia jest bardzo trwały. Zmiany instytucji nieformalnych mogą trwać wiele generacji. Szczególnie najważniejsze i mające największe oddziaływanie na społeczeństwo instytucje nieformalne zmieniają się najwolniej i to zwykle w bardzo wąskich ramach. Normy obyczajowe czy też religijne są mało podatne na chwilowe trendy, stąd Williamson przyjął horyzont czasowy zmiany instytucjonalnej na poziomie nawet milenium.

Poziom środowiska instytucjonalnego jest już poziomem instytucji formalnych [Williamson 2000, s. 598], a zatem zgodnie z rozumieniem Northa [1991, s. 97] konstytucji, praw (ustaw) oraz praw własności. Ujmując problem najprościej, poziom środowiska instytucjonalnego jest przełożeniem poziomu zakorzenienia na płaszczyznę sformalizowaną. W pewnym sensie jest to formalne usankcjonowanie

panujących obyczajów. Źródłem prawa jest obyczaj (por. [Radbruch 1924, s. 2-3]), a zatem źródeł instytucji formalnych należy się dopatrywać w instytucjach nieformalnych. O ile poziom zakorzenienia charakteryzuje się pewną formą spontaniczności, o tyle poziom środowiska instytucjonalnego już niekoniecznie. W ramach tego poziomu musiało się wykształcić szereg mechanizmów, na przykład legislacyjnych, które formalizują instytucje nieformalne i następnie je rozwijają. Jest to swojego rodzaju dualizm rozwojowy, gdyż instytucje formalne mają swoje źródła w instytucjach nieformalnych, lecz rozwijać się również mogą w oparciu o interakcje wzajemne w ramach środowiska instytucjonalnego. Ogólnie ustanowieniu środowiska instytucjonalnego towarzyszy jakaś forma refleksji ludzkiej. Chodzi tu o odejście od formułowania się spontanicznego i refleksyjne kierowanie formalizacją instytucji tak, aby osiągnąć jakiś cel. Zgodnie bowiem z zasadą sformułowaną przez Richarda H. McAdamsa [1997, s. 349] prawo może wpływać na normy. Tym samym instytucje formalne mogą odnosić się do instytucji nieformalnych na zasadach *zgodności oddziaływania*, *wzmocnienia oddziaływania* lub *hamowania oddziaływania* (por. [Pejovich 1999, s. 169-172; Sukiennik, Dokurno, Fiedor 2017, s. 13]). W pierwszym przypadku oznacza to, że instytucje formalne mogą być bezpośrednim przełożeniem instytucji nieformalnych. Są to po prostu spisane instytucje nieformalne. Oddziałują dokładnie tak samo, zapewniając zgodność nawet w obszarze sankcji. Tym samym to, co się dzieje na płaszczyźnie formalnej, jest dokładnym odbiciem tego, co dzieje się na płaszczyźnie nieformalnej. W drugim przypadku instytucje formalne dokonują modyfikacji oddziaływania instytucji nieformalnej w taki sposób, że wzmacniają jej oddziaływanie. Może to polegać na przykład na zaostrzeniu sankcji lub braku odstępstw od danej instytucji nieformalnej. Zwykle wiąże się to na przykład z zastosowaniem systemu kar sformalizowanych. W ostatnim przypadku instytucja formalna modyfikuje oddziaływania instytucji nieformalnej tak, że zmniejsza jej siłę. Polegać to może na przykład na odstąpieniu od wymierzania sankcji. W pierwszym przypadku instytucje formalne i nieformalne były ze sobą w pełni zgodne, natomiast w drugim i trzecim już nie. W drugim i trzecim przypadku mogą być nawet ze sobą w pełnej sprzeczności, gdy coś, co jest nieformalnie dozwolone, jest zakazane formalnie lub odwrotnie, gdy to, co jest nieformalnie zabronione, formalnie jest dozwolone.

Poziom środowiska instytucjonalnego Williamson [2000, s. 598] uznaje za ekonomizację pierwszego rzędu. Według definicji instytucji według Northa [1990, s. 3], która, dla przypomnienia, głosi, że instytucje są to zasady gry obwiązujące w danym społeczeństwie, poziom środowiska instytucjonalnego wyznacza ogólne reguły gry rynkowej. Stąd też jest to poziom pierwszego rzędu ekonomizacji społeczeństwa. Istotnym elementem tego poziomu są prawa własności, niezbędne do funkcjonowania systemu gospodarczego i określające korzyści należne ze względu na stan posiadania. Ustalenie środowiska instytucjonalnego w ujęciu ekonomicznym oznacza rozdzielenie czynników produkcji i przypisanie ich do konkretnych podmiotów. Określa ono również zasady alokacji, wymiany i redystrybucji. Jest to ogólnie ustalenie ładu między podmiotami, które mają toczyć ze sobą grę rynkową.

Poziom dysponowania jest kolejnym uzupełnieniem środowiska instytucjonalnego. W jego ramach tworzy się struktury dysponowania, które uzupełniają strukturę środowiska instytucjonalnego. Można to rozumieć jako uszczegółowienie ogólnych ram reguł gry wyznaczonych przez środowisko instytucjonalne. Uszczegółowienie takie wynika z tego, że środowisko instytucjonalne wyznacza ogólne reguły, według których strukturyzuje się faktyczny stan. Dla przykładu prawo własności przyporządkowuje to, co komu należne, a struktura dysponowania kontraktuje umowy o konkretnym wykorzystaniu przez dany podmiot tego, co należy do innego na mocy prawa własności i zgodnie z nim. Prozaicznie może to być jakaś umowa użyczenia lub wynajmu. Chodzi o to, że na ogólnych zasadach buduje się konkretne rozwiązania. Jest to poziom rozwiązywania konkretnych problemów ekonomicznych w jakimś spersonalizowanym celu. Może to być na przykład sytuacja, gdy część praw własności jest przekazywana innym, tak aby zwiększyć korzyści wspólnoty lub zmniejszyć koszt społeczny. Poziom dysponowania pozwala na optymalizację konkretnych rozwiązań na drodze negocjacji i ustalania kontraktów między konkretnymi podmiotami życia gospodarczego. Istotą takich rozwiązań jest to, że są one lepsze od ogólnych rozwiązań arbitrażowych narzuconych przez środowisko instytucjonalne (por. [Coase 1960, s. 42-44]). W efekcie tworzenia się struktury dysponowania powstaje sieć kontraktów, które uzupełniają i modyfikują ogólne ramy ładu instytucjonalnego, jednak czynią to w ramach przewidzianych reguł gry. Poziom dysponowania jest bezpośrednią konsekwencją środowiska instytucjonalnego, które wyznacza możliwy kształt struktury dysponowania. W nomenklaturze Williamsona poziom ten jest ekonomizacją drugiego rzędu. O ile ekonomizacja pierwszego rzędu wyznaczała ogólne zasady gry rynkowej, o tyle drugi rząd powstaje już w trakcie gry i można go przyrównać do uszczegółowienia danej rozgrywki.

Poziom alokacji zasobów i zatrudnienia odpowiada ciągłemu i nieustannemu dostosowywaniu wartości marginalnych korzyści i kosztów w ramach działania mikropodmiotów życia gospodarczego. Jest to ekonomizacja trzeciego rzędu i można ją przyrównać do zagrywek w prowadzonej rozgrywce. Poziom jest bezpośrednio uzależniony od tego, jak określona została struktura dysponowania. Wynika to z tego, że jest to poziom poruszania się w ramach doprecyzowanych kontraktami relacji między poszczególnymi podmiotami.

Oddziaływanie między poszczególnymi poziomami jest takie, że poziom zakorzenienia jest podstawą dla poziomu środowiska instytucjonalnego. Z kolei jego uszczegółowienie tworzy strukturę dysponowania, w ramach której podejmowane są ciągłe decyzje w oparciu o analizę marginalną lub po prostu w oparciu o rachunek korzyści i kosztów. A zatem poziom zakorzenienia jest podstawą do ustalenia reguł gry rynkowej, poziom środowiska instytucjonalnego jest oparciem dla ustalenia reguł konkretnej rozgrywki, a poziom dysponowania jest źródłem efektywności poszczególnych zagrywek. U Williamsona oddziaływanie jest podzielone tak, że poziom, któremu bliżej do umiarkowanego indywidualizmu, wpływa na te, którym bliżej do umiarkowanego holizmu krokowo, a oddziaływanie zwrotne jest niewiel-

kie lub w ogóle jest nieistotne. Najsilniejsze są zatem oddziaływania bezpośrednie z poziomu na poziom, a sprzężenia zwrotne są nikłe. Nie oznacza to jednak, że nie mogą występować pewne oddziaływania ogólne, szczególnie gdy instytucje nieformalne mają wpływ na działanie jednostek, mimo że były one modyfikowane przez instytucje formalne i dalej przełożyły się na strukturę dysponowania. Są to jednak pewne odstępstwa od modelowego ujęcia Williamsona. Podobnie może wystąpić silne oddziaływanie zwrotne, gdy codzienna praktyka staje się prawem lub gdy instytucja formalna się zakorzenia. Są to również pewne odstępstwa i trudno je uznawać za regułę, lecz należy traktować je jako aberracje, które jednak są szczególnie cenne poznawczo.

W dalszej części tego rozdziału analiza instytucjonalna Williamsona będzie prowadzona od poziomu alokacji zasobów i zatrudnienia w kierunku poziomu zakorzenienia. Tym samym konkretyzacja będzie przechodzić od umiarkowanego holizmu do umiarkowanego indywidualizmu. Nie zmienia to faktu, że należy pamiętać o kierunku podstawowych oddziaływań. Wspinanie się na kolejne poziomy, przy okazji prowadzonej konkretyzacji, będzie oznaczało jednocześnie włączanie do rozważań kolejnych oddziaływań.

5.1.1. Działania innych ludzi

Jak już wielokrotnie pisano, model gospodarki Robinsona Crusoe jest wyraźnym uproszczeniem rzeczywistości gospodarczej. Człowiek jako istota społeczna nie tylko musi wchodzić w jakiegoś typu relacje społeczne, ale również dąży do tego. Czy są to działania, interakcje, czy też stosunki społeczne, to wciąż na jakimś poziomie ludzie oddziałują na siebie. Jak wskazano w przypadku konkretyzacji w perspektywie psychologicznej, człowiek może działać inaczej, gdy reaguje na działania innych. Eksperyment Ascha (por. [1955; 1956; 2003]) jest tego doskonałym przykładem. Jednak zjawisko konformizmu, które w przypadku eksperymentu Ascha uwidacznia się z tak silną ekspresją, nie jest jedynym możliwym wyjaśnieniem zmian preferencji w przypadku oddziaływania innych. Konformizm uznaje się za zależny od wewnętrznych predyspozycji ludzi do tworzenia grup i chęci przynależności do nich, a zatem potrzeby akceptacji. Jest to ujęcie właściwe psychologii społecznej, lecz z punktu widzenia socjologii jest ono relatywnie ubogie. Wynika to z tego, że człowiek nie tylko może chcieć być akceptowanym przez społeczeństwo, lecz że musi zabiegać o to, by z niego nie zostać wykluczonym w najlepiej dla siebie pojętym interesie.

Można tu nawet zaryzykować stwierdzenie, że człowiek bez społeczeństwa żyć nie może. Oczywiście będą istniały przykłady pustelników, lecz są to sytuacje nader ekstremalne lub nawet patologiczne. Samowystarczalność człowieka jest w dużej mierze mrzonką, szczególnie na poziomie realizacji potrzeb wyższego rzędu z hierarchii potrzeb Abrahama Maslowa (por. [1990, s. 82-88, 100-102]). Potrzeby miłości oraz szacunku są silnie związane z innymi członkami społeczeństwa. Co prawda

osoby autonomiczne lepiej znoszą negatywne efekty braku ich zaspokojenia, lecz nie oznacza to, że mogą się bez nich obyć całkowicie. System ekonomiczno-społeczny charakterystyczny dla rozwiniętego kapitalizmu zjawisko to pogłębia, gdyż samowystarczalność nawet gospodarstw domowych jest obecnie w zasadzie niemożliwa. W antropologii ewolucyjnej do wyjaśnienia procesu rozwoju społecznego stosuje się teorię *budżetów czasowych* (por. [Dunbar, Dunbar 1988]). Zgodnie z tą teorią rozwój społeczny, jak również proces ewolucji, jest możliwy dzięki oszczędności czasu, który był pierwotnie przeznaczony na zapewnienie organizmowi podstawowych środków do przetrwania. System gospodarczo-społeczny pozwala właśnie zaoszczędzić czas, który człowiek musiałby przeznaczyć na zapewnienie sobie podstawowych środków do życia. Przy założeniu stałego budżetu czasowego, czyli dwudziestu czterech godzin, zaoszczędzony czas można przeznaczyć na inne czynności. Zgodnie z teorią budżetów czasowych rozwój ewolucyjny, społeczny i ostatecznie cywilizacyjny nie byłby możliwy bez stworzenia systemu, który pozwalałby na zaoszczędzenie czasu. A zatem człowiek musiał wyjść poza swojego *oikos* i stworzyć system gospodarczy oparty na podziale i specjalizacji (por. [Smith 2012a; 2012b]). Towarzyszy temu wchodzenie w różnego rodzaju relacje, co najmniej handlowe, czego konsekwencją jest tworzący się gąszcz relacji społecznych.

Na płaszczyźnie konkretyzacji w perspektywie społecznej oddziaływanie innych ludzi wyjaśnia się za pośrednictwem ograniczeń narzuconych człowiekowi przez społeczeństwo. W pewnym sensie jest to swoista walka interesu własnego z interesem społecznym. Ponadto w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej rozwinięto szereg teorematów łączących interes własny z panującymi w społeczeństwie instytucjami. Można tu zestawić dwa odrębne ujęcia problemu. Pierwsze dotyczy człowieka jako istoty egoistycznej, bezwzględnie dążącej do realizacji własnych celów. Drugie jest związane z człowiekiem jako elementem społeczeństwa, który realizuje cele społeczne. W nowej ekonomii instytucjonalnej wychodzi się w zasadzie od założenia neoklasycznego, stwierdzającego, że człowiek kieruje się interesem własnym. Jest to założenie, które najdobitniej prezentuje Adam Smith [2012b, s. 40] w swoim wywodzie na temat popierania interesu wspólnego przez realizację interesu własnego. Od czasów Smitha problem ten był wielokrotnie rewidowany, szczególnie w kontekście rozumienia, czym jest sam „interes własny" [Czetwertyński 2019, s. 305-308].

W nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmuje się, że interes własny jest silnym wyznacznikiem działań ludzkich i zalicza się go do tak zwanych założeń behawioralnych. Oliver E. Williamson [1998, s. 60-62] wyróżnił trzy formy pogoni za interesem własnym. Pierwsza forma to *oportunizm*. Jest ona zdecydowanie najsilniejszą formą pogoni za interesem własnym. Słabszą od niej formą jest druga, którą określa mianem *otwartej pogoni za interesem własnym*. Trzecią formą jest z kolei *posłuszeństwo*, które jest najsłabsze i *de facto* jest brakiem pogoni za interesem własnym. A zatem działanie w interesie własnym najsilniej objawia się w *oportunizmie*, słabiej w *otwartej pogoni*, a najsłabiej (w ogóle) w *posłuszeństwie*. Przy czym w nowej

ekonomii instytucjonalnej zwykle uwaga skupiona jest na oportunizmie, jako silnej, wprost niepohamowanej chęci powiększania tego, co się posiada [Williamson 1998, s. 61]. W tym miejscu należy zauważyć, że otwarta pogoń za interesem własnym jest tym, co przyjmuje Smith i co zakłada się milcząco w ekonomii ortodoksyjnej. Można powiedzieć, że jest to własny interes w formie *fair play*. Tu interes własny przejawia się w rynku doskonałym, przy pełnej informacji i w warunkach, gdy nie ma możliwości uciekania się do takich działań jak chociażby oszustwo. Z kolei posłuszeństwo jest skrajnym przykładem zaniku interesowności [Williamson 1998, s. 62] i ma charakter raczej utopijny. Zarówno otwarta pogoń za interesem własnym, jak i posłuszeństwo są konstruktami czysto teoretycznymi lub kontrfaktycznymi. W pierwszym przypadku taka sytuacja nie może zaistnieć, a w drugim nie sposób doprowadzić do pełnego posłuszeństwa ludzi.

Z kolei oportunizm rozumiany jest przez Williamsona [1998, s. 60] jako „przebiegłe dążenie do realizacji interesu własnego". Desygnatami są zatem również kłamstwa, kradzieże i oszustwa. Zwykle oportunizm objawia się jednak w mniej ostentacyjnej formie – jako niedomówienia, zatajenie, zniekształcenia czy po prostu odpowiednie zagmatwanie wydawałoby się jasnych warunków transakcji. Należy zauważyć, że kreślona tu wizja założeń behawioralnych, mająca odzwierciedlić ludzką naturę, jest bardzo posępna. Człowiek jawi się jako skończony oportunista, tak długo, jak długo nie ma ktoś lub coś nad nim kontroli. Na kontinuum interesu własnego z jednej strony jest brak kontroli i bezwzględne dążenie do poszerzenia stanu posiadania, a z drugiej strony – całkowita kontrola, która dopiero prowadzi do wyeliminowania chciwości. Taka wizja w dużej mierze odpowiada filozofii Thomasa Hobbesa [1954, s. 109-110], gdy każdy prowadzi wojnę z każdym w warunkach stanu naturalnego. Hobbes wskazuje, że gdy człowiek nie znajduje się pod kontrolą suwerena, który po prostu reguluje relacje międzyludzkie, to jedynym możliwym rozwiązaniem jest walka o utrzymanie się przy życiu. Oczywiście wizja Hobbesa jest z gruntu rzeczy wyobrażeniem filozoficznym, a to, co zwie on umową społeczną – a zatem poddaniem się suwerenowi, nie jest zjawiskiem incydentalnym, lecz jest raczej zakorzenione w ludzkiej naturze istoty stadnej. Niemniej dobrze oddaje to istotę regulacji ludzkiego życia poprzez instytucje jako konieczne elementy rozwoju ludzkiej cywilizacji. Przy czym trudno mówić, że „wynalazek" instytucji jest tym samym, czym wynalazek techniczny. Instytucja jest raczej naturalnym elementem ewolucji i sukcesu człowieka rozumnego, a nie refleksją inteligentnego zwierzęcia.

Podążając torem rozważań Hobbesa, w stanie naturalnym (bez istnienia suwerena) człowiek działać musi tak, jakby drugi człowiek miał wobec niego wrogie zamiary[4]. W ujęciu ekonomicznym odnosi się to do kwestii posiadania. To, co posiada

[4] Wspomniany w rozdziale 4 problem Adama Smitha wskazuje, że ojciec „interesu własnego" wcale nie podzielał tak negatywnej opinii o agresywnej naturze człowieka, jak chociażby przedstawiciele *kontraktualizmu*, z Hobbesem na czele. Zgodnie z teorią uczuć moralnych Smitha [1989] człowiek posiada wrodzone mu zdolność do współczucia i litości, które dochodzą do głosu, gdy ten jest świadkiem cierpienia innych. Współodczuwanie to Smith [1989, s. 8] określił mianem *sympatii*, która aktywuje

jeden człowiek, nie jest przeszkodą w stanie naturalnym dla drugiego, by mógł to przejąć. A zatem, aby jeden człowiek mógł zachować to, co posiada, musi bronić się przed pragnieniem posiadania tego samego przez drugiego człowieka. W takim ujęciu to, jak człowiek działa, wynika bezpośrednio z tego, jak działają inni. Obecnie wyjaśnia się to na polu teorii gier i najprostszym przykładem jest tu dylemat więźnia, w którym jedynym racjonalnym wyjściem jest oszustwo (por. [Kalinowski 2008, s. 264-279]). Dylemat więźnia ukazuje, że gdyby podejmować decyzję tak, jakby nie było nikogo innego, to dana możliwość jest optymalna, lecz gdy należy brać pod uwagę działania innych, to już inna możliwość staje się rozwiązaniem optymalnym. Eksperymenty dowodzą również, że ludzie nie wybierają tylko i wyłączenie strategii opartej na oszustwie. A zatem niekoniecznie działają na zasadach wojny każdego z każdym, lecz że potrafią kooperować w celu osiągnięcia może nie optymalnego rozwiązania, ale rozwiązania lepszego niż w przypadku prowadzenia wojny. Aby jednak współpraca była możliwa, konieczne jest odwołanie się do swojego rodzaju gwaranta. Hobbes gwaranta tego upatrywał w suwerenie. Jest to z pewnością trafne, jeżeli przyjmie się, że suweren jest źródłem instytucji formalnych – jako po prostu źródło prawa. Natomiast prócz suwerena jest jeszcze samo społeczeństwo będące źródłem instytucji nieformalnych.

W konkretyzacji w perspektywie społecznej działania ludzkie, nawet w przypadku brania pod uwagę decyzji innych, będą zmodyfikowane przez oddziaływanie instytucji. Należy brać również pod uwagę fakt, że część instytucji nie musi ograniczać pogoni za interesem własnym. Szczególnie w sferze instytucji nieformalnych mogą się wykształcić prawidłowości promujące dbanie o własny interes. George A. Akerlof i Robert J. Shiller [2017, s. xxii-xxiii, 8] wskazują, że w warunkach rynku wolnokonkurencyjnego właściwe są zachowania silnie oportunistyczne. Chodzi im głównie o manipulację, jakiej dopuszczają się strony transakcji w celu uzyskania dodatkowych korzyści. A zatem instytucje nieformalne gospodarek wolnokonkurencyjnych sprzyjają oportunizmowi, wyrażając dążenie do realizacji interesu własnego bez jakichkolwiek skrupułów. Nie jest to jednak właściwe tylko dla systemu wolnokonkurencyjnego czy też kapitalistycznego. W systemach centralnie planowanych, w tym w warunkach socrealizmu, wykształciły się nieformalne instytucje

człowieka do działania. W jego teorii dostrzeżenie niesprawiedliwości lub zagrożenia w stosunku do kogoś na mocy sympatii będzie prowadzić człowieka do reakcji sprzeciwu i pomocy temu komuś. Ujęcie Smitha oznacza, że w procesie rozwoju społecznego człowiek człowiekowi nie jest wrogiem z natury, lecz że ludzi spaja sympatia do siebie. U Smitha zatem interes własny „wspomagany" jest sympatią. To sympatia powoduje, że człowiek działa w interesie innych tak jak we własnym. Ponieważ u Smitha [2012b, s. 20] działanie w interesie własnym prowadzi do rozwiązań społecznie optymalnych, to działania w interesie innych wywołane sympatią będą miały tę samą właściwość, gdyż nie podmiot działający jest tu istotny, lecz podmiot, który ma korzyść z tego działania. Tok rozumowania Smitha nie odpowiada stylizacji myślowej właściwej dla proponowanej tu perspektywy społecznej. Wynika to z tego, że u Smitha sympatia jest czynnikiem natury ludzkiej, która niejako samoreguluje jego działania w ramach społeczeństwa. Tym samym Smith pozostaje na poziomie radykalnego indywidualizmu, kiedy perspektywa społeczna dopuszcza walory holistyczne.

oszukiwania państwa. Niemniej należy brać pod uwagę, że na działania ludzi mają wpływ instytucje i ich badanie prowadzi do określenia, jak relacja modelowa ulega przeformułowaniu.

W formalnym modelu uchylenia założenia idealizującego, jakoby inne osoby nie oddziaływały na decydenta, w przypadku perspektywy społecznej nie jest tak oczywiste jak w przypadku perspektywy psychologicznej. Tym razem ciężar oddziaływania nie jest bezpośredni, lecz wynika z instytucji, które regulują relacje między ludźmi. Na poziomie konkretyzacji, który dopuszcza fakt, że działają inni ludzie, skomplikowanie wyjaśniania danej decyzji opiera się na umiarkowanym holizmie. Należy zakładać, że reakcja na działanie innych odwołuje się do instytucji, które określają ramy tego, jak na dane działanie powinien zareagować podmiot badawczy. Ponieważ jednak umiarkowany holizm nie niesie ze sobą waloru esencjalnego, to sama reakcja wynikać będzie z kalkulacji wybierającego. A zatem instytucje mają znaczenie, lecz jeszcze nie decydujące.

Tym razem, w odróżnieniu od konkretyzacji w perspektywie psychologicznej, na wartość czynnika związanego z działaniem innych wpływają instytucje (*Inst*):

$$ {}^{UI}_{CZ}I^{CS}_{CRM} = f(Inst). $$

Przy tym należy to ujmować tak, że podmiot kalkulujący (a więc decydent czy też podmiot badawczy) bierze pod uwagę działanie innych na zasadzie ograniczeń, jakie narzucają instytucje wraz z formą egzekwowania tych ograniczeń. W takim razie każda konkretna decyzja musi być rozważana pod kątem instytucji w warunkach, w jakich zapadła. Wpłynie to na siłę wprowadzonego czynnika, co będzie skutkować odchyleniami od decyzji, która zapadłaby na najwyższym poziomie idealizacji.

5.1.2. Częstotliwość interakcji międzyludzkich

W niniejszej książce przyjęto podział relacji między ludźmi w ujęciu trojakim: (1) działań społecznych, (2) interakcji społecznych i (3) stosunków społecznych (por. [Sztompka 2002, s. 55-56]). O ile działania społeczne rozumiane są w kontekście reakcji jednego człowieka na działanie innego człowieka, a zatem w ujęciu co najmniej diadycznym, o tyle interakcje powodują już powstawanie pewnej zażyłości. W ujęciu ekonomicznym jest to rodzaj powtarzalności stosunków ekonomicznych, przy czym nie sposób do końca oddzielić sfery czysto ekonomicznej od tylko i wyłącznie społecznej. Partner biznesowy lub kontrahent może być oczywiście jednorazowy, lecz w codzienności życia gospodarczego naturalne jest tworzenie sieci własnych kontaktów gospodarczych. Dotyczy to zarówno przeciętnych konsumentów, jak i przedsiębiorców – od tych małych po tych największych. Nawet w ramach struktur publicznych i ze względu na to, że wszelkie procedury są przeprowadzane w sposób ściśle transparentny, jest rzeczą normalną, że urzędnicy preferują współpracę z pewnymi wykonawcami.

Sposobów przechodzenia od działań społecznych do interakcji społecznych w warunkach ekonomicznych jest wiele. Mogą być one dobrowolne, gdy dana osoba wybiera sobie kontrahenta, lub mogą być przymusowe, gdy klient jest niejako zmuszony do dokonywania zakupów w jedynym sklepie w okolicy. Niemniej częstotliwość interakcji zmienia ich naturę. Przy czym zmiana ta może mieć walory bardzo osobistej albo mechanistycznej wynikającej z ustalenia pewnych formuł lojalnościowych. Niemniej decydenci spodziewają się pewnych zmian ze względu na to, ile razy wchodzą w interakcje ekonomiczne z danym podmiotem. Należy pamiętać, że w idealizacyjnym modelu człowieka gospodarującego częstotliwość interakcji nie ma żadnego znaczenia. Każda transakcja (stosunek ekonomiczny) przeprowadzana jest tak, jakby była pierwszą i zarazem ostatnią. Nie bierze się pod uwagę tego, że może się ona powtórzyć, ani też dotychczasowych doświadczeń z tym a nie innym kontrahentem. W praktyce gospodarczej sytuacja jest całkowicie odwrotna. Uwzględnia się przeszłe doświadczenia, jak również przyszłe korzyści płynące z powtarzalnych interakcji ekonomicznych.

W ekonomii instytucjonalnej kładzie się silny nacisk na to, że człowiek działa w warunkach niepewności. Szczególnie przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej chętnie sięgają do pracy Franka H. Knighta [1921] na temat ryzyka i niepewności. Knight, mający znaczny wpływ na powojennych ekonomistów, w tym na Ronalda H. Coase'a [2013, s. 37-39], inspirował do rozważania niepewności jako kluczowego czynnika decyzji ekonomicznych. Stąd w dalszej perspektywie zrodziła się ekonomia kosztów transakcyjnych, która stanowi kluczowe narzędzie analizy w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. W ekonomii kosztów transakcyjnych przyjmuje się, że transakcje rynkowe same w sobie generują pewne koszty. Zgodnie z podręcznikową definicją Josepha E. Stiglitza [2004, s. 380] koszty transakcyjne, to „koszty zakupu i sprzedaży towarów, w tym koszty funkcjonowania rynków". Jest to rozwinięte podejście do metafory tarcia w systemach fizycznych (por. [Hardt 2009, s. 47-67; Williamson 1998, s. 32]). I chociaż filozofowie ekonomii wskazywali na istnienie czegoś na wzór *tarcia* w mechanizmie rynkowym, dopiero w ramach instytucjonalizmu udało się sformułować tę metaforę w postaci kosztu. Istotne jest dostrzeżenie, że *homo oeconomicus* w swojej idealizacyjnej formie nie przejmuje się kosztami transakcyjnymi. Co więcej, w jego świecie ich po prostu nie ma. Jest jedynie cena rynkowa. W rzeczywistości, nim dojdzie do zawarcia transakcji rynkowej, konieczne jest podjęcie szeregu czynności, takich jak chociażby pozyskanie odpowiednich informacji, a zatem przygotowanie się do zawarcia transakcji (por. [Williamson 1998, s. 32-35, 390-391]). Trzeba wiedzieć chociaż, gdzie dany towar można zakupić lub gdzie jego cena jest odpowiednia. Koszty transakcyjne komplikują się tym bardziej, im bardziej skomplikowana jest transakcja. Dochodzą do tego koszty transakcyjne związane z należytym wykonaniem transakcji oraz ewentualne koszty modyfikacji transakcji czy nawet rozwiązań sądowych. Wszystkie koszty wygenerowane przez chęć zawarcia transakcji oraz te, które fakt jej zaistnienia generują, są kosztami transakcyjnymi.

Posługując się metaforą tarcia, można stwierdzić, że im większe koszty transakcyjne, a zatem większe tarcie, tym gorzej działa mechanizm rynkowy. Rynek po prostu „nie kręci się" sprawnie, gdy koszty transakcyjne są zbyt wysokie. Człowiek unika kosztów transakcyjnych, często pomijając pewne czynności. W bardzo prozaicznym ujęciu, nie porównuje się setek artykułów spożywczych podczas niedzielnych zakupów w trzech różnych sklepach. W skrajnym przypadku chodzi się zawsze do wybranego sklepu lub sieci sklepów bez porównywania cen w innych. Tym samym nie ponosi się części kosztów transakcyjnych. Potocznie określa się to mianem wygody, lecz można to uznać za formę minimalizacji kosztów transakcyjnych, nawet w zamian za konieczność zapłacenia wyższej ceny za dany towar.

W pewnych granicach wyjaśnia to przyczyny, dla których ludzie wybierają nieoptymalnie z punktu widzenia neoklasycznej analizy korzyści i kosztów. To tak, jakby szli „na łatwiznę", kupując wciąż u tego samego sprzedawcy, który może mieć ceny wyższe niż konkurenci. Jednak gdy rozpatruje się taką sytuację w szerszym ujęciu, to okazuje się, że ich wybory mogą się cechować większą efektywnością niż neoklasyczne wybory optymalne. Wynika to z tego, że to, co ortodoksyjnie optymalne, faktycznie takie nie jest. Powtarzanie zakupów u jednego sprzedawcy powoduje, że kupujący zna już jego ofertę i wie, czego może się spodziewać. Nie ponosi więc szeregu kosztów transakcyjnych, takich jak choćby poszukiwanie nowego sprzedawcy. Analogicznie można wyjaśniać fakt współpracy kontrahentów, którzy regularnie zawierają między sobą transakcje. Tworzy się między nimi więź, która w pewnym stopniu zmniejsza niepewność i może być źródłem korzyści w przyszłości.

Oczywiście niekoniecznie częstotliwość interakcji międzyludzkich może być źródłem korzyści, lecz na takie zwykle ludzie liczą. Dla przykładu powszechną praktyką jest, że dostarczyciele usług telekomunikacyjnych przy odnawianiu umowy dają gorsze warunki niż przy zawieraniu nowej umowy. W konsekwencji budzi to sprzeciw klientów, gdyż ci spodziewają się lepszego traktowania stałego klienta. Pojawia się tu jednak inny mechanizm, który związany jest również z kosztami transakcyjnymi. Otóż poszukiwanie nowego dostarczyciela usług i ewentualne przenoszenie się jest samo w sobie kosztem transakcyjnym. W konsekwencji, gdy te są dla klienta za wysokie, pozostaje on przy dotychczasowym dostarczycielu usług.

Częstotliwość interakcji ma jednak znaczenie i prowadzi do innych wyborów niż odseparowane od przeszłości i przyszłości. Powtarzalność jest formą panowania nad kosztami transakcyjnymi. Człowiek gospodarujący musi się zmagać *de facto* z dwoma rachunkami – rachunkiem korzyści i kosztów wymiany dóbr rynkowych oraz kosztów wykorzystania mechanizmu rynkowego.

W takim ujęciu czynnik dotyczący częstotliwości interakcji międzyludzkich ulega zmianie w zależności od rachunku kosztów transakcyjnych:

$$ {}^{UI}_{CM}C^{CS}_{CRM} = f(KT), $$

gdzie *KT* to właśnie koszty transakcyjne. Ze względu na to, że mechanizm rynkowy zawsze generuje koszty transakcyjne, pożądane są wybory, w których koszty te są niskie. W odniesieniu do częstości interakcji logika wpływu kosztów transakcyjnych jest taka, że relacje związane z niższymi kosztami transakcyjnymi będą wpływały na wartość częstości interakcji. Należy przy tym brać pod uwagę, że na koszty transakcyjne przypada szereg działań, które determinuje specyfika danej transakcji. Z kolei zdaniem Williamsona [1998, s. 64] ta określana jest w trzech wymiarach: *specyficzności aktywów*, *niepewności* i *częstotliwości*. W efekcie pojawia się tu sprzężenie zwrotne, gdyż każda kolejna interakcja jest rodzajem iteracji. Częstość zatem wpływa znacząco na przebieg wyborów, których w takim ujęciu nie można traktować ahistorycznie.

5.1.3. Trwałość interakcji międzyludzkich

Częstotliwość interakcji międzyludzkich w sferze ekonomicznej oznacza powtarzalność, ważny jest też fakt, że nie są to zdarzenia incydentalne i tym samym nie można ich traktować ahistorycznie. Trwałość interakcji oznacza natomiast, że część z nich jest silnie ze sobą związana, tak że nie można ich lub też nie chce się ich przerywać. Wyróżnić tu należy dwa rodzaje trwałości. Pierwsza będzie miała charakter nieformalny i poniekąd jest wynikiem częstotliwości interakcji. Druga ma charakter formalny, a jej wyrazem jest kontrakt.

Trwałość nieformalna może mieć różne podłoża, w tym o mocnym nasileniu właściwości psychicznych. Może też wynikać z przesłanek czysto interesownych, gdy kupujący wie, że trwała relacja ze sprzedającym niesie mu korzyści w postaci jakiejś formy dyskonta lub udogodnień. Mogą wchodzić tu również w grę kwestie współżycia w danej relatywnie odizolowanej grupie społecznej, gdy struktura dysponowania spaja poszczególne działania. Ostatecznie mogą mieć znaczenie również instytucje nieformalne, gdy jakieś normy kształtują to, z kim lub w jakich formach zawiązują się relacje handlowe. Ten ostatni przypadek jest szczególnie interesujący z punktu widzenia konkretyzacji w perspektywie społecznej. Wynika to z tego, że obejmuje on całe społeczeństwa i ma bardzo szerokie oddziaływanie. Wnioski na temat wpływu instytucji nieformalnych na trwałość interakcji można formułować na podstawie rozważań samego Veblena [2008] i jego teorii klasy próżniaczej. Opisane przez niego właściwości kształtujące konsumpcję na pokaz są ścisłą wskazówką, jak ludzie z konkretnych grup społecznych kształtują swoją konsumpcję na pokaz [Veblen 2008, s. 60-61] i w ten sposób nieuchronnie utrwalają pewne interakcje o charakterze ekonomicznym. Konsumpcja na pokaz jest alegorią ukazania swojego bogactwa, co w teorii Veblena jest konkretnym atrybutem wyższych sfer. Oczywiście taka konsumpcja o charakterze prestiżowym dotyczyć może ekstremalnych sytuacji, gdy chociażby dzieło sztuki kupowane jest od konkretnego sprzedawcy i jest to raczej działanie społeczne niż interakcja społeczna, lecz można wyróżnić również szereg relacji częstych i trwałych. Chodzi tu choćby o to, że pewne grupy społeczne

kupują regularnie pewne produkty ze względu na ich prestiż, bywają w pewnych miejscach czy nawet wspierają pewne organizacje. Przekładając przykłady Veblena na współczesny świat, można stwierdzić, że osobie z konkretnej grupy społecznej wypada nosić ubranie konkretnego producenta. Tym samym tworzy się trwałość interakcji, którą faktycznie narzuca norma postępowania właściwa dla danej grupy. O ile Veblen opisywał takie sytuacje dla klasy wyższej, o tyle obecnie zależność ta doskonale pasuje do wszelkich grup społecznych. Zjawisko to dobrze widać w przypadku marek odzieżowych. Konkretne grupy społeczne przywiązane są właśnie do konkretnych marek.

Oczywiście poziom determinizmu nie jest tu zero-jedynkowy, lecz wpływ jest na tyle istotny, że można go dostrzec, badając preferencje poszczególnych grup społecznych. Szczególnie istotne z punktu widzenia konkretyzacji w perspektywie społecznej są sytuacje, gdy czynniki czysto ekonomiczne spotykają się z czynnikami determinowanymi przez instytucje nieformalne. Oznacza to, że osoba o pewnym poziomie ograniczenia budżetowego dokonuje zakupu, wydawałoby się, ponad swoje możliwości nabywcze. Dobrze widać to u osób wchodzących do pewnej nowej dla nich grupy społecznej. Przyjmując instytucje nieformalne właściwe dla tej grupy, tak jakby porzucają swoje dotychczasowe preferencje na rzecz tych, które są powszechne w danej grupie. Veblen [2008, s. 100] pisał, że wyznacznikiem dobrego smaku jest pieniądz. Z pewnością stwierdzenie to jest ogólnie trafne. Gary S. Becker [1990, s. 23] w swoim podejściu ekonomicznym wskazuje na prestiż jako jedną z fundamentalnych preferencji. A prestiż i wartość pieniężna konsumowanych dóbr są ze sobą ściśle skorelowane w świadomości większości konsumentów. Jednak o ile u Veblena stan posiadania klasy wyższej kształtuje normy nią rządzące, a te z kolei przenoszą się na klasy niższe, o tyle Becker uznaje prestiż za rodzaj preferencji wrodzonej, która jednak może przyjmować różne formy. W społeczeństwie, w którym pieniądz i bogactwo są silnie zakorzenione, prestiż objawia się w konsumpcji dóbr luksusowych. Jednak w warunkach, gdy normy nieformalne danej grupy nie traktują pieniądza jako elementu wyznaczającego dobry smak, prestiż może być związany na przykład z oszczędnością lub ekologią. To, co Becker uznaje za preferencję fundamentalną, znajduje swoją ekspresję pod wpływem norm nieformalnych. Trwałość zawiązywanej interakcji jest zatem zależna od siły instytucji nieformalnych, pod której wpływem dana osoba się znajduje.

Może to dotyczyć również całych grup społecznych, które na przykład współpracują tylko ze sobą, nie dopuszczając osób z innych grup społecznych. W takim przypadku nie jest to już kwestia prestiżu, lecz przynależności z urodzenia do jakiejś hermetycznej grupy. W praktyce objawia się to często przez zdominowanie, o ile nie zmonopolizowanie, pewnej branży przez konkretną narodowość lub część tej narodowości. Może mieć to charakter lokalny lub nawet globalny, gdy dane społeczeństwo jest rozproszone. Trwałość interakcji wywodzi się ściśle z aspektów społecznych związanych z przynależnością do danej grupy. Tego rodzaju zachowania mogą prowadzić do wniosku o możliwym zaistnieniu uprzedzeń jednych grup spo-

łecznych wobec innych. Można to jednak tłumaczyć tym, że homogeniczne i hermetyczne grupy społeczne po prostu posiadają wyższy stopień zaufania wobec siebie, co zmniejsza ryzyko i niepewność. A zatem chodzi tu o poziom *kapitału społecznego*, rozumianego jako zbiór norm wzajemności powiązany z siecią obywatelskiego zaangażowania [Putnam 1995, s. 258]. Pozostawiając chwilowo kwestie źródeł kapitału społecznego, należy zauważyć, że hermetyzacja grup społecznych, a zatem trwałość interakcji, w tym ekonomicznych, wiąże się ściśle z czerpaniem z niego korzyści. Wysoki poziom kapitału społecznego rodzi silne zaufanie członków społeczeństwa wobec siebie i zmniejsza oddziaływanie oportunizmu. Ogranicza go, prowadząc do sytuacji spontanicznego i dobrowolnego posłuszeństwa wobec interesu społecznego. Kapitał społeczny ogranicza zatem wysokość kosztów transakcyjnych, szczególnie w obszarze zapewnienia należytego wykonania kontraktu.

Wywołanie trwałości interakcji jest zatem podyktowane wykorzystaniem nieformalnych instytucji ograniczających oportunizm i zmniejszających koszty transakcyjne. Nie zawsze jednak można polegać na wysokim poziomie kapitału społecznego, gdyż może on po prostu nie występować. W takiej sytuacji konieczne jest skonstruowanie formalnego ładu, działającego analogicznie do instytucji nieformalnych. Jednak o ile instytucje nieformalne kształtują się w dużej mierze spontanicznie, o tyle instytucje formalne są już efektem jakiegoś poziomu refleksji. Podobnie ich wykorzystanie jest przemyślane i ma prowadzić do sprawnego działania relacji ekonomicznych. Nawet jeżeli literalnie decydenci nie dążą do obniżenia kosztów transakcyjnych, to po prostu usprawniają działanie mechanizmu rynkowego. Stąd metafora tarcia z mechanizmów fizycznych. Utrwalanie interakcji ekonomicznych jest procesem polegającym na udoskonalaniu i doprowadzeniu do pewnych stałych powtarzalnych czynności, które można przewidzieć i kontrolować. Należy zwrócić uwagę, że występują również czynniki, które silnie wzmagają działanie procesów utrwalania. Chodzi tu głównie o istnienie specyficznych aktywów [Williamson 1998, s. 43-44], które są ustalane do konkretnej transakcji i których nie można przenieść do innych. Specyfika jest czynnikiem, który wiąże jedną stronę transakcji z drugą. Oczywiście takie powiązanie w zestawieniu z działaniem oportunizmu może być źródłem trudności dla podmiotu, który wytworzył specyficzne aktywa. Jest on po prostu przywiązany do swojego kontrahenta i w dużej mierze skazany na jego wolę, gdyż wycofanie się z takiej relacji ekonomicznej będzie oznaczało przepadnięcie aktywów. Jest to zatem sytuacja, w której jedna ze stron ma większą siłę przetargową i zapewnia sobie trwałość interakcji na dogodnych dla siebie warunkach. W pewnym sensie trwałość taka nie jest do końca dobrowolna, lecz jest zdeterminowana brakiem możliwości przesunięcia aktywów.

Relacja między aktywami specyficznymi a oportunizmem nie musi jednak oznaczać, że tylko jedna ze stron dyktuje warunki kontraktu, narzucając niedogodne warunki. W grze rynkowej rozróżnić należy poziomy specyfiki aktywów oraz oportunizmu. Przy wartościach średnich siły te będą się ścierać ze sobą i prowadzić do ustalenia się wypracowanej równowagi. Jeśli jest ona zadowalająca dla obu stron,

to nastąpi jej utrwalenie. Oczywiście zawsze można poszukiwać nowych kontrahentów, ale oznacza to ponowne ponoszenie kosztów transakcyjnych, a w przypadku wypracowanych już rozwiązań zostały one już w dużej mierze poniesione i nie trzeba ponosić ich po raz kolejny. Szczególnie chodzi tu o te związane z wypracowaniem postanowień kontraktu.

Należy zauważyć również, że kontraktowanie jest pojęciem, które będzie dotyczyć zarówno dwóch podmiotów, jak i całych grup społecznych. Co więcej, kontrakt niekoniecznie musi być formalny. Może również być formą umowy społecznej, która nie jest sformalizowana. Kontrakty formalne tworzą strukturę dysponowania o charakterze formalnym i mogą regulować funkcjonowanie jednostek, organizacji, podmiotów sektora publicznego na szczeblu na przykład lokalnym. Struktury dysponowania nieformalne są właściwe zwykle dla zwartych grup społecznych i silnie skorelowane z kapitałem społecznym. Formalne struktury dysponowania odwołują się do jurysdykcji suwerena, a nieformalne struktury dysponowania opierają się na zaufaniu.

W formalnym modelu uchyleniu ulega założenie idealizujące, jakoby nie istniała trwałość interakcji międzyludzkich. Zgodnie z prowadzonymi tu rozważaniami ta z kolei jest funkcją kapitału społecznego (*KS*), a więc zaufania oraz, podobnie jak w przypadku czynnika dotyczącego częstości interakcji międzyludzkich, kosztów transakcyjnych (*KT*):

$$^{UI}_{CM}T^{CS}_{CRM} = f(KS, KT).$$

Relacja między kapitałem społecznym a kosztami transakcyjnymi jest taka, że koszty transakcyjne ulegają zmniejszeniu, gdy kapitał społeczny rośnie. Wynika to z tego, że zaufanie zmniejsza poziom niepewności, co przekłada się na koszty transakcyjne. W przypadku trwałości interakcji koszty transakcyjne będą zależeć również od specyfiki aktywów, gdyż te skutecznie wiążą kontrahentów ze sobą.

Omawiany tu czynnik trwałości oraz omawiany wcześniej czynnik częstości zamykają przejście od umiarkowanego holizmu do umiarkowanego indywidualizmu. Wynika to z tego, że już nie tyle poznanie wyborów podmiotu badawczego odbywa się przy ogólnej egzystencji całości, lecz poznanie odbywa się poprzez badanie globalnych atrybutów pewnych grup społecznych, w ramach których wybory się dokonują. Częstość ekspresji atrybutów indywiduów utrwala się i tworzy ramy instytucjonalne, które zmieniają relacje kosztów transakcyjnych oraz kapitału społecznego. To wpływa znacząco na wybory, które ograniczają się do pewnego zakresu, właściwego dla zbioru danych indywiduów, w których decydentowi przyszło funkcjonować.

5.1.4. Role i pozycje społeczne

Kwestia ról i pozycji społecznych prowadzi konkretyzacje w perspektywie społecznej w kierunku ujęcia coraz bardziej holistycznego (walor esencjalny). Klasyczne są tu rozważania Veblena [2008], który w uniwersalny sposób ukazuje, jak zmieniają

się preferencje i nawyki w zależności od ról społecznych i pozycji społecznych, które przyjmują poszczególne osoby. Kwestia preferencji jest tu szczególnie istotna z punktu widzenia wyborów ekonomicznych. Należy mieć na uwadze, że w ekonomii zwykło się przyjmować, że ludzie mają stałe preferencje. Jednak tak jak założenie to uważa się za prawdziwe w stosunku do człowieka gospodarującego, równie często przyjmuje się je dosłownie. Stałość preferencji nie oznacza, że każdy *homo oeconomicus* preferuje to samo. Należy tu rozróżnić kategorię preferencji od ekspresji tej preferencji. Jak pisze cytowany w poprzednim punkcie Becker [1990, s. 22-23] w swoim podejściu ekonomicznym: „(p)referencje przyjmowane za stałe nie dotyczą dóbr i usług występujących na rynku (…). Odnoszą się one do wyboru między pewnymi podstawowymi wartościami wytwarzanymi przez każde gospodarstwo domowe przy użyciu rynkowych dóbr i usług, rozporządzalnego czasu i innych nakładów". W ten sposób Becker ukazuje, że preferencje dotyczą nie konkretnego dobra, lecz pewnych kategorii. Dobra są narzędziem w realizacji stałych preferencji. Koresponduje to z podejściem Maslowa [1990, s. 59], który pisze, że pragnienia ludzi nie różnią się zbytnio, mimo że ci pochodzą z różnych środowisk kulturowych. Chodzi tu o to, że hierarchia potrzeb Maslowa jest stałą bazą określającą konkretne kategorie oraz zasady ich realizacji. Natomiast ekspresja potrzeb w postaci zapotrzebowania na dobra rynkowe to już rzecz odrębna. Jeżeli za podstawową potrzebę uznawać tę wynikającą z fizjologii organizmu ludzkiego, to każdy ma potrzebę na przykład jedzenia. Ale to, jaka będzie jej ekspresja, jest już inną kwestią. Jeden będzie zgłaszał zapotrzebowanie na pomarańcze, a drugi na jabłka. Co więcej, niektórzy nie będą uważać tych owoców za substytuty, choć wydaje się, że tak być powinno. Jest to zatem subiektywistyczny wątek w ekonomii ortodoksyjnej, który tłumaczy, dlaczego niektórzy zgłaszają popyt na jedno dobro, a inni na drugie, choć realizują w zasadzie tę samą preferencję.

Problem ze stałością preferencji jest jednak taki, że w modelu człowieka gospodarującego uznaje się, że nie może następować ich przesunięcie [Becker 1990, s. 23]. Jest to zabieg broniący idealizacyjnego modelu *homo oeconomicus* i pozwalający na prognozowanie wyniku mechanistycznych zmian – na przykład cen rynkowych. Ekonomiści behawioralni stoją jednak na stanowisku, że preferencje wcale nie są stałe, lecz że ulegają przesunięciu w zależności od pojawiania się błędów poznawczych (por. [Kahneman 2012, s. 369-382]). Faktycznie to nie preferencje ulegają przesunięciu, lecz ekspresja preferencji na skutek zaistnienia błędu poznawczego. Człowiek dalej „chce" kierować się swoją preferencją, lecz efekt jego działań jest nie taki, „jakby chciał". W procesie idealizacji oddziaływanie błędów poznawczych zostaje usunięte na mocy założeń idealizujących, co skutkuje tym, że ekspresja preferencji jest zawsze taka sama. A zatem problemem nie jest to, że preferencje w swej kategorialnej postaci są stałe, lecz że zmienna jest ekspresja preferencji.

Do tego dochodzi jeszcze inna kwestia podejmowana przez Maslowa [1943; 1986; 1990], która często jest pomijana. Otóż zdaniem Maslowa przejście między poszczególnymi motywacjami nie polega na kierowaniu się od potrzeb fizjolo-

gicznych poprzez potrzeby bezpieczeństwa, przynależności i miłości oraz szacunku do potrzeby samorealizacji, lecz na realizowaniu ich w sposób symultaniczny. Co zresztą nietrudno zauważyć w prozie życia. W końcu czymś powszechnym jest poświęcenie odrobiny snu, aby spędzić z innymi ludźmi trochę więcej czasu. Natomiast inaczej wygląda sytuacja, gdy jakaś potrzeba nie jest realizowana w sposób uporczywy. Zdaniem Maslowa [1990, s. 75-76], gdy potrzeby niższego rzędu są zaspokojone w sposób wystarczający, to pojawiają się te z wyższych poziomów. Lecz w praktyce normalnego życia większość potrzeb w stopniu chociaż podstawowym jest zaspokojona. Dopiero gdy jakaś potrzeba z niższego rzędu uporczywie nie jest zaspokojona, to te z wyższego rzędu zanikają. Drastycznym przykładem tego są warunki ekstremalne, gdy na przykład systematyczny głód prowadzi do zaniku potrzeby szacunku czy podtrzymywania relacji międzyludzkich. Przy czym muszą to być warunki na tyle długotrwałe, aby wywarły na ludziach silne wrażenie. Maslow [1990, s. 74-75] wskazuje, że pozbawienie ludzi możliwości realizowania potrzeb fizjologicznych skutecznie ogranicza motywację do realizowania potrzeb wyższych. Wniosek taki można wysunąć na podstawie empirycznych przykładów, gdy ludzie byli doprowadzani do skrajności na przykład w obozach zagłady lub w czasie wielkiego głodu. Sytuacje ekstremalne prowadzą do zaniku części kategorii preferencji. A zatem w pewnych sytuacjach preferencje mogą ulec bardzo istotnej zmianie kategorialnej.

Maslow [1990, s. 93] uznawał, że hierarchia potrzeb nie jest sztywna. To znaczy, że w obrębie potrzeb wyższego rzędu mogą zachodzić pewne zmiany kolejnościowe. Z pewnością potrzeby fizjologiczne są najbardziej zdeterminowane co do swojego podstawowego charakteru i znajdują się u podstaw hierarchii. Natomiast pozostałe mogą ustalić się osobniczo już w kolejności innej niż założona w proponowanym przez niego modelu, co Maslow wyraźnie dostrzegał. W tym miejscu powracają kwestie środowiska społecznego, gdyż hierarchia potrzeb może być wyuczona w procesie socjalizacji. I tak niektóre grupy społeczne mogą po prostu bardziej cenić szacunek w miejsce miłości lub przedkładać go na przykład nad bezpieczeństwo. Co więcej, wysuwanie się konkretnych kategorii potrzeb na pierwszy plan może być podyktowane rolą i pozycją społeczną. W warunkach działań wojennych akty odwagi przeczą potrzebie bezpieczeństwa. Rola żołnierza narzuca w pewnym sensie strukturę hierarchii potrzeb. Podobnie oficer musi zachować się inaczej w sytuacji ekstremalnej niż szeregowiec.

Rozważania Maslowa oraz konsekwencje jego spostrzeżeń można przełożyć na język ekonomiczny i odwołać się do preferencji. Nawet jeżeli zasadne jest twierdzenie, że istnieje hierarchia preferencji (na wzór hierarchii potrzeb), to ich ekspresja może być różna i może się zmieniać, jak również zmianie może ulegać kolejność preferencji w zależności od przyjmowanych ról i pozycji społecznych. Mówiąc prościej, w ujęciu konkretyzacji w perspektywie społecznej w zależności od przyjmowanych ról i pozycji społecznych zmieniać się będą zarówno ekspresje preferencji, jak i ich kolejność. Zależność ta jest oczywiście wiążąca ze względu na postawę

metodologiczną, która stoi u podstaw prowadzonego tu dyskursu. To walor esencjalnego holizmu prowadzi do wyjaśnienia, zgodnie z którym atrybuty globalne wpływają na działania indywiduów.

W konkretyzacji w perspektywie społecznej istotne jest to, że człowiek, zmieniając rolę lub pozycję społeczną, modyfikuje ekspresje i hierarchie preferencji. Dla przykładu człowiek wraz ze wspinaniem się po szczeblach hierarchii społecznej zmienia upodobania co do potraw, ubioru lub rozrywki. Wydawać by się mogło, że skoro ktoś lubi ubierać się w taki a nie inny sposób, to mimo zmiany poziomu w hierarchii społecznej powinien zachować tę formę ekspresji preferencji. Jednak niekoniecznie tak bywa, co więcej, powszechne jest zjawisko, że ludzie zmieniają swoją powierzchowność wraz ze zmianami pozycji społecznej lub odgrywanej roli. Przy czym pewne zmiany są silniejsze, a pewne słabsze, co może zaburzać próby konkretyzacji. W przypadku postawy umiarkowanego indywidualizmu wyjaśnienie przyjmuje charakter determinizmu społecznego, usuwając z pierwszego planu wewnętrzne czynniki psychologiczne.

Dynamika zmian ekspresji preferencji została bardzo dobrze zobrazowana w stanfordzkim eksperymencie więziennym [Haney, Banks, Zimbardo 1973]. Eksperyment ten budzi wiele kontrowersji, zarówno etycznych [Algahtani, Bajunaid, Shirah 2018, s. 831], jak i, co ważniejsze ze względu na prowadzone tu rozważania, metodologicznych [Bartels 2019]. Ogólnie eksperyment ten polegał na utworzeniu sztucznego więzienia, w którym umieszczono dwudziestu czterech studentów Uniwersytetu Stanforda, przydzielając im losowo rolę więźniów oraz strażników. Pomysłodawca eksperymentu, psycholog i naukowiec, Philip G. Zimbardo, został dyrektorem zainscenizowanego więzienia. Istotne są tu założenia eksperymentu: o przynależności do jednej z grup (więźniów lub strażników) decydował los, a wybrani do eksperymentu byli wcześniej przebadani, tak aby wykluczyć osoby mogące mieć problemy psychiczne lub przeszłość kryminalną. Eksperyment trzeba było zakończyć po upływie sześciu dni ze względu na ewidentnie przerażające zachowanie obu grup. Zaledwie kilka dni wystarczyło, aby u normalnych, zdrowych psychicznie i fizycznie, młodych ludzi pojawiły się patologiczne zachowania, polegające na znęcaniu się strażników nad więźniami i zaniku tożsamości u więźniów. Praktyki oraz skala działań, jakich dopuszczali się studenci, którzy zostali wylosowani do pełnienia funkcji strażników, przekroczyły najśmielsze oczekiwania twórców eksperymentu. Ważnym czynnikiem był również fakt, że sam Zimbardo wziął udział w eksperymencie, przyjmując rolę dyrektora.

Konkluzje ze stanfordzkiego eksperymentu więziennego są wielorakie i odnoszą się do różnych obszarów ludzkich zachowań. Z punktu widzenia tego rozdziału najważniejsze wnioski dotyczą przyjmowania ról społecznych. Losowy przydział ról więźniów i strażników doprowadził do „wczucia się" uczestników eksperymentu do tego stopnia, że wywołał zachowania patologiczne. Obie grupy uczestników odznaczyły się przyjęciem warunków eksperymentu z dużą powagą. W pierwszej kolejności należy tu wymienić działania strażników, którzy zaczęli posuwać się do

coraz mocniejszych środków przymusu w celu osiągnięcia posłuszeństwa więźniów. Należy uznać, że nie potraktowali oni eksperymentu w sposób swobodny, lecz starali się wykonać swoje obowiązki „sumiennie". Podobnie więźniowie wraz z postępem eksperymentu coraz bardziej przyjmowali postawę uległą. A zatem, mimo że warunki były zainscenizowane, to uczestnicy zachowywali się w sposób odpowiadający ich rolom. Co więcej, ponieważ mieli jedynie pewne wyobrażenie o swojej roli, a nie posiadali doświadczenia ani rzetelnej wiedzy na temat tego, jak powinni się zachowywać, zachowywali się w sposób przejaskrawiony. Choć uczestnikami eksperymentu byli młodzi ludzie, to Zimbardo był doświadczonym psychologiem, a mimo to przyjęcie roli dyrektora zainscenizowanego więzienia również spowodowało, że nie potrafił dostrzec niebezpieczeństwa, jakie niosło ze sobą pojawienie się elementów agresji i *de facto* tortur w celu zapewnienia posłuszeństwa[5].

Stanfordzki eksperyment więzienny ukazuje, jak silnie przyjęcie roli społecznej wpływa na zachowania jednostek. Osoby, które nie przejawiały zachowań agresywnych i patologicznych, stając się strażnikami, w ciągu kilku dni dopasowały swoje zachowanie do wyobrażenia, jak powinny się zachowywać. Ponadto wykonywały powierzone im obowiązki i nie zgłaszały wobec nich zastrzeżeń. Podobnie więźniowie przyjęli, choć z oporem, swoją rolę, tracąc poczucie rzeczywistości i własnej tożsamości. Nawet sam Zimbardo przyjął rolę dyrektora więzienia, tracąc dystans do faktu, że jest to tylko zachowanie laboratoryjne. Zmiana psychiki i postępowania była niezmiernie silna wraz z przyjęciem roli społecznej faktycznie narzuconej przez eksperyment.

Te ekstremalne zmiany dowodzą, że przyjmowanie ról społecznych będzie miało też wpływ w mniej ekstremalnych sytuacjach. Przyjmując jakąś rolę społeczną, z dnia na dzień można zmienić ekspresję swoich preferencji lub zmodyfikować ich kolejność. Zmiany takie, jak się okazuje, mogą nastąpić bardzo szybko, a jest to zależne od intensywności samej roli i warunków zewnętrznych. Dość powszechne jest twierdzenie, że osoby które awansują, szybko stają się inne w oczach współpracowników. Faktycznie przyjmują nową rolę i dostosowują się do niej. Zmiana roli

[5] Wobec procedury przeprowadzenia stanfordzkiego eksperymentu więziennego wytoczono poważne zarzuty metodologiczne. Między innymi Jared Bartels [2019] wskazuje, że miała miejsce manipulacja grupą strażników, który zostali poinstruowani, jak mają się zachowywać. Określone to zostało jako *ukierunkowanie stanfordzkie* (*Stanford orientation*) i miało być przyczyną innego zjawiska z zakresu metodologii psychologii, dotyczącego oczekiwań badanych co do prawdopodobnych celów badających (*demand characteristics*). W praktyce badawczej oznacza to brak zachowania obiektywności warunków, w których badanie ma być przeprowadzone, i jednocześnie to, że wyniki i konkluzje mogą być nieprawidłowe. Mimo tego zarzutu i mocnych argumentów na jego rzecz nie ulega wątpliwości, że eksperyment więzienny dalej uważany jest za jeden z najważniejszych eksperymentów z zakresu psychologii społecznej. Co więcej, ukierunkowanie stanfordzkie dowodzi, że badani przyjęli role im narzucone, których nie znali z własnego doświadczenia, a mieli o nich jedynie pewne wyobrażenie. Co więcej, można to interpretować także jako formę przyjęcia roli badanego, czyli osoby wykonującej pewne czynności.

i pozycji społecznej będzie więc prowadzić do zmian, które wpływają na decyzje, w tym ekonomiczne.

Zgodnie z prowadzonym tu porządkiem uchylania założeń idealizujących należy przyjąć, że:

$$ {}^{UH}_{CM}R^{CS}_{CHA} = f(OS, WO), $$

gdzie *OS* to oczekiwania społeczne co do zachowań, jakie w danej roli lub na danej pozycji społecznej powinna przejawiać dana osoba, a *WO* to wyobrażenie osobiste tej osoby, jak powinna się zachowywać.

Takie ujęcie jest zgodne z umiarkowanym indywidualizmem, gdyż oczekiwania społeczne to przejaw atrybutów globalnych, a wyobrażenia osobiste są ekspresją atrybutu globalnego. Należy pamiętać, że w umiarkowanym indywidualizmie przyjmuje się walor esencjalnego holizmu, ale bez waloru egzystencjalnego holizmu. Oznacza to, że nośnikiem dla atrybutu globalnego jest indywiduum – stąd są to atrybuty globalne indywiduów (por. rys. 1.1), a nie atrybuty abstrakcyjnych całości (jak to ma miejsce w przypadku radykalnego holizmu). Nośnikiem globalnych atrybutów są poszczególni członkowie danego społeczeństwa, ale atrybut globalny nie jest ścisłym przełożeniem atrybutu indywidualnego konkretnego indywiduum. Dlatego ważne jest badanie tego, jakie jest oczekiwanie społeczeństwa wobec zachowania ludzi i jak ci ludzie wyobrażają sobie, czego społeczeństwo od nich oczekuje. Fakt, że postawa badawcza to umiarkowany indywidualizm, oznacza, że indywidua będą pod esencjalnym (istotnościowym i determinującym) wpływem oczekiwań społecznych, lecz mechanizm przejścia od atrybutów indywidualnych do globalnych i z powrotem będzie rzutował na końcową wartość czynnika dotyczącego ról i pozycji społecznych.

5.1.5. Normy społeczne wraz z systemem kontroli

W konkretyzacji w perspektywie społecznej ostatnim czynnikiem wpływającym na działania ludzi są normy społeczne wraz z systemem kontroli. Normy społeczne są odpowiednikiem instytucji nieformalnych w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej. Struktura norm społecznych jest bardzo zróżnicowana i skomplikowana. Jest różna dla dużych grup społecznych, jak również zróżnicowana wewnętrznie. Wyrażając się prościej, dana społeczność, na przykład naród, ma wspólne normy społeczne, a dodatkowo każda z grup społecznych – na przykład klasa wyższa, średnia i niższa – ma swoje normy. Co ciekawe, normy społeczne właściwe dla jednej z grup nie muszą odpowiadać innej grupie, a mogą być nawet ze sobą w silnym konflikcie. W postawie umiarkowanego indywidualizmu jest to wciąż problem agregacji atrybutów indywidualnych do poziomu atrybutu globalnego, dla którego nośnikiem są członkowie społeczeństwa. Sfokusowanie się badacza na danych grupach wydzielonych z większych grup ujawnia, że atrybuty globalne grup społecznych są inne

niż całego społeczeństwa, co wynika właśnie z mechanizmu przejścia od atrybutów indywidualnych do atrybutów globalnych.

Dobrze koresponduje to z rolami i pozycjami społecznymi. Poszczególne role i pozycje społeczne są zawarte w określonym zbiorze norm społecznych. Osoby przyjmujące odpowiednie role i znajdujące się na odpowiednich pozycjach społecznych zachowują się różnie, gdyż podlegają różnym atrybutom globalnym, które przyjmują formę norm danego społeczeństwa. Ponadto dany człowiek może odgrywać różne role społeczne w różnym czasie, w różnych warunkach i w różnych grupach społecznych. Wyjaśniałoby to, dlaczego surowy szef może być liberalnym rodzicem. W teorii socjologicznej to właśnie normy społeczne kształtują zachowania ludzi i niebranie ich pod uwagę, a opieranie się jedynie na racjonalności, nie pozwala trafnie prognozować czy też wnioskować.

W ekonomii ortodoksyjnej źródeł takiego a nie innego zachowania poszukuje się w samych preferencjach. Można zatem śmiało stwierdzić, że przedstawiciel jednej klasy społecznej zachowuje się w taki sposób, a przedstawiciel innej klasy społecznej zachowuje się w inny sposób, ponieważ mają różne ekspresje preferencji. Jednak przy założeniu postawy umiarkowanego indywidualizmu subiektywizm między różnymi preferencjami ma swoje źródło w normach społecznych. Oznacza to, że preferencje są zmienne co do ekspresji w zależności od tego, jakim normom społecznym podlega dana osoba. Bardzo dobrze obrazuje to Veblen [2008, s. 73-81], zajmując się przenikaniem norm społecznych z wyższych sfer do niższych. Biorąc pod uwagę, że prestiż, jak zresztą wskazuje Becker [1990, s. 23], a więc orędownik ortodoksji ekonomicznej, jest jedną z preferencji podstawowych, można wnioskować, że każda grupa społeczna, niezależnie od poziomu w hierarchii, będzie wyrażała jakąś ekspresję chęci posiadania prestiżu. Veblen poświęcił prestiżowi dużo miejsca, opisując różne formy jego osiągania. Warto zauważyć, że w różnych klasach społecznych prestiż uzyskuje się inaczej, aczkolwiek klasa wyższa wyznacza pewne ramy, które oddziałują na klasy niższe. U Veblena pojawia się problem *marnotrawstwa* oraz problem *naśladownictwa*. Dla klasy wyższej marnotrawstwo może mieć charakter konsumpcji na pokaz, która jest wyrazem bogactwa i tym samym wyznacza poziom prestiżu. Jest to charakterystyczne marnotrawienie zasobów na konsumowanie zbędnych przedmiotów lub utrzymanie niepotrzebnych aktywów. Przykładem może być utrzymywanie w gotowości wraz z całą załogą jachtu pełnomorskiego, który nigdy nie jest używany, albo posiadanie posiadłości, w której się nigdy nie przebywa, czy też pałacu z setkami pokoi, w których nikt nie mieszka. Jeżeli dobra te nie mają charakteru inwestycji, to trudno wyjaśnić ich użyteczność innymi względami, niż tylko to, że ich posiadanie przysparza właścicielowi prestiżu. Przy czym prestiż określony jest tu normatywnie przez kryterium bogactwa. Ważne jest, aby mieć na uwadze, że prestiż związany jest z otoczeniem, w jakim się dana osoba znajduje. A zatem to, co jest źródłem prestiżu dla jednych, dla drugich jest zbytkiem lub marnotrawstwem.

W klasach średniej i niższej pojęcie Veblenowskiego prestiżu może się odnosić do całkiem innych kryteriów, przy czym dość wyraźnie widać tu pewną prostą

zależność. Otóż klasa średnio zamożna będzie uznawała za marnotrawstwo posiadanie nieużywanego jachtu, jednak może już mniej sceptycznie podchodzić do posiadania luksusowego samochodu. Z kolei klasa niższa może potraktować luksusowy samochód jako marnotrawstwo, uznając, że jedynie samochód ekonomiczny jest sensownym wyborem. Tak więc na poszczególnych poziomach statusu społecznego to, co jest marnotrawstwem, może być uznawane za wydatek konieczny dla zachowania odpowiedniego prestiżu. Może być również odwrotnie, gdy prestiż uzyskuje się oszczędnością.

Poruszanie się po szczeblach tak rozumianej drabiny społecznej związane jest ściśle z bogactwem będącym jednym z możliwych kryteriów określających prestiż. W społeczeństwie konsumpcyjnym jest to jednak kryterium mające bardzo duże znaczenie i wyraźnie można je dostrzec. Klasa wyższa jest klasą bogatą, a klasy niższe od niej są odpowiednio biedniejsze. Status społeczny wyznacza zatem poziom bogactwa. W grupach biedniejszych oszczędność jest w gruncie rzeczy wymagana, gdyż wynika z konieczności. Jest jednak czynnik, który właściwość tę modyfikuje, a jest to kwestia naśladownictwa, która płynie z klasy wyższej (por. [Veblen 2008, s. 73]). Klasa wyższa nadaje ton, co znajduje swoje przełożenie w niższych klasach. A zatem, mimo że w niższych klasach dokonuje się oszczędności, to wciąż występuje pewna skłonność do uzyskiwania prestiżu poprzez konsumpcję. Dlatego członek klasy średniej będzie uznawał zakup niezwykle drogiego sportowego samochodu, którym nie można się poruszać po normalnych drogach, za marnotrawstwo, ale jednocześnie decyduje się na miejskiego SUV-a, uznając go za w pełni rozsądny zakup. W oczach osoby z klasy jeszcze niższej może sam być jednak uznany za osobę nierozsądną, bo kupując taki pojazd, od razu naraża się na wyższe wydatki, gdy w praktyce nie uzyskuje znacznego wzrostu użyteczności. Jednak nawet w takim przypadku występuje naśladownictwo, bo przecież zamiast z samochodu można korzystać z transportu publicznego. Ostatecznie można tu posłużyć się przykładem paradoksu Roberta Giffena (por. [Jensen, Miller, Giffen 2008]), który nawet w najniższych grupach społecznych (również najbiedniejszych) dostrzegał dzielenie budżetu na dobra podstawowe i niższego rzędu. Dopiero zmiany w zdolnościach nabywczych prowadzą do relatywnego zmniejszenia konsumpcji dóbr podstawowych.

Konkludując, można stwierdzić, że występuje tu pewien dualizm. Z jednej strony praktyki konsumpcji na pokaz w klasie wyższej są w klasach niższych postrzegane jako marnotrawstwo, a z drugiej występuje naśladownictwo, które skłania do wzmożonej konsumpcji. Obie sytuacje są splotem oddziaływania norm w danych społecznościach. Jedna norma płynie od góry i oddziałuje w różny sposób na poszczególne grupy społeczne, a druga norma jest zakorzeniona w każdej z grup społecznych. Istnieje tu zatem oddziaływanie norm globalnych i lokalnych. Przy czym w praktyce ludzie podlegają wielu różnym normom jednocześnie. Dlatego na przykład klasa średnia może mieć zróżnicowane normy w zależności od przynależności do grupy zawodowej.

W toku tych rozważań można dostrzec problem agregacji atrybutów indywidualnych do poziomu atrybutów globalnych oraz faktu, że ponieważ istnieją tylko indywidua, to są one *de facto* atrybutami globalnymi indywiduów. Mechanizmy agregacji są tu kluczowe i tym różnią tę postawę od postawy radykalnego holizmu, który niejako pomija je na rzecz badania całości, a zwłaszcza całości abstrakcyjnych z ich autonomicznymi atrybutami.

W konkretyzacji w perspektywie społecznej, która oparta jest na analizie instytucjonalnej Williamsona [2000], struktura norm jest relatywnie stała (ulega bardzo powolnym zmianom). W konsekwencji ruch po drabinie społecznej będzie prowadził do zmian ekspresji preferencji, zmian atrybutów globalnych u indywiduów. Ludzie w pewnym stopniu zachowują swoje ekspresje, co w proponowanej tu konkretyzacji można wiązać z tym, że na przykład zmianie ulega dochód, lecz nie grupa zawodowa. Tym samym zmiana jest cząstkowa i cząstkowa jest zmiana atrybutu globalnego.

Zmiany ekspresji preferencji ze względu na normy społeczne, które są wiążące w danej grupie społecznej, następują przy znacznej dozie determinizmu (walor esencjalny holizmu). Inaczej nie byłoby możliwe wyjaśnianie czegokolwiek na podstawie konkretyzacji w perspektywie społecznej. Oznacza to, że musi istnieć mechanizm, który niejako zmusza ludzi do zmiany ekspresji. Co istotne, zmiany takie wydawać się mogą w dużej mierze dobrowolne, co mogłoby wskazywać, że mechanizm kontroli społecznej jest tak skonstruowany, że ludzie go akceptują. Co więcej, stają się jego strażnikami, pilnując zarówno samych siebie, jak i innych (por. [Mead 1925, s. 275]). A zatem przyjmują atrybut globalny, który staje się niejako ich atrybutem.

Peter L. Berger [1997, s. 71] wskazuje, że ostatecznym środkiem kontroli społecznej jest przemoc fizyczna. Faktycznie nie ma nic bardziej pierwotnego jak dominacja siłowa. Veblen [2008, s. 22-26] właśnie prostą przewagę siły fizycznej uznaje za pierwotną przyczynę formowania się własności i kształtowania struktury społecznej. Upraszczając sprawę, silni kształtują byt słabych, narzucając im swoją wolę. W przypadku kontroli społecznej odnoszącej się do norm społecznych to silni będą narzucali normy przez nich wyznawane słabszym. Czyli mechanizm agregacji atrybutów indywidualnych nie jest prostym przełożeniem ich sumy. Przemoc fizyczna, mimo że stanowi formę ostatecznego podporządkowania, nie jest jednak wykorzystywana w sposób powszechny w codziennych sytuacjach. Co więcej, kształtowanie się i rozwój struktur państwowych ustanawia jako monopolistę przemocy państwo. A zatem na zasadach Hobbesowskiej umowy społecznej społeczeństwo oddaje prawo do przemocy suwerenowi (por. [Hobbes 1954, s. 147-148]). Jednak przemoc fizyczna wciąż pozostaje najwyższą formą kontroli społecznej, chociaż wraz z socjalizacją ustępuje innym, bardziej wysublimowanym formom. Berger [1997, s. 73] wskazuje na takie mechanizmy kontroli, jak perswazja, ośmieszanie, plotka i pogarda. Wydawać by się mogło, że są one relatywnie mało szkodliwe, w porównaniu z przemocą fizyczną, lecz prawda jest taka, że skutecznie utrzymują one w sposób zwarty społeczeństwo, prowadząc do przestrzegania norm społecznych.

Prozaiczne stwierdzenie, że czegoś nie wypada, zostaje silnie zakorzenione w ludzkim umyśle za sprawą socjalizacji. Najpierw ludzie uczą się, co wypada, a czego nie wypada, a mechanizm kontroli społecznej karze ich albo nagradza za ich postępowanie. Wraz z socjalizacją stają się coraz silniej związani z mechanizmem kontroli, aż w końcu sami z siebie stają się jego źródłem. Codzienność dostarcza wielu przykładów takiego postępowania. Dobrze to widać w przypadku powierzchowności, gdy dobiera się ubiór czy też zaopatruje się w odpowiednie artefakty. Przedstawiciel danej grupy społecznej sam dostrzeże, gdy ubierze się niestosownie, i skarci się, że wygląda jak przedstawiciel innej grupy społecznej. Tak prozaiczne sytuacje składają się na zdecydowanie bardziej skomplikowane formy zachowań, które mogą być źródłem obiektywnych niedogodności. Veblen [2008, s. 77, 145--146, 155] podaje szereg takich przykładów z minionych epok, jak między innymi noszenie gorsetu czy konieczność palenia papierosów.

Połączenie norm społecznych z kontrolą społeczną prowadzi do silnego przekształcania ekspresji preferencji wraz ze zmianą ról społecznych czy pozycji społecznej. W konsekwencji wybory ekonomiczne mogą się zmieniać dynamicznie w zależności od okoliczności. Poszczególni ludzie czy też gospodarstwa domowe mogą różnie reagować na zmiany ekonomiczne. Na przykład spadek dochodów, czyli czynnik ekonomiczny, może nie prowadzić do zmian konsumpcji, gdyż zmiana dochodu nie musi oznaczać zmiany norm społecznych, którym dana osoba podlega. A zatem rola społeczna, którą dana osoba odgrywa, nie zmienia się, choć zmieniają się jej zdolności nabywcze. Tłumaczy to częste próby utrzymania konsumpcji na dotychczasowym poziomie mimo spadku dochodów. jest w przypadku wzrostu cen na dane dobro – może wciąż istnieć odpowiednio wysoki popyt na nie, gdyż należy ono do niezbędnych ze względu na posiadaną pozycję społeczną. W takim przypadku nie można wyjaśniać decyzji ekonomicznych tylko w ramach kryteriów ekonomicznych, gdyż te są przyćmione kwestiami społecznymi.

Czynnik, jakim są normy społeczne wraz z systemem kontroli, przyjmuje zatem wartości zależne od tego, do jakiej grupy społecznej należy dane indywiduum, co wiąże się z mechanizmem agregacji atrybutów indywidualnych jej członków, oraz w jakim stopniu atrybut globalny jest przyjmowany przez indywiduum. Można to wyrazić w formie:

$$ {}^{UH}_{CM}N^{CS}_{CHA} = f(GS, MA, MD), $$

gdzie *GS* to grupa społeczna, *MA* to mechanizm agregacji atrybutów z poziomu indywidualnego do globalnego, a *MD* to mechanizm desegregacji, polegający na przyjmowaniu atrybutów globalnych przez indywidua. Dopiero takie ujęcie pozwala na określenie norm społecznych, którym decydent podlega, a które wynikają z atrybutów indywidualnych danej grupy, oraz tego, jak normy te determinuje jego działanie poprzez proces przyjmowania atrybutów globalnych jako własnych.

5.2. Wybór w niewoli społeczeństwa

Przeprowadzony rys konkretyzacji w perspektywie społecznej miał w pewnym stopniu ukazać, jak wybory rozważane w nim opierają się na ustalaniu równowagi między dwiema siłami: indywidualistyczną i holistyczną. U podstaw nowej ekonomii instytucjonalnej leżą założenia behawioralne, które można traktować jako wrodzone człowiekowi. Jest to odpowiednik instynktów. Natomiast instytucje wyznaczają ramy, w których człowiek dokonuje wyborów. Należy mieć na uwadze, że człowiek, chociaż jest istotą społeczną, to przecież wyewoluował od organizmów prostszych, u których instynkty były podstawą przystosowania się do środowiska. Dopiero na którymś z etapów ewolucji zaczęła następować socjalizacja, która stała się integralnym elementem wpływającym na kształt i kierunek ewolucji. Można tu posunąć się do stwierdzenia, że socjalizacja zastępuje instynkty. Ponieważ *homo sapiens* odniósł z pewnością sukces ewolucyjny w swojej niszy środowiskowej (a jest nią cała kula ziemska), można zaryzykować twierdzenie, że socjalizacja jest formą lepszą niż instynkty. Maslow [1990, s. 125-138] wyraźnie wskazuje, że instynkty u człowieka są wypierane przez naciski kulturowe. W proponowanej tu konkretyzacji należy to sformułować jako wypieranie instynktów w procesie socjalizacji. Jednakże instynkty w jakiejś formie istnieją nawet u człowieka uspołecznionego, choć są one stłumione lub kontrolowane przez nadbudowę socjalizującą. Nawet Veblen [2008] wielokrotnie wskazywał na istnienie chociażby instynktu pracy lub instynktu samozachowawczego czy też skłonności do rywalizacji jako właściwości wrodzonej (por. [Veblen 2008, s. 95]). A zatem nawet przyjmując skrajnie instytucjonalne podejście, nie można pominąć przebijających się instynktów. Przy czym należy się zgodzić z Maslowem [1990, s. 131], że instynkty są u człowieka słabe i socjalizacja góruje nad nimi. Jednak socjalizacja nie musi koniecznie oznaczać eliminowania instynktów. Może natomiast oznaczać ich kontrolę czy też ukierunkowanie, tak aby człowiek mógł funkcjonować w społeczeństwie. Problemem człowieka jest jego dualizm – ma on poczucie swojej tożsamości, a jednocześnie czuje silną przynależność do grupy. Takie ujęcie przedstawia właśnie filozofia Hobbesa [1954, s. 109], który stwierdza, że człowiek w życiu grupowym znajduje raczej przykrość niż przyjemność. Jednak nie można zapominać, że sukces człowieka jako gatunku wyraża się w jego działaniu stadnym. Tym samym sukcesem jest socjalizacja, która tak kierunkuje lub niweluje instynkty, że te nie paraliżują działań zbiorowych.

W konkretyzacji w perspektywie społecznej nie rezygnuje się jednak całkowicie z istnienia dualizmu instynktowno-socjalizacyjnego. W końcu ta forma konkretyzacji przebiega z zachowaniem postaw metodologicznych umiarkowanych. Stąd właśnie założenia behawioralne czy też wątki instynktu rywalizacji u Veblena. Ujęcie takie jest o tyle płodne heurystycznie, że równowaga między czynnikami indywidualistycznymi i holistycznymi układa się różnie, co zresztą może być zarówno osobnicze, jak i zdeterminowane przez sam proces socjalizacji. Wyjaśnia to, dlaczego część osób działa bardziej egoistycznie w pogoni za interesem własnym, a część się podporządkowuje.

Podobnie całe grupy społeczne mogą być bardziej zdeterminowane w realizacji interesu własnego, a inne – bardziej podporządkowane. Dostrzega się to, gdy na przykład porównuje się narody przedsiębiorcze z narodami zdyscyplinowanymi. Wyjaśnienia takiego stanu rzeczy często szuka się w temperamencie danej nacji, a zatem w jej właściwościach genetycznych. Jednak w ujęciu socjologicznym wpływ na ostateczny kształt zachowań całych grup społecznych będzie miała socjalizacja. A zatem osoba wywodząca się z danej nacji, lecz socjalizująca się w otoczeniu innej nacji, będzie ostatecznie nabierała cech tej, wśród której przyszło jej żyć.

W nowej ekonomii instytucjonalnej można właśnie doszukać się istnienia tego dualizmu, przy czym źródło oportunizmu w dużej mierze wywodzi się od instynktów, niejako pozostając na poziomie umiarkowanego holizmu. Wydawać by się zatem mogło, że instynkty są odpowiedzialne za to, co zwykło się nazywać zwierzęcymi instynktami (por. [Akerlof, Shiller 2010, s. 11-12; Keynes 2003, s. 142-143]). Kontrsiłą są tu instytucje, które normują działania jednostek i trzymają je w karbach, tak aby społeczeństwo mogło funkcjonować. Jest to jednak obraz jednostronny, któremu brak interpretacji, gdy instytucje nieformalne i formalne prowadzą do różnego rodzaju procesów dezintegracji i rozwarstwiania społeczeństwa.

Trzeba mieć na uwadze, że cała struktura instytucjonalna (zarówno formalna, jak i nieformalna) tworzy ramy wyborów. North [2014, s. 3] ujął to w formie *matrycy instytucjonalnej*, czy dosłownie zbioru różnych instytucji, które tworzą pole wyborów, ukazując formy postępowania. Jest to alegoria labiryntu, który więzi ludzkie instynkty. Człowiek może się poruszać tylko po tym labiryncie i dotrzeć tylko tam, gdzie on prowadzi. Nie posiada on jednak mapy tego labiryntu. W procesie socjalizacji nabywa odpowiednią wiedzę, jak korzystać z poszczególnych dróg i dokąd one go doprowadzą. North [2014, s. 7] łączy matrycę instytucjonalną ze zdolnością radzenia sobie społeczeństw z przeszkodami, jakie stawia im na drodze los. Jest to *efektywność adaptacyjna*, a zatem zdolność do skutecznego dostosowania się do zaistniałej sytuacji. Należy wnioskować z tego, że jakość matrycy instytucjonalnej będzie rzutowała na poziom efektywności ludzkich wyborów. Jest to pewnego rodzaju determinanta możliwej do osiągnięcia efektywności, rozumiana jako pozytywne narzędzie pozwalające społeczeństwu dostosować się do turbulentnego otoczenia. Rozwój matrycy instytucjonalnej powinien zatem prowadzić do doskonalenia się społeczeństwa. Jednak samo pojęcie rozwoju ma wydźwięk normatywny, gdyż uznaje się, że rozwój będzie oznaczał wzrost efektywności rozwiązywania problemów. Matryca instytucjonalna może jednak się rozwijać, a w zasadzie przekształcać, w sposób nieprowadzący do wzrostu ogólnie rozumianej efektywności, zwłaszcza że do jej składowych zaliczają się instytucje formalne, które są kształtowane refleksyjnie i odpowiadają realizacji celów konkretnych grup interesu. Problemy te rozwinięte w ramach teorii wyboru publicznego dobrze ukazuje teoria działań grupowych Mencura Olsona [1971]. Wskazuje ona na działania grup małych i dużych dążących do dostarczania dóbr zbiorowych. Wnioski, które wysuwa, są związane z problemami dużych grup z dostarczaniem sobie dóbr zbiorowych oraz przewagą grup małych

(por. [Olson 1971, s. 1-3, 53-57]). Problem dostarczania dóbr zbiorowych można przełożyć na ogólny problem kształtowania instytucji w celu osiągnięcia korzyści przez daną grupę. Grupy o większej sile nacisku będą kształtowały instytucje zgodnie ze swoim interesem, przy czym jednocześnie mogą prowadzić do obniżenia się korzyści grup słabszych. Dzieje się tak szczególnie w kontekście instytucji formalnych, co jest możliwe na drodze lobbingu i odpowiedniego oddziaływania legislacyjnego. A zatem kształtowanie matrycy instytucjonalnej nie musi być korzystne dla wszystkich, lecz jedynie dla określonych grup lub nawet indywiduów. Towarzyszy temu rozwarstwianie się społeczeństwa, które utrwala się w instytucjach.

Ten problem również należy brać pod uwagę, gdyż oznacza on, że w różnych grupach społecznych będą obowiązywały różne zasady gry i różny będzie w ich przypadku stosunek relacji między dążeniem do interesu własnego a posłuszeństwem. Przy czym trwałość i stabilność społeczeństwa będzie zależna w dużej mierze od tego, jak mocno dana matryca instytucjonalna wpisała się w społeczeństwo i na ile przywileje są akceptowane lub niedostrzegane. Tworzy ona „konstrukcję twardą jak stal", o której pisał już Max Webber [2010, s. 131], a którą w anglosaskiej myśli socjologicznej i ekonomicznej zaadaptowano jako „żelazną klatkę" (por. [Ritzer 1997, s. 11]). Weber [2010, s. 131-133] wskazał na to, że w kulturze kapitalizmu „obowiązek zawodowy" urasta do rangi pojęcia religijnego. Jest to swoisty determinizm, który wtłacza poszczególnych ludzi do konkretnych ról społecznych, tym samym poddając ich oddziaływaniu konkretnych norm. Stąd alegoria „żelaznych klatek", które więżą ludzi na poszczególnych szczeblach drabiny społecznej.

* * *

Podsumowując konkretyzacje w perspektywie społecznej, należy wskazać na istnienie dualizmu instynktowno-socjalizacyjnego. W przyjętej tu postawie metodologicznej wyrazem tego jest przejście od umiarkowanego holizmu do umiarkowanego indywidualizmu. Relacja między instynktami a socjalizacją może być różna na różnych poziomach społecznych i w różnych grupach. Tym samym należy stosować różne podejścia metodologiczne dla uzyskania dobrych wyników poznawczych. W przeprowadzonej tu konkretyzacji instytucje są ramami, w których ludzie się poruszają, mogąc dokonywać wyborów spośród możliwych ograniczeń. Instytucje w metaforyczny sposób budują kraty „żelaznej klatki", która ogranicza skutecznie instynktowną pogoń za interesem własnym. Jednak nie dla każdego członka społeczeństwa klatka jest taka sama, gdyż nie każdy podlega tym samym instytucjom. Różni ludzie podlegają różnym atrybutom globalnym. Zależy to od ich statusu społecznego, pozycji społecznej, roli społecznej czy też klasy społecznej, do jakiej należą. Przesunięcia między tymi wymiarami będą prowadzić do zmian ram instytucjonalnych, a zatem i zmian pola możliwych wyborów. To tak, jakby człowiek mógł zmieniać „żelazne klatki", w których się znajduje. Jednak ostatecznie zawsze w jakiejś klatce będzie musiał być, nawet jeżeli jej kraty są nie z żelaza, lecz ze złota.

6

Konkretyzacja w perspektywie kulturowej

Konkretyzacja w perspektywie kulturowej odwołuje się do założenia, że kultura jest wszystkim. Jest to skrajne ujęcie holistyczne, w ujęciu zarówno egzystencjalnym, jak i esencjalnym. A zatem w tym rozdziale przyjęto postawę metodologiczną radykalnego holizmu. Kultura jest właściwa gatunkowi ludzkiemu i w takim ujęciu jest jego właściwością wiodącą. Innymi słowy, bez kultury nie ma człowieka. Radykalny holizm (w odróżnieniu od umiarkowanego indywidualizmu) będzie zakładał badanie autonomicznych całości, które posiadają własne atrybuty. W takim ujęciu człowiek badany jest jako odbicie kultury. Chodzi tu o to, że odjęcie kultury od gatunku *homo sapiens* oznaczałoby, że trudno mówić, że jest to ten sam gatunek. Cezurą rozumienia gatunku ludzkiego jest włączenie do jego rozwoju właśnie kultury. W konkretyzacji w perspektywie kulturowej nie ma zatem czegoś takiego, jak „inteligentny dzikus", który nie wytworzył kultury. Takie stanowisko prowadzi do przyjęcia skrajnych założeń stanowiących o tym, że człowiek działa i podejmuje decyzje zdeterminowany przez zewnętrzną wobec niego kulturę. Porównać to można do idei Ludwika Flecka [1986, s. 130-144], dla którego sam akt myślenia nie może zaistnieć bez kolektywu – grupy ludzi. W koncepcji Flecka człowiek przyjmuje jakiś styl myślowy w zależności od tego, do jakiego kolektywu myślowego należy. Jednocześnie nie należąc do żadnego kolektywu myślowego, nie może myśleć. A zatem samo myślenie nie jest cechą wewnętrzną, lecz zewnętrzną.

W ujęciu radykalnego holizmu badaniu poddany będzie styl myślowy rozumiany jako abstrakcyjna i autonomiczna całość[1]. Przekładając ten tok rozumowania na płaszczyznę dociekań nad kulturą, widzimy, że badaniu podlegają jej symbole i artefakty, a naczelną kwestią jest znaczenie kultury dla poziomu i złożoności ludzkiej aktywności. Nawet akt myślenia, właściwy dla człowieka, opiera się na symbolach, które należą do zasobów kultury. A zatem samo abstrakcyjne myślenie opiera się na kulturze.

[1] Przyjmując podstawę umiarkowanego indywidualizmu, badaniu należałoby poddać grupę stanowiącą kolektyw, jako że to indywidua są nośnikiem atrybutu globalnego.

W tym miejscu należy wyraźnie podkreślić, że chodzi o rozumienie człowieka nie w ujęciu „naiwnego" materializmu, lecz jako połączenie bytu biologicznego z nadbudową kulturową[2]. Dla człowieka właściwe jest myślenie abstrakcyjne, opierające się na symbolach. Podobnie zresztą mowa, również właściwa człowiekowi, opiera się na dźwiękach mających swoje konkretne znaczenie. A więc organizm ludzki staje się w pełni rozwinięty, gdy przyswaja sobie kulturę. Podobnie jak dla wzrostu organizmu konieczne są proteiny, tak dla wzrostu intelektualnego potrzebna jest kultura. A zatem w pełni rozwinięty człowiek jest organizmem biologicznym wyposażonym w system symboli abstrakcyjnych przyswojonych z kultury[3].

Konkretyzacja w perspektywie kulturowej, która będzie tu przeprowadzona, jest oparta na radykalnym holizmie, a zatem przy założeniu waloru egzystencjalnego i esencjalnego holizmu. W przeciwieństwie do konkretyzacji w perspektywie społecznej, nie ma tu dualizmu między wewnętrznymi właściwościami człowieka a zewnętrznymi warunkami środowiska społecznego. Przyjmuje się raczej, że człowiek

---

[2] Powraca tu wątek podjęty w podrozdziale 2.1, a dotyczący przyjętego u podstawy perspektywy ontologicznej postulatu materializmu. Postulat ten głosił, że wszelkie czynniki mają naturę materialną i należą do świata materialnego, przy czym abstrakcyjne byty, takie jak na przykład myśl, również osadzone są w materii (w tym przypadku w mózgu). Ustalony w tej książce postulat materializmu obejmuje zatem to, co John R. Searle [1999, s. 15] określił mianem naturalizmu biologicznego. Co więcej, przeprowadzona przez niego krytyka *materializmu*, jako prądu filozoficznego, nie znajduje tu uzasadnienia. Wynika to z tego, że postulat materializmu obejmuje wszystko to, co obiektywnie istnieje – można nawet powiedzieć, że jest to rodzaj *prymitywizmu* materialistycznego, gdyż spłyca się tu jego rozumienie do minimum, unikając wątków ontologicznie dualistycznych. Tym samym myśli czy też stany mentalne i świadomość wraz z jej wytworami obiektywnie istnieją i są osadzone w materii – bez materii by ich nie było. Myśl może być osadzona w połączeniach neuronalnych lub może być zawarta na stronach książki. Nie może jednak „unosić się" poza materią – bo byłaby czymś w rodzaju telepatii (którą postawiony tu postulat materializmu odrzuca jako nadprzyrodzoną). Dla jeszcze jaśniejszego obrazu tego stanowiska można przywołać rozważania Dietera Merscha [2010, s. 16-18] na temat *medium*, które wywodzi się pierwotnie od Arystotelesowskiego „trzeciego rodzaju". Wyrażając się najprościej między okiem (obserwatorem) a przedmiotem musi znajdować się trzeci rodzaj, czyli medium – nośnik. I medium to nie należy do świata materialnego, a dokładniej jest to jakieś zjawisko fizyczne. „Człowiek materialny" będący tu przedmiotem rozważań jest zatem organizmem żywym wraz z jego nadbudową kulturową, która choć składać się może z abstrakcyjnych symboli, jest zawarta w materii – w nim.

[3] Należy zwrócić uwagę na kwestie osób niesłyszących oraz niesłyszących i niewidomych od urodzenia, które nie mają możliwości spontanicznego przyswojenia języka fonetycznego (kodu myśli), przez co nie słyszą wewnętrznego głosu, który pozwala na swobodne abstrakcyjne myślenie. Brak zdolności myślenia za pośrednictwem wewnętrznego głosu lub jego substytutu (osoby niesłyszące mogą myśleć na przykład językiem migowym) utrudnia przetwarzanie informacji płynących z kultury, które mają postać abstrakcyjnych symboli – stąd konieczność specjalistycznej edukacji sensorycznej. Warto również podkreślić, że osoby niesłyszące (szczególnie te od urodzenia), które opanowały język migowy, identyfikują się z kulturą Głuchych, która jest odrębna od kultury słyszących (por. [Irasiak 2015, s. 34-36]). Jest to dobry przykład, który ukazuje silną relację człowieka z kulturą w kontekście predyspozycji sensorycznych. W tym przypadku język (a dokładniej język migowy, inny od języka fonetycznego) zdeterminował przynależność kulturową.

jest niczym pusta czara, do której wprowadza się zawartość w trakcie ukulturowienia – wychowania. Nie chodzi tu jednak o to, aby zaprzeczać istnieniu wewnętrznych właściwości, podobnie zresztą jak w przypadku konkretyzacji w perspektywie psychologicznej nie zaprzecza się, że inni ludzie wpływają na decyzje konkretnej osoby, ale chodzi o ukazanie determinizmu kulturowego. Oznacza to, że człowiek wychowany w jednej kulturze może podejmować odmienne decyzje niż człowiek wychowany w innej kulturze. To zatem, jak myśli i co czyni, jest ekspresją wchłoniętej kultury. Problemem jest więc to, jak kultura się kształtuje i jak się replikuje. W ujęciu radykalnego holizmu kultura jest sama w sobie bytem i rozwija się również niezależnie od decyzji jednostek. Oznacza to, że byt, który nie myśli refleksyjnie (nie ma stanów świadomych), może się rozwijać. Z tego punktu widzenia w tym rozdziale będzie przeprowadzona konkretyzacja, w której człowiek jest niejako niewolnikiem kultury i czyni to, co czynić musi, i nie wie, że czyni tak nie z własnej woli, gdyż wola jego jest jedynie iluzją i sprowadza się do schematów postępowań właściwych danej kulturze.

6.1. Rola kultury w ekonomii

Antonina Kłoskowska [1964, s. 8-20; 1983, s. 11-37] wskazuje na różnorodne określenia pojęcia „kultura". Sama definiuje kulturę jako „względnie zintegrowaną całość obejmującą zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla zbiorowości społecznej wzorów wykształconych i przyswajanych w toku interakcji oraz zawierająca wytwory takich zachowań" [Kłoskowska 1964, s. 40], przy czym zaznacza ona, że jest to definicja w ujęciu antropologicznym. Natomiast punktem wyjścia wszelkich definicji kultury (por. [Kłoskowska 1964, s. 21; 1983, s. 19]), która jest również utożsamiana z cywilizacją, jest definicja Edwarda B. Taylora. Zgodnie z nią: „kultura, czyli cywilizacja w najszerszym znaczeniu etnograficznym, jest to pojęcie, obejmujące wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawo, obyczaje i inne zdolności i przyzwyczajenia, zdobyte przez człowieka jako członka społeczeństwa" [Taylor 1896, s. 15]. I chociaż definicja Taylora powstała w drugiej połowie XIX wieku, to wciąż można uważać ją za aktualną. Zabieg definicyjny Kłoskowskiej ogólnie polega na tym, że to, co Taylor nazywa wiedzą, wierzeniami, sztuką, moralnością, prawem i obyczajami, ona określa jako *wytwory* powstałe w toku interakcji, które z kolei są niczym innym jak zdobyczami człowieka ukulturowionego (zakorzenionego w danej kulturze). A zatem rozumienie pojęcia kultury wiąże się z człowiekiem jako istotą społeczną oraz jego wytworami, które powstają w wyniku jego działania. Takie rozumienie niesie ze sobą pewną tautologię, która determinuje człowieka jako istotę kulturową. Istnieje tu wspomniany na wstępie tego rozdziału determinizm, zgodnie z którym człowiek sam w sobie jest pustym naczyniem, niezdolnym do kreacji – tworzenia wytworów. Z kolei wytwory kształtują człowieka tak, że ten sam może je wytwarzać. W tej logice nie ma miejsca na człowieka bez

społeczeństwa i bez kultury. Ważne jest, aby w logice tej zrozumieć, że nie chodzi tu o to, że dany człowiek nagle znajduje się poza społeczeństwem (przestaje być człowiekiem, gdy społeczeństwo przestaje go otaczać) – niczym wielokroć tu przywoływany Robinson Crusoe, lecz że od chwili swoich narodzin jest poza tym społeczeństwem. Jest to zatem sytuacja niespotykana, gdyż organizm ludzki nie jest zdolny do samodzielnego rozwoju bez wstępnej opieki. Ewentualnie można się posłużyć przykładami „dzikich" dzieci, co jednak nie do końca odpowiada logice rozwoju bez społeczeństwa, aczkolwiek odpowiada rozwojowi bez kultury. Trudności stwarza już stwierdzenie, czy dziecko mogłoby być wychowane przez zwierzęta od samego jego narodzenia, niczym mityczni Romulus i Remus. Nieliczne znane przykłady „dzikich" dzieci wskazują na to, że opieka zwierząt raczej rozpoczęła się jakiś czas po narodzeniu. Ale nawet jeżeli mogła się rozpocząć zaraz po narodzeniu, to dziecko takie stało się elementem „społeczności zwierząt", co oczywiście determinuje jego rozwój. Należy zakładać, że podtrzymanie ciągłości gatunku ludzkiego wymaga międzypokoleniowej opieki, a żaden nowo narodzony nie może całkowicie autonomicznie rozwinąć się do poziomu organizmu dojrzałego – w odwrotności do niektórych gatunków zwierząt. Zawsze potrzebna jest jakaś pomoc zewnętrzna i tym samym jakaś forma wychowania, nawet jeżeli miałoby być to wychowanie przez wilki. W konsekwencji nie ma materiału badawczego, który dostarczyłby dowodów na to, jak rozwija się i czy będzie kreował wytwory człowiek, który nigdy nie miał kontaktu z innym człowiekiem, a nawet z innym organizmem. Tym samym nie ma dowodów eksperymentalnych na to, czy człowiek posiada rozwinięty aparat instynktów, czy też jest całkowicie zależny od wychowania i socjalizacji.

W konkretyzacji w perspektywie kulturowej akceptuje się sprzężenie, zgodnie z którym człowiek i kultura oddziałują na siebie, tak że kultura tworzy człowieka, a człowiek tworzy wytwory należące do kultury. Wytwory kultury mogą być z kolei *abstrakcyjne* i *urzeczywistnione*[4]. Taylor w swojej definicji dokonuje wyliczenia desygnatów wytworów ludzkich zaliczanych do kultury, które mają walor abstrakcyjny. Wiedza, obyczaje czy prawa ściśle wiążą się z kategoriami abstrakcyjnymi. Jednak kultura to również urzeczywistnione wytwory, takie jak dobra, które z tych abstrakcyjnych form się wywodzą. Im zasób kultury jest uboższy, tym mniej urze-

[4] W niniejszej książce zdecydowano się wprowadzić inny niż tradycyjny podział na zdroworozsądkowo rozumiane wytwory kultury, czyli podział na wytwory niematerialne i materialne. Dokonano tego, aby uniknąć nieporozumień semantycznych i wprowadzono w to miejsce podział na wytwory abstrakcyjne i urzeczywistnione. Wynika to z przywoływanego w książce postulatu materializmu zawartego w perspektywie ontologicznej. Wszystko co zwyczajowo uznaje się za niematerialne, czyli myśl, stan mentalny, symbol, ideę itd., w świetle postulatu materializmu jest zakorzenione w materii i tym samym obiektywnie należy do tego świata. A zatem należałoby stwierdzić, że wymienione pojęcia są również wytworami materialnymi. Jednak właściwości tych wytworów nie wynikają *stricte* z ich właściwości materialnych. Ich sens jest abstrakcyjny i nie musi być związany z materią, w której są zawarte. Idea – czy na kartce papieru, czy w głowie filozofa – jest wciąż tą samą ideą, choć materia, w której jest zawarta, jest zupełnie inna. Na marginesie, jest to problem zdecydowanie głębszy, gdyż idea w głowie filozofa ma inne oddziaływanie niż zapisana na kartce.

czywistnionych ekspresji pojęć abstrakcyjnych. Dla przykładu, u ludów pierwotnych, gdzie zasób wiedzy był mocno ograniczony, można spotkać mały zbiór narzędzi. Wraz z rozwojem wiedzy liczba narzędzi rośnie. A zatem urzeczywistnione wytwory są konsekwencją zasobu abstrakcyjnej wiedzy. Co więcej, mnogość różnych form, a więc zakres abstrakcyjnych wytworów kultury, również ma tu znaczenie. Gdy sztuka jako koncept jest bogata, to narzędzia – również te praktyczne – zaczynają się różnicować, co najprościej można wyrazić w kunszcie rzemieślnika.

W ujęciu ekonomicznym kultura ma dwojakie znaczenie. Po pierwsze, jest bezpośrednio wyrażona w dobrach ekonomicznych (urzeczywistnione wytwory ludzkie). A po drugie, wyrażona jest w postępowaniu ludzkim, a zatem w decyzjach. Współcześnie trudno rozważać człowieka bez systemu gospodarczego. W końcu w rozwiniętych cywilizacjach człowiek bez systemu gospodarczego nie dałby rady funkcjonować. Poza tym trzeba mieć na uwadze, że to, co się dziś rozumie jako rozwiniętą cywilizację, jest właściwie cywilizacją Zachodu z jej wolnorynkowym systemem gospodarczym oraz demokratycznym systemem politycznym. Obiektywnie trudno określić, czy tak rozumiana cywilizacja jest bardziej rozwinięta na przykład od antycznej cywilizacji egipskiej albo też Majów. Oczywiście ludzkość obecnie zgromadziła zdecydowanie większe zasoby kulturowe – chociażby w zakresie wiedzy, ale system gospodarczy we współczesnej odsłonie wcale nie musi być rozwiązaniem optymalnym.

Problemem jest to, jak rozwija się cywilizacja ludzka i jaka jest rola ekonomii w tym rozwoju. Należy mieć na uwadze, że ekonomia, nawet traktowana jako czysta nauka, ma ogromny wpływ na rzeczywistość gospodarczą, a co za tym idzie – na kierunek rozwoju cywilizacji. Cały mechanizm cywilizacyjnego rozwoju jest spójny i pełen sprzężeń zwrotnych. Ekonomia jest w końcu elementem kultury – rozwijanym zasobem wiedzy. Jako nauka rzutuje na preferowany system gospodarczy (por. [Keynes 2003, s. 350]). Ten z kolei zapewnia ludziom byt, zarówno dostarczając siły nabywczej, jak i gwarantując dostęp do dóbr ekonomicznych. W konsekwencji system gospodarczy zmusza do powtarzania pewnych schematów postępowań, które utrwalają się w kulturze. Następnie replikują się w drodze wychowania i socjalizacji. Proces ten jest dynamiczny, polega na oddziaływaniu kultury z żywotnymi procesami. W pewnym sensie następuje jego utrwalenie, a w pewnym sensie rozwój. Przy czym w jakichś granicach możliwe jest określenie inercji tych zmian.

W zasadzie od czasów rozważań Daniela Bella [1994] nad kulturowymi sprzecznościami kapitalizmu rozdźwięk między wzorcami określanymi jako protestancki etos pracy a wątkami hedonistycznymi związanymi z konsumpcjonizmem są szeroko omawiane. Faktycznie współczesna gospodarka w dużej mierze wyrosła na dwóch zasadniczych filarach. Pierwszym z nich było to, co Max Weber [2010, s. 23-31] określał właśnie mianem *etyki protestanckiej*, natomiast drugim jest pęd do zwiększania konsumpcji. Należy mieć na uwadze, że proces formowania się ładu gospodarczego w modelu zachodnim cechuje pewna sprzeczność rozwojowa. Takie-

go zdania był właśnie Bell [1994, s. 14-15], a jego interpretacja wydaje się bardzo trafna. Czerpiąc z myśli Webera (por. [2010, s. 53]), należy podkreślić, że rozwój współczesnej gospodarki wolnorynkowej zapoczątkowany został przez wprowadzenie idei racjonalności do rozwiązywania problemów społecznych. To, co Weber i Bell nazywają kapitalizmem, można współcześnie rozumieć jako społeczeństwo oparte na gospodarce modelu zachodniego albo na gospodarce wolnorynkowej. Dziś trudniej dzielić świat w sposób tak dobitny, jak czyniono to w połowie XX wieku, kiedy zaistniał podział na Pierwszy Świat, Drugi Świat i funkcjonujący do dziś Trzeci Świat. Z zachowaniem pewnej dozy poprawności można posunąć się nawet do sformułowania pojęcia modelu społeczeństwa zachodniego, który jednak trudno ustalać geograficznie.

6.2. Abstrakcyjne i urzeczywistnione wytwory kultury w procesie gospodarczym

Relacja między wytworami abstrakcyjnymi i urzeczywistnionymi jest w przypadku konkretyzacji w perspektywie kulturowej ścisła. Przedmiot realny, taki jak dobro ekonomiczne, nie jest wolny od przedmiotu abstrakcyjnego, czyli na przykład wyobrażenia odnośnie do tego dobra lub nadawanej mu wartości symbolicznej. W chwili, gdy człowiek wyodrębni obiekt z otaczającego go świata, nadaje mu jakieś konotacje symboliczne – przy czym odbywa się to w większym lub mniejszym stopniu. Najmniejszy stopień występuje wówczas, gdy dany obiekt jest po prostu wzięty ze środowiska w swej niezmiennej formie, czyli na przykład kamień podniesiony z ziemi. Jednak gdy kamień ten posłuży do zadania ciosu, staje się bronią, a zatem zyskuje walor symboliczny. Logikę takiego myślenia zobrazować można sceną z filmu Stanleya Kubricka o tytule „2001: Odyseja kosmiczna", gdzie w pierwszym akcie („Świt ludzkości") małpa człekokształtna (zapewne przodek człowieka) podnosi z ziemi kość i rzuca nią, wymierzając cios. Tym samym kość staje się bronią, a nie tylko zbiorem atomów – zyskuje walor symboliczny.

W ujęciu gospodarczym można posłużyć się terminologią zaproponowaną przez Jana Kurowickiego [2010, s. 24-26], który dzieli obiekty na *rzeczy*, *przedmioty* oraz *produkty*. Rzecz to obiekt wyodrębniony z przyrody w sposób bezpośredni (w takiej formie, w jakiej się w przyrodzie znajdował) i jako taki jest przez ludzi używany lub poznawany. Rzecz może być używana jako narzędzie, broń, obiekt kultu lub może być konsumowana. Już na tym poziomie rozważań rzecz może być dobrem produkcyjnym (narzędziem) lub dobrem konsumpcyjnym (w tym przypadku jest to dobro pierwotne, a zatem niewytworzone przez człowieka). Przedmioty są rzeczami, które zostały *przekształcone*. Przekształcenie odbywa się w procesie *pracy*. Gdy praca staje się uspołeczniona i sformalizowana, na przykład w postaci firmy, zamiast przedmiotów powstają produkty. Przedmioty i produkty różnią się od siebie właśnie formą organizacyjną pracy. Przedmioty są charakterystyczne dla pracy indy-

widualnej o charakterze niezorganizowanym w ramach działalności gospodarczej. Produkty są z kolei efektem pracy zorganizowanej w ramach działalności gospodarczej (indywidualnej lub zespołowej). Rozróżnienie jest dość trywialne, a z drugiej strony nastręcza pewnych problemów i wymaga określenia, czym jest praca, czym jest produkcja i jakie subtelne rozróżnienia są tu potrzebne. Konieczność głębszych wyjaśnień, a nie jedynie intuicyjnego rozumienia pojęć pracy i produkcji, wynika z silnej konotacji ekonomicznej, która zdominowała powszechne o nich myślenie (por. [Jagoda 2017, s. 13-25]). U Oskara Langego [1978, s. 295, 297] praca definiowana jest jako rozmaitego rodzaju czynności składające się na produkcję. Z kolei produkcja jest to „świadoma i celowa działalność ludzka, która przystosowuje zasoby i siły przyrody do potrzeb człowieka". A zatem Lange, opierając się *de facto* na Marksistowskiej teorii pracy, wiąże pracę i produkcję w jednym zakresie pojęciowym. Praca jest częścią produkcji, a produkcja opiera się na pracy. Jednak praca, nim stanie się elementem głębszej refleksji nad formowaniem się stosunków społecznych, jest czynnością fizjologiczną, polegającą na skoordynowanym działaniu narządów i układów ciała ludzkiego w celu wykonania konkretnych zadań ruchowych [Jagoda 2017, s. 13], a w zasadzie również i umysłowych. Karol Marks [1970, s. 205] także wywodził pracę od naturalnego ruchu sił ciała ludzkiego, nim zagłębił się w formułowanie własnej teorii procesu pracy. Podkreślał przy tym, że praca jest procesem, w którym człowiek przemienia materię przyrody w formę przydatną mu do własnego życia. Praca zatem nie musi być rozumiana jedynie w kontekście elementu procesu produkcji, choć tak się zwykło czynić w ekonomii, natomiast może być na przykład nieodpłatnym wykonywaniem czynności domowych (por. [Jagoda 2017, s. 14]). Za Tadeuszem Kotarbińskim [1982, s. 57-103] rozważania na temat pracy można wywieść z *możliwości działania* w sensie dyspozycyjnym i sytuacyjnym, a zatem połączenia siły, sprawności i wiedzy oraz odniesienia ich do rzeczy zewnętrznych względem danej osoby. Możliwość działania prowadzi z kolei do *czynu*, a ich zbiór, w ramach którego między nimi występuje kooperacja, jest *czynem złożonym*. Stąd z kolei Kotarbiński wywodzi *działanie zbiorowe*, co jest tożsame z pracą w kontekście produkcji.

Kurowicki [2010, s. 24-28] dokonuje podziału na rzecz, przedmiot i produkt w celu ukazania rozwoju cywilizacyjnego. Rzeczy są powoli wypierane przez przedmioty, a potem przez produkty. W cywilizacji o rozwiniętej gospodarce minimalizuje się liczbę rzeczy, które są używane, a zwiększa się liczbę produktów. Procesowi przejścia od rzeczy poprzez przedmioty do produktów towarzyszy proces rozwoju kultury. Między tymi dwoma procesami relacja jest sprzężona, co oznacza, że dynamizują się one wzajemnie. Przekształcenie rzeczy w przedmiot prowadzi do powstania zasobu wiedzy (jak przekształcić daną rzecz), który zapisuje się w kulturze. Z kolei kultura rzutuje na to, jak kolejne rzeczy będą wyglądały, gdy przyjmą już postać przedmiotu. Taka sama zależność występuje w przypadku przejścia od rzeczy do produktu czy od przedmiotu do produktu lub produktu do produktu. Rekurencje oraz sprzężenia zwrotne są tu powszechne. Należy również mieć na uwadze, że pra-

ca, która towarzyszy temu przekształcaniu, sama dynamizuje kulturę. A zatem wprowadzenie do przedstawianej tu konkretyzacji dóbr jako urzeczywistnionych wytworów kultury jest pierwszym krokiem w budowaniu całościowego oglądu znaczenia kultury w relacjach ekonomicznych.

6.2.1. Dobra produkcyjne

Rzecz, przedmiot czy też produkt mogą przyjmować postać dobra, ponieważ dobro definiuje się jako wszystkie obiekty[5], które są przez ludzi pożądane lub zaspokajają ludzkie potrzeby [Marshall 1920, s. 54]. A zatem rzecz, przedmiot i produkt mogą być dobrem o konkretnych właściwościach. Jak już pisano wcześniej, rzecz może być dobrem pierwotnym, przedmioty i produkty zaś są dobrami ekonomicznymi. Już we wczesnych fazach rozwoju cywilizacyjnego, w kulturze zbieracko-łowieckiej, rzeczy były konsumowane, ale też służyły jako prymitywne narzędzia. O ile zbieractwo może teoretycznie oznaczać jedynie konsumowanie rzeczy, o tyle łowiectwo wymaga już narzędzi. Tym samym nie można odrzucić istotności narzędzi w rozwoju cywilizacji ludzkiej. Jak pisał Manuel Castells [2007, s. 23]: „(…) technika jest społeczeństwem, a społeczeństwo nie może być zrozumiane lub przedstawione bez swych technicznych narzędzi". A więc narzędzia określają społeczeństwa, one zaś nie mogą być badane bez analizy ich narzędzi, czego wyrazem jest przyjęcie postawy radykalnego holizmu. We wczesnych fazach rozwoju społecznego, przy niskiej nadbudowie kulturowej, dobra produkcyjne wyrażały się w znaczącym stopniu jako środki pracy, a nie jako przedmioty pracy. Środki pracy były zatem tymi dobrami, które można właśnie określić mianem narzędzi. W społeczeństwie zbieracko-łowieckim byłaby to na przykład włócznia, która stanowiła środek „pracy" łowieckiej. Rzecz, jaką jest kij wyodrębniony z przyrody, stanowiłaby przedmiot pracy, a zaostrzony kawałek łupka byłby środkiem pracy – narzędziem. Łupek ten byłby rozwijany na zasadzie doskonalenia go – komplikowania jego formy. Podobnie włócznia ulega doskonaleniu poprzez dodanie grotu lub wprowadzenie zdobień – co jest niebanalnie ważne. Pojawiać się tu mogą również rytuały towarzyszące, takie jak na przykład samodzielne przygotowanie takiego narzędzia przez członka plemienia. Może również powstawać kult wokół niego. Prowadzić to będzie do tego, że przedmiot taki, w swoim ujęciu symbolicznym, zaczyna tworzyć wartość kulturową. Ta z kolei na powrót oddziałuje na to, jak wytwarza się kolejne narzędzia tego samego rodzaju.

Przykładem dużo późniejszym jest proces wytwarzania papirusu w starożytnym Egipcie. Sposób jego uzyskiwania przypominał bardziej, z perspektywy współczesnego menadżera, rytuał, a nie proces produkcji. W trzecim tysiącleciu przed naszą erą technika wytwarzania papirusu osiągnęła poziom, który już później nie ulegał

[5] Oryginalnie Alfred Marshall posłużył się terminem „rzeczy", jednak ze względu na to, że w tym rozdziale rzeczy są konkretnie rozumiane, zdecydowano się użyć odmiennego terminu.

doskonaleniu [Dahl 1965, s. 12]. W dzisiejszych czasach byłoby to interpretowane jako osiągnięcie szczytu technologicznego rozwoju, co zwykle wymaga porzucenia danej linii rozwojowej i przeniesienia się na inną. Lecz w starożytnym Egipcie wytwarzanie papirusu było procesem o własnej wartości, uświęconym i niezmiennym.

Wbrew powierzchownej ocenie to, czym jest narzędzie i jaką przyjmuję formę, a nie tylko jakie posiada zdolności praktyczne, a zatem na ile jest efektywne, ma istotnie znaczenie i niesie ze sobą dalekosiężne skutki. Dla prostego przykładu, ręczna praca cieśli wydaje się bardziej ceniona niż praca maszyny, choć maszyna może być nieporównanie bardziej dokładna. Co ciekawe, w niedoskonałości widzi się wartość, co niekoniecznie jest trafne z punktu widzenia sprawności technicznej, charakterystycznej dla myślenia ekonomicznego. Należy tu zaznaczyć różnicę między pojęciem osiągania efektywności ekonomicznej w procesie produkcji a potrzebą posiadania ręcznie wytwarzanych przedmiotów przez konsumentów. Oczywiście, przy uwzględnieniu faktu, że popyt na dobra produkowane ręcznie może być źródłem większego zysku ekonomicznego dla przedsiębiorcy, produkcja ręczna, choć mniej efektywna od maszynowej, ma uzasadnienie. Jednak już sama chęć posiadania ręcznie wytwarzanych przedmiotów w miejsce wytwarzanych maszynowo jest efektem subiektywnego poczucia, co przedstawia większą wartość z punktu widzenia procesu powstawania. Ten wątek zostanie szczegółowo omówiony w następnym punkcie, lecz przedtem warto zwrócić uwagę na kilka kluczowych elementów nadbudowy kulturowej, które mają wpływ na dobra produkcyjne i kształtowanie się wzorców kulturowych.

Do analizy tej może posłużyć dobrze znany przykład podziału społeczeństwa zaproponowany przez Thorsteina Veblena [2008], który wywodzi się jeszcze z kultury łupieżczej, a dzielący społeczeństwo na klasę próżniaczą i klasę pracującą. W kulturze łupieżczej praca kojarzy się z czymś gorszym, podlejszym, co wynika ze słabości i podporządkowania [Veblen 2008, s. 34], a to prowadzi do jasnego rozwarstwienia struktury społecznej. Każda z klas społecznych dysponuje swoimi narzędziami produkcji. Przedstawiciele klasy próżniaczej mają szable i miecze, a klasy pracującej – motyki i sierpy. W obu przypadkach powszechne są zwyczaje przekazywania sobie i mieczy, i sierpów z ojca na syna. Jednak niedopuszczalne byłoby użycie sierpa przez przedstawiciela klasy próżniaczej. A zatem praca, jaką się wykonuje, ma odbicie w dobrach produkcyjnych, z których się korzysta, a te z kolei przenoszą wartości symboliczne, co rzutuje na ich wygląd i funkcje – niekoniecznie te produkcyjne. Chodzi tu o to, że aspekty kulturowe mogą wpływać na wybór narzędzi wymaganych do przeprowadzenia procesu produkcji, a zatem rzutujących na jego efektywność.

Formalne ujęcie czynnika dotyczącego dóbr produkcyjnych nie rzeczą prostą. Dla modelu człowieka gospodarującego istotne są cechy urzeczywistnionych wytworów, te z kolei są odbiciem wytworów abstrakcyjnych. Jest to zatem relacja między artefaktami i symbolami kultury. Faktycznie to, jaką postać przyjmuje dobro produkcyjne, zależy od wielu zmiennych z obszaru wytworów abstrakcyjnych,

które wymienił Taylor. A zatem są to między innymi wiedza, wierzenia, sztuka, moralność, prawo oraz obyczaje. Przy czym przedstawiony tu za Taylorem podział jest możliwie ogólny, jako że do abstrakcyjnych wytworów kultury zalicza się na przykład muzykę, instytucje kulturowe, takie jak rodzina, mitologie czy też ideologię. *De facto* przywołane przykłady można zredukować na zasadzie uogólnienia do splotu wymienionych przez Taylora pojęć. Całościowo abstrakcyjne wytwory można traktować jako rodzaj systemu kulturowego, który determinuje formę urzeczywistnienia obiektów poprzez oddziaływanie na nie ludzi (na przykład w procesie zbieractwa – urzeczywistnienie rzeczy; przekształcenia – urzeczywistnienie przedmiotu; czy w końcu produkcji – urzeczywistnienie produktu). A zatem czynnik dotyczący dóbr produkcyjnych przyjmuje specyficzne wartości w zależności od systemu kulturowego, w jakim jest produkowany. Można to wyrazić w następującej formie:

$$\underset{CZ}{\overset{RH}{}} DP_{CKa}^{CK} = f(SK),$$

gdzie *SK* to system kulturowy. A zatem badanie wpływu tego czynnika jest ogólnym badaniem elementów systemu kulturowego.

6.2.2. Dobra konsumpcyjne

W przypadku dóbr konsumpcyjnych zależności są podobne jak w odniesieniu do dóbr produkcyjnych, lecz w tych pierwszych zdecydowanie lepiej uwidaczniają się kwestie związane z wpływem symboliki kulturowej na ich funkcjonalność. Występuje tu wiele rodzajów dóbr, które mniej lub bardziej ściśle wiążą się z abstrakcyjnymi wytworami ludzkiego umysłu. Można między innymi wyodrębnić *dobra kultury*, czyli na przykład przedmioty będące dziełem sztuki, lub produkty, które odwołują się do dzieł sztuki lub je naśladują. Gdyby nie nadbudowa kulturowa, ich wartość konsumpcyjna nie istniałaby. Dla prostego przykładu można posłużyć się chociażby symbolami religijnymi. Krucyfiks nie miałby swojej wartości w zaspokajaniu ludzkich potrzeb, gdyby nie nadbudowa kulturowa, w ramach której pojawiły się symbole religijne.

Aspekty kulturowe ściśle określają zakres i formy dóbr konsumpcyjnych, z których dana grupa społeczna korzysta. Chodzi tu o pewną modyfikację, która zmienia obiektywne przesłanki do konsumpcji danych dóbr, rozszerzając je o aspekty subiektywistyczne. Punktem wyjścia jest oczywiście potrzeba, a zatem odczuwalny brak czegoś, co wywołuje motywację do działania. Zwykle w tym miejscu przywołuje się rozważania Abrahama H. Maslowa [1943; 1986; 1990] i sformułowaną przez niego hierarchię potrzeb. Jak już wspomniano w poprzednim rozdziale, w swoim ujęciu posłużył się on możliwie najbardziej ogólną formą, tworząc typy idealne potrzeb, jakie ma człowiek. Nie zmienia to faktu, że na przykład potrzeba fizjologiczna związana z jedzeniem może przyjmować różne formy. W poprzednim rozdziale określono to mianem ekspresji danej potrzeby, która również znajduje swoje uzasadnienie merytoryczne w konkretyzacji w perspektywie kulturowej. Ekspresywność potrzeby

w ujęciu kulturowym wynikać będzie z pewnego wspólnego dla danej społeczności wzorca, często konkretnego, zależnego od rodzaju potrzeb. Pozostając w kręgu potrzeby fizjologicznej związanej z jedzeniem, można zauważyć, że różne grupy społeczne będą spożywały inne pokarmy i przy zachowaniu innych ceremoniałów (rytuałów). Ponieważ jest to konkretyzacja w perspektywie kulturowej, nie chodzi tu o przypadki, w których osoby o większym ograniczeniu budżetowym konsumują produkty poślednie, a ci, którzy mają mniejsze ograniczenie budżetowe (a zatem mają większe zdolności finansowe) spożywają po prostu pokarmy lepsze. Chodzi tu natomiast o to, że dana grupa społeczna musi jeść konkretne pokarmy w pewien konkretny sposób. Zobrazowaniem tego może być przykład niedzielnego obiadu z rosołem i kotletem schabowym. Ten stereotyp ma swoje podłoże kulturowe. Oczywiście można go znacznie bardziej skomplikować, gdyby odwołać się do zasad *savoir-vivre* i protokołu dyplomatycznego. Przykładem znamiennym dla Polski jest serwowanie zupy na oficjalnych przyjęciach, gdy na przykład w kuchni włoskiej lub francuskiej zupy są uważane za posiłki kuchni wiejskiej i z zasady stroni się od nich na oficjalnych bankietach o odpowiednio wysokiej randze (por. [Orłowski 2005, s. 293]). Kwestie spożycia zupy nie są podyktowane w tym przypadku względami zdrowotnymi czy biologicznymi właściwościami narodów zamieszkujących inne terytoria, ale tylko i wyłącznie względami kulturowymi.

Należy zauważyć, że w opisanym przykładzie kwestia potrzeby fizjologicznej ustępuje niejako potrzebom afiliacji społecznej oraz być może potrzebie szacunku. Użycie tu sformułowania „być może" jest rozmyślne, gdyż trudno dokładnie uznać, jaką potrzebę realizuje jaka osoba podczas oficjalnego obiadu dyplomatycznego. Istotne jest tu natomiast wskazanie, że potrzeby inne niż niższego rzędu, a więc fizjologiczne (takie jak potrzeba jedzenia), mogą ustępować potrzebom wyższego rzędu, mimo że czynność w istocie sprowadza się do tego samego. Jednak mimo że czynność faktycznie dostarcza kalorii, to czasem jest to jedynie pochodna dostarczania innej wartości (zwykle abstrakcyjnej).

Skomplikowanie to dobrze opisuje zwyczaj polewania wina, opisany przez Claude'a Lévi-Straussa [1992, s. 117], a który zaobserwował podczas posiłków w tanich restauracjach na południu Francji w pierwszej połowie XX wieku. Strauss poczynił znamienną obserwację, w której rozróżnił samo danie od spożywanego trunku. Posiłek w opisywanych przez niego restauracjach z zasady obejmował danie oraz wino – podawane w niewielkich buteleczkach do dania i z góry wliczane w ramach ceny posiłku. Oznacza to, ni mniej ni więcej, że wino było standardowym elementem posiłku i każdy klient je otrzymywał. Dodatkowo każda jego porcja była taka sama – zarówno ilościowo, jak i jakościowo – było ono zapewne równie poślednie dla każdego klienta. Mimo to Lévi-Strauss zidentyfikował różnice między pożywieniem stałym (daniem) a płynnym (winem). O ile pożywienie stałe było konsumowane tylko i wyłącznie przez jego posiadacza, to wino wprost odwrotnie. W opisywanym przez przywoływanego autora środowisku społecznym wina nie nalewa sobie jego posiadacz, lecz częstuje nim sąsiada. Sąsiad z kolei odwdzięcza się tym samym,

nalewając swoje wino szczodremu darczyńcy. Ujawnia się tu rozróżnienie między pożywieniem stałym, które faktycznie służy zaspokajaniu potrzeby fizjologicznej, a pożywieniem płynnym, któremu, jak pisze Lévi-Strauss, nadawany jest wymiar *czci*. *De facto* w opisanym przykładzie rozkład kaloryczny jest niezmienny. Czy biesiadnicy będą nalewać wino sąsiadom, czy będą je spożywać sami, to bilans będzie taki sam. I w jednym, i w drugim przypadku (abstrahując od możliwych drobnych aberracji) każdy z nich spożyje takie same ilości wina. Jak pisze autor, z ekonomicznego punktu widzenia nie będzie żadnej różnicy, z czym jednak nie można się do końca zgodzić. Faktycznie, jeżeli patrzeć na to przez pryzmat użyteczności kalorycznej wina lub jego użyteczności dotyczącej właściwości rozweselających (przyjmując ciche założenie, że drobne ilości wina nie doprowadzą w dłuższej perspektywie do marskości wątroby), to bilans będzie taki sam i równie dobrze każdy mógłby sam wypić swoje wino. Jednak faktyczny stan rzeczy narzucony jest przez czynnik kulturowy, gdzie wino zyskało symboliczne znaczenie, które rzutuje na formę jego konsumpcji. W końcu nie bez przyczyny było ono podawane w butelce, z której można było polewać sąsiadowi, a nie od razu w szklance. W omawianym przypadku pojawiła się zarówno butelka, jak i szklanka – co w rachunku ekonomicznym jest już skomplikowaniem sytuacji, gdyż taniej byłoby podawać wino od razu w szklance. Tym samym faktyczny stan rzeczy jest rozwiązaniem droższym, a przypomnieć należy, że były to restauracje tanie, gdzie powinna praktycznie ujawniać się zasada minimalizacji nakładów[6].

W powyższym przykładzie można dostrzec, jak symboliczny wymiar danego dobra konsumpcyjnego wpływa na formę jego konsumpcji. W najprostszym ujęciu pojawiła się tu potrzeba wprowadzenia butelki i szklanki, co jest dodatkowym kosztem. Jednak, czego Lévi-Strauss nie zaakcentował dostatecznie wyraźnie, jest tu pewna korzyść, która z punktu widzenia ekonomicznego wcale nie jest pomijana. Chodzi o korzyść wynikającą z tego, że sąsiad nalewa sąsiadowi. Czynność ta zaspokaja potrzebę na przykład afiliacji (kontaktów społecznych) i tym samym ma użyteczność, którą ekonomia dostrzega, lecz niekoniecznie potrafi w jakikolwiek sposób sensownie wycenić. Wino, to butelkowane, pełne jest aspektów kulturowych, które można by uznać za przeżytki, szczególnie w ujęciu współczesnej kultury kapitalizmu. Przykładem jest chociażby korek w butelkowanym, budżetowym, ale nie poślednim, winie. Można go zastąpić nakrętką, ale wtedy nie można wina odkorkować, co ma znaczenie w rytuale podawania wina. Wino w butelce z nakrętką

[6] Ceremoniały związane z alkoholem (pożywieniem płynnym) są dość powszechne i dotyczą na przykład rozlewania grogu na statkach Jej Królewskiej Mości. Jednak w tym przypadku nie występowało wyświadczanie sobie uprzejmości w postaci nalewania kompanowi, co zresztą jest logicznym następstwem faktu, że grog był nalewany do kubków bezpośrednio z odpowiedniego naczynia zbiorczego. Istotne będzie w tym przypadku również to, że jest to ceremoniał sformalizowany i uregulowany w procedurze wojskowej. W konsekwencji podkreśla on kolejność spożywania trunku, co jest związane z przywilejami wynikającymi z rangi.

sprawdza się natomiast w sytuacjach, gdy rytualne jego podawanie polega na postawieniu na stole pełnego kieliszka w miejsce szklanki.

Tego rodzaju przeżytki uchwycić można przy bliższej lekturze ma temat teorii klasy próżniaczej Veblena [2008], szczególnie w przypadku opisu ubioru jako wyrazu kultury pieniężnej. Co prawda, analiza Veblena ma na celu ukazanie marnotrawstwa, jako przewrotnego świadectwa pozycji społecznej i możliwości finansowych, lecz jego przykłady dobrze ilustrują znaczenie symboliki zawartej w dobrach konsumpcyjnych. Jednym z takich czynników symbolicznych w teorii Veblena [2008, s. 144-147] jest nieproduktywność. Odnosi się ona to tego, że osoba o określonej pozycji społecznej nie powinna mieć niczego wspólnego z pracą produkcyjną. Jest to wzorzec zapisany w kulturze, który uwidacznia się w ubraniu. Otóż ubranie, prócz spełniania swojej podstawowej funkcji, a zatem zapewnienia ochrony, musi spełniać też funkcję ekspresji niemożności wykonywania pracy produkcyjnej. Tym Veblen tłumaczył fakt noszenia gorsetów krępujących ruchy lub wymyślnych kapeluszy. Cały wachlarz możliwych propozycji dotyczących garderoby ma utrudnić, w szczególności kobiecie, jakikolwiek ruch, który mógłby pozwolić jej na pracę na przykład przy zbiorach bawełny. Przykład Veblena jest oczywiście archaiczny, lecz przeżytki tego rodzaju symboliki można znaleźć również współcześnie. Chodzi tu między innymi o krawat lub ogólnie garnitur, a być może również i zegarek w dobie powszechnego noszenia smartfonów.

Dobra konsumpcyjne posiadają zatem, prócz swoich walorów wynikających z cech fizycznych, również walory abstrakcyjne, wynikające z cech symbolicznych. Wpływa to wydatnie na decyzję o ich konsumpcji przez określone grupy społeczne, będące pod wpływem pewnych wzorców kulturowych. Dlatego politycy będą nosić garnitury, a prawnicy – gustować w autach konkretnej marki. Budzi się tu poczucie przynależności kulturowej, w której coś wypada, a czegoś nie wypada robić. Rozróżnienie między dobrami może być całkowicie abstrakcyjne, zawarte tylko i wyłącznie w symbolu, lub niewielkie i wydawałoby się bez znaczenia. Jednak znaczenie nadaje tu kultura i to wartości kulturowe będą miały pierwszeństwo.

W zasadzie zapis formalny w przypadku czynnika, jakim są dobra konsumpcyjne, jest dokładnie taki sam, jak w przypadku czynnika, jakim jest dobro produkcyjne. A zatem:

$$\overset{RH}{CZ} DK_{CKa}^{CK} = f(SK),$$

gdzie ponownie *SK* to system kulturowy. Ponownie również, aby określić wartość tego czynnika, należy badać poszczególne elementy systemu kulturowego, tak aby stwierdzić, jakie abstrakcyjne wytwory mają tu decydujące znaczenie dla podejmowanego wyboru.

6.2.3. Obyczaje

Jak dotąd zmienną wpływającą na czynnik dotyczący dóbr produkcyjnych i konsumpcyjnych był ogólnie system kulturowy. W ujęciu antropologii kulturowej wyróżnia się szereg elementów przypadających na niego, w tym najogólniej te, które wymienił Taylor (por. [Taylor 1896, s. 15], zob. podrozdział 6.1). Szczególną uwagę skierowano na trzy elementy systemu kulturowego, które uznano za czynniki istotne w procesie idealizacji. Są to *obyczaje*, które mogą dotyczyć innych elementów o szczegółowym charakterze (na przykład wierzeń lub postaw moralnych), *prawa* odnoszące się w jakiś sposób do skodyfikowanych obyczajów oraz *umiejętności*, które w konkretyzacji w perspektywie kulturowej wywodzą się z wiedzy.

Niniejszy punkt traktuje o obyczaju jako najbardziej pierwotnym elemencie systemu kulturowego. Podobnie jak w przypadku pojęcia „instytucji" w socjologii i ekonomii, tak pojęcie „obyczaju" może być różnie rozumiane. Spotyka się jego zrównanie z pojęciem „zwyczaju", co zresztą jest powszechne w mowie potocznej. Jednakże z formalnego punktu widzenia występuje wyraźna różnica między tym, co jest zwyczajem, a tym co jest obyczajem. Obyczaj jest ogólnie przyjętym sposobem postępowania, który jest umocowany w *tradycji*, dotyczy konkretnego obszaru i konkretnej grupy społecznej, a jego nieprzestrzeganie rodzi *negatywne konsekwencje* ze strony grupy [Gajda 2002, s. 31]. Obyczaj najprościej odróżnić poprzez konsekwencje, jakie niesie jego nieprzestrzeganie. Nieprzestrzeganie zwyczaju nie prowadzi do negatywnych konsekwencji, natomiast nieprzestrzeganie obyczaju do takich już prowadzi. Stąd obyczaj jest środkiem kontroli społecznej. Przy czym nie jest sprecyzowane, jaką formę przyjmie negatywna konsekwencja. Może być to zarówno dezaprobata, jak i w skrajnym przypadku przymus fizyczny [Berger 1997, s. 71].

W konkretyzacji w perspektywie kulturowej w zasadzie istotną wagę będą miały wszelkie elementy kultury – zarówno obyczaj, jak i zwyczaj, a także obrzędy i rytuały (por. [Gajda 2002, s. 24-36]). Jednak obyczaj jest tu kluczowy w rozważaniach, gdyż stanowi, zdaniem Gustawa Radbrucha [1924, s. 2], protoplastę prawa, które rozważane będzie w dalszej części książki. Radbruch [1924, s. 2] wprowadza tu pojęcie *przepisu obyczajowego*, według którego „(…) to, co dotychczas zawsze się działo, co jest tradycją, powinno dziać się również w przyszłości (…) i to, co wszyscy czynią, co czynić jest przyjęte, winieneś również i ty czynić". Jest to najbardziej klarowna wykładnia tego, czym jest obyczaj i jaką funkcję pełni on w społeczeństwie. Siła obyczaju polega na tym, że występuje silny determinizm jego stosowania, nawet gdy nie jest to korzystne dla tego, który musi się mu podporządkować. O ile zwyczaj zostawia pewne pole manewru, o tyle obyczaj już nie. Oczywiście obyczajowi również można się przeciwstawić, lecz efektem tego będą konkretne reperkusje płynące ze społeczeństwa.

Siła obyczaju wybrzmiewa w tradycji, która określa, jak było i jak ma być. W ten sposób obyczaj zawsze odnosi się do przeszłości, choć działa w teraźniejszości. Należy mieć na uwadze, że fakt jego umocowania w przeszłości będzie rodził konflikt

z tym, co teraźniejsze, o ile teraźniejszość niesie ze sobą warunki inne od przeszłych. Nawet jeżeli ustalenie obyczaju miało za zadanie w przeszłości uregulować jakieś kwestie relacji między osobami lub miało jakiś konkretny cel, który można by logicznie wyprowadzić jako korzystny, to w teraźniejszości tak już być nie musi. Oznacza to, że warunki panujące w teraźniejszości powinny prowadzić do innych wyborów, lecz obyczaj „nakazuje" stosować wybory tradycyjne. Jest to analogiczne do rozważań Veblena [2008, s. 161] na temat instytucji w kontekście ich przynależności do przeszłości i tym samym ciągłej nieaktualności. U Veblena jest to jednak bodziec do zmiany instytucjonalnej, a w przypadku obyczaju już niekoniecznie. Obyczaj w ujęciu antropologii kulturowej jest uznawany za bardzo trwały. W ekonomii instytucjonalnej odpowiada pojęciu instytucji nieformalnej w ujęciu Olivera E. Williamsona [2000], którego nie wyróżniał Veblen (nie definiował takiego podziału). Instytucje nieformalne znajdujące się na poziomie zakorzenienia są najtrwalsze i ulegają powolnym zmianom – o czym pisano w podrozdziale 5.1. Przy czym Williamson [2000, s. 597] do poziomu zakorzenienia zakwalifikował między innymi zwyczaje (*customs*) i tradycje (*traditions*). Nie posłużył się w tym przypadku anglosaskim pojęciem obyczaju (*mores*)[7], należy jednak poziom zakorzenienia oprzeć właśnie na obyczaju w rozumieniu wprowadzonym w tej książce. Istnieje tu jednak pewna odmienność względem rozważań Williamsona i tym różni się konkretyzacja w perspektywie kulturowej od konkretyzacji w perspektywie społecznej. Otóż relacja ludzi względem obyczajów jest zdecydowanie bardziej rozbudowana niż relatywnie proste rozumienie poziomu zakorzenienia (choć oczywiście jest analogia). Obyczaje mogą być tak restrykcyjne, że ich nieprzestrzeganie prowadzi do silnych reperkusji społecznych, więc po prostu nie są łamane. Są też sytuacje, gdy obyczajowi się jawnie przeciwstawiają dane grupy społeczne, tworząc prądy kontrkulturowe czy też propagując zachowania nieobyczajne. Występują *mody*, które zwykle dotyczą spraw mniej istotnych społecznie, lecz mogą wpływać na warstwę obyczajową kultury. Mody przemijają lub prowokują do zmian obyczajów. Podobnie zwyczaje mogą się utrwalać w obyczaje, choć pierwotnie są względem nich odmienne (por. [Gajda 2002, s. 31-32]). Ostatecznie pozostaje kwestia interpretacji obyczaju w danym miejscu i czasie. Choć obyczaj implikuje trwałość dzięki tradycji, to nie można zakładać, że każdy obyczaj przestrzegany jest dokładnie tak samo. Może on przetrwać w postaci *przeżytków* (tych samych, o których pisano w poprzednim punkcie w ujęciu Veblena). Są to wtedy zaledwie cienie dawnych obyczajów, z których najczęściej pozostaje tylko wymiar symboliczny lub ceremonialny.

[7] Należy mieć tu na uwadze, że również polskojęzyczna terminologia, która została zastosowana w niniejszej książce, jest tylko pewną konwencją. Jest to znany w nauce problem intuicyjności pojęć, czyli ogólnego ich rozumienia w danym paradygmacie lub kolektywie myślowym. O ile dyskurs nie wymaga konkretnego zdefiniowania pojęć (jak ma to miejsce w naukach ścisłych), to możliwe są pewne niedomówienia, gdyż inaczej komunikacja byłaby utrudniona – na przykład trzeba by było wyliczyć wszelkie możliwe definicje wszelkich możliwych pojęć. Ostatecznie zawsze poznanie językowe tekstu jest formą jego interpretacji [Brożek 2018, s. 279-281].

Posługując się wprowadzonym w poprzednim punkcie przykładem wzajemnego nalewania sobie wina przez współbiesiadujących, należy zauważyć, że w grę wchodzi tu właśnie obyczaj. Przy czym obyczajem nie jest samo nalewanie sąsiadowi wina będące tylko ekspresją tego obyczaju w danej warstwie społecznej. W szykownej francuskiej restauracji w tym samym okresie trudno by szukać takich samych zachowań jako powszechnych. To raczej *sommelier* zajmie się uzupełnianiem kieliszków, choć mogą wystąpić odstępstwa, które również mają swoje znaczenie symboliczne.

U Lévi-Straussa [1992] analiza przykładu wzajemnego nalewania sobie wina wywodzi się z *zasady wzajemności* dotyczącej wymiany darów. W swojej pracy wychodzi on od rozważań Marcela Maussa [1973, s. 211-421] dotyczących wymiany wzajemnej. To wzajemność stoi w tym przypadku u podstaw formułowania się poszczególnych ekspresji. Mauss [1973, s. 217] wprost pisze o *dobrowolnych* podarkach, które są *obowiązkowe* pod groźbą wojny prywatnej lub publicznej. Wzajemność przyjmuje ekspresje obyczaju obdarowywania się na poziomie wodzów i przywódców państwowych, klanów lub rodzin, a nawet poszczególnych ludzi. Ekspresja obyczajowa jest tu różna i w przykładzie Lévi-Straussa przyjmuje postać wymiany uprzejmości, właśnie w formie wzajemnego nalewania wina w zasadzie nieznajomemu współbiesiadnikowi. Był to zatem przykład raczej trywialny w porównaniu z wymianą opisywaną przez Bronisława Malinowskiego [1986; 1987], a której analizą zajmuje się Mauss [1973], snując na jej podstawie swoje przypuszczenia i formułując wnioski. U Malinowskiego analizie poddana jest tak zwana *kula*, czyli „(…) forma wymiany o rozległym, międzyplemiennym charakterze, prowadzona (…) przez społeczności zamieszkujące szeroki pierścień wysp [położonych na północ i wschód od wschodniego krańca Nowej Gwinei]". *Kula*, będący swojego rodzaju obrzędem, polega na wymianie, wzdłuż ustalonego (niezmiennego) szklaku, dwóch rodzajów przedmiotów. Wymiana odbywa się na zasadzie przepływów dwukierunkowych po linii wyznaczonego szlaku. W kierunku zgodnym ze wskazówkami zegara poruszają się naszyjniki z czerwonej muszli (tak zwane *soulava*), a w przeciwnym kierunku – naramienniki z białej muszli (tak zwane *mwali*). Mechanizm tego ruchu jest taki, że *soulava* wymienia się za *mwali* i odwrotnie, w zależności od kierunku ruchu wyprawy. Wymiana w ramach *kula* jest ściśle określona. Występuje tu ekwiwalentność, czyli wymieniane są *soulave* i *mwali* o tej samej wartości. Poszczególnych darów nie zachowuje się również na dłużej. Są one przy następnej okazji wymieniane na kolejne. Ponadto *kula* jest stałe w tym sensie, że przedmiot, który podlega wymianie, zawsze będzie już krążył od jednego wymieniającego do drugiego. Zasada ta rozciąga się również na wymieniających – gdy staną się częścią *kula*, zostają w niej na całe życie. Malinowski [1987, s. 127] określa to zasadą „raz w *kula*, zawsze w *kula*". Wymieniający tworzą relacje partnerskie w ramach określonej pozycji społecznej. Wodzowie mają szereg partnerów (ich liczba sięga setek), a przeciętny tubylec posiada ich kilku. Między partnerami nawiązują się relacje społeczne, w tym przyjaźnie, które trwają całe ich życie.

Obyczaj *kula*, jak opisuje go Malinowski [1987, s. 151-153], jest formą instytucji, wokół której toczy się życie tubylców. Ma on doniosłe znaczenie socjologiczne i ekonomiczne. Wynika to z tego, że *kula* jest okazją do wymiany nie tylko *soulava* i *mwali* (naszyjników i naramienników), ale również innych dóbr. Główna zasada regulująca mechanizm wymiany sprowadza się do tego, że otrzymany ceremonialny[8] dar należy odwzajemnić [Malinowski 1987, s. 144]. Zwykle odbywa się to szybko i odwzajemnione przekazanie ceremonialnego daru następuje w ciągu kilku godzin lub nawet minut. Bywają jednak sytuacje, że odwzajemnienie następuje po roku lub nawet po dłuższym czasie. Wymiana ceremonialnych darów jest również okazją do wymiany darów pobocznych (o mniejszym znaczeniu) i bardziej praktycznych. Jest to wciąż część obyczaju, ale pozwala na przepływ innych dóbr. Wachlarz możliwych zachowań jest tu bardzo bogaty. Istnieją „procedury" wywoływania pewnych darów, takich jak określone ceremonialne dary poprzez obdarowywanie innymi dobrami niż naszyjniki i naramienniki. W efekcie przepływ dóbr nie jest ściśle ograniczony do dwóch dóbr, choć te są tu kluczowe. Należy zauważyć, że są to dobra zbyteczne, nie mają one żadnej wartości praktycznej – służą po prostu do ozdoby. Co więcej, obdarowany nie może ich zatrzymać na zawsze, więc krążą one w ramach obiegu *kula* i przynoszą splendor ich posiadania innym. Jednak ich wymiana jest swojego rodzaju wstępem do dalszych stosunków, w tym handlowych (wymiana barterowa) o prozaicznym charakterze. Poruszyć tu trzeba jeszcze kwestie szczodrości w ramach obyczaju *kula*. Jest to o tyle istotne, że ekwiwalentność wymiany naszyjników i naramienników może być naruszona w ten sposób, że dar rewanżujący może być bardziej wartościowy (nigdy mniej), co w efekcie wywoła kolejne odwzajemnienie darem o większej wartości. Istota szczodrości polega tu na tym, żeby obdarować w ramach obyczaju *kula* możliwie najcenniejszymi darami ceremonialnymi. Nie występuje tu forma chytrości i próba ugrania dla własnej korzyści „lepszego" stosunku wymiany. Co więcej, system kontroli społecznej tubylców jest skonstruowany tak, że wszelkie przejawy pazerności lub skąpstwa są piętnowane i wywołują konflikty.

Analiza zwyczajów tubylców wysp Zachodniego Pacyfiku pozwala Malinowskiemu [1987, s. 99-100, 145-146, 238-239] na odwołanie się do modelu „ekonomicznego człowieka pierwotnego". W jego rozumieniu jest to *de facto* człowiek gospodarujący w perspektywie ekonomii ortodoksyjnej. Założenie modelu sprowadzić można do tego, że prymitywny, czy też dziki, człowiek powodowany jest racjonalistyczną koncepcją własnego interesu, a swoje cele realizuje bezpośrednio i przy minimalnym wysiłku. Malinowski wyraźnie przeciwstawia się temu poglądowi, wskazując że już na poziomie rozwoju kultury badanych przez niego dzikich występują wyraźne odstępstwa od przyjętych założeń modelu człowieka gospodaru-

[8] Malinowski ściśle rozumie pojęcie „ceremonialny" i „obrzędowy", które uznaje za tożsame. Na marginesie warto tu przytoczyć jego definicję, aby dać lepszy wyraz praktycznej ekspresji obyczaju *kula*. Malinowski [1987, s. 144] pisze: „(c)zynności będę nazywać ceremonialną lub obrzędową, o ile jest: 1) publiczna, 2) przy wykonywaniu jej zachowane są określone formalności, 3) zawarte są w niej pewne treści społeczne, religijne i magiczne oraz pociąga za sobą pewne zobowiązania".

jącego. Jego krytyka zasadza się na tym, że nie można nawet za pomocą redukcjonizmu kulturowego wskazać, że człowiek prymitywny jest bliski modelowi człowieka gospodarującego. Malinowski w zasadzie nie tyle ukazuje, że w kulturze prymitywnej człowiek nie kieruje się własnym interesem ekonomicznym, ile falsyfikuje model „ekonomicznego człowieka prymitywnego" poprzez przykład obyczaju *kula*. W konsekwencji można wysnuć przypuszczenie, że zachowania zgodne z modelem *homo oeconomicus* wynikają z kultury, w której interes własny jest obyczajowo umocowany. Jest to całkowite przeformułowanie, które konkretyzacja w perspektywie kulturowej obejmuje, a które eliminuje naturalność (wrodzoność) predyspozycji opisanych w ramach modelu człowieka gospodarującego, którego proces idealizacji przeprowadzony został zgodnie z perspektywą ontologiczną ekonomii ortodoksyjnej. Należy tu jednak zaznaczyć, że prymitywny człowiek to również człowiek kultury. Nawet na poziomie prymitywnych dzikich już funkcjonuje kultura. Tym samym empiryczne i etnograficzne badanie obyczajów dzikich wykażą *implicite* modyfikację instynktów ludzkich poprzez obyczaje. Faktycznie nie można badać empirycznie człowieka bez kultury w jego naturalnym środowisku, gdyż taki człowiek nie istnieje.

Powrócić należy teraz do rozważań Maussa [1973, s. 218-219], który wyróżnia wśród obyczajów wymiany, właściwych dla plemion Północnego Zachodu Ameryki, *potlacz*. Jest to rodzaj wymiany podobny do *kula* pod względem prestiżu oraz celebracji. Ma jednak tę istotną różnicę, że w jego ramach dochodzi, prócz klasycznej wymiany, do rytualnego niszczenia posiadanych dóbr w celu demonstrowania swojej przewagi nad innymi. Istotny jest tu aspekt demonstrowania swojego bogactwa, w tym przypadku poprzez niszczenie posiadanych dóbr. Czynność ta jest również rodzajem wymiany wartości, tylko że dobro jest wymieniane na wartość symboliczną. Ta z kolei jest umocowana w nadbudowie kulturowej i z jej powodu dokonywana jest destrukcja konkretnych wartości ekonomicznych, które ukryte są w niszczonych dobrach. Kontekst działań poszczególnych osób biorących udział w potlaczu zależy od wartości kulturowych, które wyznają. W ten sposób można wyjaśnić, dlaczego dany uczestnik potlacza jest gotów niszczyć swój dobytek, choć wydaje się, że uszczupla to jego majątek. W rzeczywistości wymienia on konkretną wartość ekonomiczną na wartość symboliczną umocowaną w kulturze. Niszczenie dóbr służy do demonstrowania swojej siły oraz poniżenia konkurenta.

W omawianym przypadku ekspresja obyczaju jest odmienna w szczególe, choć wciąż opiera się na wymianie. Można zatem powiedzieć, że środowisko kulturowe będzie wpływało na jej formę. Z kolei środowisko kulturowe rozwija się różnorodnie pod wpływem szeregu czynników, między innymi ekonomicznych, społecznych, środowiskowych czy też historycznych (por. [Gajda 2002, s. 83-84]). W zasadzie trywialnym wnioskiem jest to, że w przypadku różnych kultur obyczaje będą inne lub będą miały inną ekspresję. Oznacza to jednak, że zachowania ludzi będą zależały od kultury, jakiej podlegają, i tym samym będą różne w różnych kręgach kulturowych. Różnice te mogą być banalne lub diametralne. Mogą być również różnie

interpretowane przez przedstawicieli różnych kultur. Z tego względu to, co niepojęte dla jednych, może być w pełni zasadne dla drugich.

Osoby należące do kręgu kulturowego, w którym istnieje obyczaj *kula*, nie zrozumiałyby zasadności niszczenia dóbr dla podkreślenia swojej pozycji, jak ma to miejsce w obyczaju *potlacz*. Podobnie niszczenie dóbr mogłoby być niezrozumiałe dla kultur, w których oszczędność jest uznawana za cnotę. Z drugiej strony marnotrawstwo na pokaz jest zdaniem Veblena [2008] również szeroko spotykane w kulturze Zachodu i służy właśnie eksponowaniu swojej pozycji społecznej opartej na posiadanym bogactwie. U Veblena jest to przejaw kultury pieniądza i polega on na wydawaniu posiadanych środków na pokaz, aby ukazać, że mimo horrendalnych wydatków dana osoba jest wciąż bogata – stać ją na rozrzutny styl życia. Wyrażając się dosadnie, jest to demonstrowanie, że marnotrawstwo i przepych nie przynoszą jej szkody. Należy zauważyć, że obyczaj ten, właściwy dla klasy próżniaczej, niekoniecznie jest właściwy dla klasy średniej i niższej (ogólnie pracującej). W przypadku tych klas cnotą może być oszczędność, a marnotrawstwo jest nieakceptowane. Taki przykład podaje Veblen [2008, s. 75-76], porównując klasę pracującą z miasta z klasą pracującą z obszarów wiejskich. Istotna różnica ukryta jest tu w łatwości stwierdzenia bogactwa. W przypadku społeczności wiejskich Veblen uznaje, że każdy wie na temat drugiej osoby wszystko. W tym kontekście nie trzeba konsumować na pokaz, żeby sąsiedzi wiedzieli, jak kto jest bogaty. W przypadku społeczności miejskiej konieczna staje się manifestacja swoich zdolności nabywczych poprzez ukazywanie możliwości marnotrawstwa, czego dowodem może być na przykład folgowanie nałogom. Veblen [2008, s. 90-91] podkreśla, że to klasa wyższa nadaje ton obyczajom panującym w społeczeństwie. Jednak pewne obyczaje przenikają z klas wyższych do niższych w formie zmodyfikowanej, na przykład ze względów ekonomicznych. Ponadto występuje tu sprzężenie zwrotne, gdyż zaadaptowany przez klasę niższą obyczaj staje się nieatrakcyjny dla klasy wyższej.

Opisywana przez Veblena kultura pieniądza jest oczywiście mu właściwą, czyli dotyczy końca XIX wieku. W obecnym czasie pewnym przeformułowaniom uległy obyczaje właściwe dla obecnego poziomu rozwoju społecznego. Przy czym trzon wydaje się wciąż aktualny, szczególnie w kontekście konsumpcji osób bogatych, których zresztą zmiany obyczajów dotyczą mniej, gdyż mają oni ekonomiczne zasoby, aby pozostać konserwatystami. Natomiast nową ekspresją obyczajów próżnowania jest konsumpcja na pokaz u przedstawicieli klasy pracującej w konkretnych zawodach, na przykład korporacyjnych. W skład ich obyczajów wchodzi praca i jej aspekt rachunku ekonomicznego. A zatem jej przedstawiciele posługują się racjonalnością metodologiczną w podejmowaniu decyzji zawodowych. W sferze prywatnej, w ramach konsumpcji, przewagę przejmują formy ekspresji charakterystyczne dla kultury pieniądza opisanej przez Veblena. Wachlarz potrzeb jest w tym przypadku pod silnym wpływem obyczajów związanych z ukazywaniem swojego prestiżu. Stąd goszczenie się w odpowiednich restauracjach, jeżdżenie konkretnymi markami samochodów lub kupowanie ubrań konkretnej marki (por. [Frank 2009, s. 189-192]).

Występuje tu pewna sprzeczność – w warunkach zawodowych rachunek ekonomiczny charakteryzuje się „obiektywnie" istotnymi przesłankami, natomiast decyzje prywatne są „subiektywne". Oba słowa zostały wzięte w cudzysłów, gdyż ich obiektywność i subiektywność są relatywne. „Obiektywność" decyzji zawodowych wynika z kryterium wyboru, którym jest zysk ekonomiczny i jego optymalizacja względem zasobów. Z kolei „subiektywność" decyzji konsumpcyjnych wynika z optymalizacji użyteczności, która jednak nie daje się mierzyć. W przypadku użyteczności do głosu dochodzą inne obyczaje, które nakazują przedstawicielowi konkretnej warstwy społecznej kupować dobra określonych marek. Faktycznie produkty innych marek mogłyby mieć te same cechy, ale nadbudowa kulturowa prowadzi do tego, że wybory są modyfikowane.

W omawianym ujęciu występuje pewna sprzeczność na wzór wewnętrznych sprzeczności kapitalizmu zaproponowanych przez Bella [1975]. Z jednej strony z obyczaju wynika racjonalność ekonomiczna (nawet rozumiana potocznie i wdrażana w życie dość swobodnie), a z drugiej przesadny konsumpcjonizm, na wzór konsumpcji na pokaz zaproponowanej przez Veblena [2008]. Co więcej, ekspresje tych obyczajów będą różne dla różnych subkultur w danym społeczeństwie. Część z subkultur będzie bardziej skłonna do działań „obiektywnych", a część do działań bardziej „subiektywnych". Jednak w obu przypadkach to obyczaj będzie kierował ekspresją ich wyborów.

Założenie idealizujące musi zatem ulec następującemu przekształceniu:

$$\overset{RH}{CZ}\, O_{CHA}^{CK} = f(T, K_T, KON_{SK}),$$

gdzie T to tradycja, a K_T to konsekwencje, jakie towarzyszą naruszaniu tego, co tradycyjnie ustalone. Z kolei KON_{SK} to kontekst, a dokładnie specyficzny kontekst kulturowy związany z systemem kulturowym. Pojęcie kontekstu należy rozumieć jako czas i miejsce, w jakim indywidua się znajdują. To z kolei odwołuje się do systemu kulturowego, który ma daną formę we właściwym mu czasie i miejscu[9]. Siła obyczaju dla podejmowanych decyzji zależy zatem od zmodyfikowanej kontekstem tradycji kształtującej obyczaj i siły konsekwencji związanej z przeciwstawieniem się jej.

6.2.4. Prawa

Obyczaje i prawa są ze sobą ściśle spokrewnione, szczególnie w ujęciu kulturowym. Jak pisze Radbruch [1924, s. 2], w ujęciu historycznym obyczaj jest pierwszy, a prawo ma w nim swój początek. Jednak relacja obyczaju i prawa, choć ścisła, to nie zawsze jest tak prosta, jak się przyjęło ją postrzegać. Należy tu wyjść od przepisu

[9] Można tu dodatkowo sprecyzować, że czas i miejsce oznaczają również konkretne społeczeństwo, w którym danemu człowiekowi przyszło żyć i podejmować decyzje. A zatem nie chodzi tu jedynie o geograficzne rozumienie przestrzeni, ale też o społeczne.

obyczajowego i przejść do przepisu prawnego. Przepis obyczajowy jest w swojej naturze przeszły, w tym sensie, że wykształca się w przeszłości, choć oddziałuje na teraźniejszość. Przepis obyczajowy hołduje temu, co tradycyjne, czyli jak było przedtem, tak ma być i teraz. Jest to dokładnie ta sama właściwość, o której pisał Veblen [2008, s. 161] w przypadku dominujących sposobów myślenia, które to pochodzą z przeszłości, lecz oddziałują na teraźniejszość[10]. Jest to zasada kluczowa dla obyczajów, które są umocowane w tradycji. Rodzi to również pewne problemy w warstwie światopoglądowej, bo jak wskazuje Radbruch [1924, s. 2], w kontekście przepisu obyczajowego ideałem człowieka jest człowiek przeciętny, a to, co normalne, wyznacza normatywność. Faktycznie są to przejawy unifikacji człowieka w kierunku *człowieka tradycyjnego*, takiego jaki faktycznie *był*, a jakim mają być ci po nim. O ile przepis obyczajowy wynika z obyczaju i jest z nim zgodny, o tyle przepis prawny już niekoniecznie musi być zgodny z obyczajem. W ten sposób kształtuje się to, co nieobyczajne, choć prawne. W tym punkcie trzeba rozróżnić to, co z obyczaju wynika na zasadzie spójności z nim, i to, co mu się przeciwstawia. I tak przepis obyczajowy może być źródłem przepisu zwyczajowego, co wiąże się z tym, że obyczaj staje się prawem. Wtedy obyczaj jest spójny z prawem. Prawo formalizuje obyczaje, a to, co praworządne, jest również obyczajowe. Jednak prawo może się przeciwstawiać obyczajowi, a zatem i tradycji. Wynika to z prostej zasady jego stanowienia, która jest podatna na różnego rodzaju mechanizmy, takie jak chociażby wpływ grup interesu (por. [Buchanan, Tullock 1999; Olson 2003]).

Richard H. McAdams [1997, s. 347] przy okazji omawiania relacji prawa i norm, co w przyjętej tu nomenklaturze odpowiada pojęciu przepisu prawnego i przepisu obyczajowego, wskazuje na trzy możliwe relacje zależnościowe. Parafrazując, pierwsza zależność polega na tym, że przepis obyczajowy kontroluje zachowanie indywidualne z pominięciem przepisu prawnego. Druga zależność polega na tym, że przepis obyczajowy i przepis prawny razem wpływają na zachowanie jednostki. Trzecia zależność wskazuje, że przepis obyczajowy oraz przepis prawny oddziałują na siebie. To, że przepis obyczajowy wpływa na przepis prawny, w zasadzie zostało już stwierdzone, gdy przepis obyczajowy staje się przepisem zwyczajowym, a następnie podniesiony jest do godności przepisu prawnego. Faktycznie obyczaj jest wtedy usankcjonowany formalnie. Istnieje również możliwość, że to przepis prawny może wpływać na przepis obyczajowy, czyli prawo wpływa na obyczaje. Jest to istotna zależność, bo daje możliwość oddziaływania na warstwę obyczajową intencjonalnie z poziomu aparatu ustawodawczego. Możliwe jest również, że przepis prawa wpływa na przepis obyczajowy nieintencjonalnie [McAdams 1997, s. 349]. W efekcie kształtuje się tu wiele możliwych scenariuszy relacji między obyczajami a prawami oraz przyczyn wprowadzania prawa. O ile obyczaj jest tak jakby nadany społeczeństwu, bo wypływa z przeszłości i umocowany jest w tradycji, o tyle prawo

[10] To, co Veblen określa „dominującym sposobem myślenia", można rozumieć jako instytucję nieformalną.

jest w zasięgu możliwej zmiany. Od możliwości do czynu pozostaje zatem „tylko" wola podjęcia wysiłku usankcjonowania przepisu prawnego tak, aby modyfikował przepis obyczaju. Jednak zamiar nie jest jednoznaczny z konkretnym wpływem, co wyraża Radbruch [1924, s. 3-4] w przekonaniu, że aby przepis prawny miał moc oddziaływania, to w większości wypadków musi być zaakceptowany przez społeczeństwo. Dopiero w takiej sytuacji może wpływać na przepis obyczajowy i stać się ostatecznie elementem konstruktywistycznym obyczaju. Elinor Ostrom [2005, s. 20; 2011, s. 18] wyróżnia „regułę w formie" (*rules-in-form*) i „regułę w użyciu" (*rules-in-use*). „Reguła w formie" jest ustalona co do formy właściwej dla danej reguły, lecz nie oznacza jeszcze, że jest przestrzegana – wpływa na zachowania ludzi [Ostrom 2005, s. 138]. W ujęciu prawnym „reguła w formie" będzie prawem ustanowionym, lecz niekoniecznie przestrzeganym. Jeżeli nie przerodzi się w „prawo w użyciu" pozostanie tak zwaną „martwą regułą prawa". Aby „reguła w formie" stała się „regułą w użyciu" musi zachodzić między nimi relacja przyczynowa. To znaczy musi być element, który powoduje, że jest ona „żywa" w społeczeństwie. W przypadku prawa efekt ten można uzyskać za pomocą narzędzi przymusu, czyli egzekwowania prawa. Należy jednak mieć na uwadze, że jeżeli nie ma powszechnej aprobaty społecznej, tak jak to definiuje Radbruch, to prawo takie ma walory ułomności i jest pomijane, o ile zagrożenie jego egzekwowaniem jest odpowiednio nieduże lub możliwe do obejścia. Przepisy prawa, które są „martwe", nie staną się przepisem obyczajowym, a raczej będą dyskryminowane i pomijane. Pozostaje jeszcze kwestia niezamierzonego oddziaływania przepisów prawnych, które mogą wpływać na przepisy obyczajowe zupełnie nieintencjonalnie, zwykle w aspektach, których nie udało się przewidzieć. Jest to klasyczny problem niezamierzonych efektów zamierzonych działań i można go przypasować do problemu „martwej reguły prawa". Omijanie konkretnych przepisów może prowadzić do obyczaju jego unikania. Może to mieć dalekosiężne efekty, gdy na przykład wyłoni się przepis obyczajowy omijania konkretnych rozwiązań prawnych. W efekcie, mimo zmiany tych rozwiązań, pozostaje ogólny obyczaj omijania prawa, choć przepisy uległy zmianie i nie ma powodu, by dalej były „martwe". Jednak przepis obyczajowy pozostał, a społeczeństwo tak jakby nie dostrzega zmiany prawa, lecz automatycznie i bezwiednie stosuje obyczaj jego ignorowania co do zasady.

Wnioski płynące z powyższych rozważań są takie, że przepisy prawa albo sankcjonują przepisy obyczajowe, albo je modyfikują. A jeżeli modyfikują, to albo modyfikacja przynosi efekty (prawo zmienia obyczaj – intencjonalnie lub nieintencjonalnie), albo nie przynosi (prawo jest omijane). Powyższy gąszcz możliwości dodatkowo komplikuje to, na jakiej podstawie ludzie podejmują decyzje. Najbardziej problematycznymi sytuacjami są te, które powodują rozejście się przepisu prawnego z przepisem obyczajowym. Rodzi to wewnętrzny konflikt u decydenta, który musi przyporządkować się jednej z możliwości. Trzeba mieć tu na względzie, że nie w każdej sytuacji przepis prawny i przepis obyczajowy mają taką samą siłę. Zależy to od warunków zewnętrznych. Przepis prawny będzie podniesiony do poziomu

„reguły w użyciu" wtedy, gdy na przykład system jego egzekwowania oddziałuje wystarczająco silnie. Może to przyjmować postać monitorowania decyzji danej osoby i sprawdzania, czy postępuje zgodnie z przepisami prawa. Ten sam przepis może być całkowicie martwy, gdy system monitorowania i egzekwowania nie działa. Z kolei przepis obyczajowy może wysuwać się na pierwszy plan, gdy dana decyzja znajduje się pod nadzorem konkretnej grupy społecznej. Jest to zatem problem tego, co ludzie czynią w ukryciu, chociażby w sferze prywatnej, co czynią jawnie, w sferze publicznej, i kto jest obserwatorem ich działań.

A zatem kontekst, w tym czas i miejsce, będzie miał wpływ na wybory ludzkie. Preferencje będą ulegały zmianom w zależności od tego, kto jest obserwatorem decyzji i w jakich warunkach jest ona podejmowana. Wydaje się zasadne podejmowanie najbardziej „prawdziwych" decyzji w warunkach ukrycia, gdy brakuje nacisków od strony społeczeństwa lub organów władzy. Jednak nawet w takim przypadku należy mieć na uwadze, że jednostka w konkretyzacji w perspektywie kulturowej podlegać będzie presji. Presja ta polega na samoistnym kontrolowaniu się poprzez wartości kulturowe, które jednostkę tę determinują. Chodzi tu o postawę, jaką przyjmuje dana osoba oraz wartości, jakie wyznaje. Osoba praworządna nawet w ukryciu będzie przestrzegać przepisów prawnych, a osoba o tradycyjnej postawie – przepisów obyczajowych. Oczywiście mogą się zdarzać odstępstwa od tego rodzaju prawidłowości, gdy coś, co określa się zwykle „naturą" danej osoby, wyrywa się z okowów obostrzeń kulturowych. W konkretyzacji w perspektywie kulturowej są to jednak odstępstwa, anomalie występujące incydentalnie i nie będą one podstawą formułowania zależności.

W ujęciu prowadzonej tu konkretyzacji człowiek jest wytworem kultury, a zatem na ukształtowanie się jego osobowości oddziałuje kultura. Co więcej, uważa się, że człowiek jest predysponowany do tego, aby kulturę pochłaniać, to znaczy jest podatny na jej wpływ na poziomie biologicznym [Gajda 2002, s. 87]. A zatem człowiek nie może się znaleźć w sytuacji, gdy nie podlega żadnym obyczajom lub prawom, nawet jeżeli bezpośrednio ich nie doświadcza. W rzeczywistości pozostaje pod wpływem swojej osobowości, która te obyczaje i prawa wchłonęła i którym nadaje pierwszeństwo (holizm esencjalny). Zasadne jest stwierdzenie, co będzie miało większy wpływ na decyzję jednostki w chwili, gdy nic prócz niej samej nie wpływa na jej decyzje. Wyjść tu należy zawsze od obyczaju, który będąc umocowanym w tradycji, będzie miał pierwszeństwo nad tym, co umocowane w prawie. Jeżeli jednak tradycja preferuje postawę praworządną, to nawet prawo niezgodne z obyczajem może mieć pierwszeństwo.

O ile zostało już powiedziane, że obyczaj i prawo wpływają na decyzje, a ich wpływ zależy od kontekstu, o tyle pozostaje kwestia, w jakim stopniu oddziałują one, gdy nic prócz własnej osobowości nie stanowi systemu kontroli. A zatem wtedy, gdy człowiek działa w ukryciu. Jest to kwestia spojenia kultury z osobowością, na co ma wpływ proces uspołecznienia i zdobywania umiejętności w oparciu o kulturę.

Zapis formalny związany z uchyleniem założenia idealizującego, dotyczącego braku istnienia prawa, jest zbliżony do tego, który został sformułowany w poprzednim punkcie. Można go wyrazić następująco:

$$Z_3: {}^{RH}_{CZ}P^{CK}_{CHA} = f(SP \mid T, \max(K_T, K_{SP}), KON_{SK}),$$

gdzie *SP* to system prawny, a zatem wszystkie prawa, jakie obowiązują, a *T* to tradycja. W przypadku czynnika, jakim jest prawo, jego wartość będzie zależała od tego, jaka jest siła oddziaływania konsekwencji przeciwstawienia się albo tradycji (K_T), albo systemowi prawnemu (K_{SP}). W przyjętej tu formule uznano, że w zależności od siły konsekwencji będzie miała znaczenie zmienna, jaką jest system prawny lub tradycja. Dodatkowo, jak w przypadku czynnika dotyczącego obyczajów, przyjęto, że konieczne jest również wzięcie pod uwagę kontekstu (KON_{SK}), który określono mianem specyficznego kontekstu kulturowego, a który wskazuje miejsce i czas.

Zgodnie z zapisaną formułą można wnioskować, że w zależności od dominacji danej konsekwencji (dotyczącej tradycji lub systemu prawa) czynnik ten będzie miał albo większe, albo mniejsze znaczenie. Ważne będzie tu jednak to, czy tradycja i system prawny są ze sobą spójne. W poprzednim punkcie (na wcześniejszym poziomie konkretyzacji) tylko tradycja miała znaczenie, teraz ma już znaczenie relacja między tradycją a systemem prawnym. Czynnik dotyczący prawa jest niejako uzupełnieniem poprzedniego czynnika (dotyczącego obyczaju) i w relacji do niego trzeba go analizować.

Jeżeli system prawny wzmacnia tradycję (przepisy prawne sankcjonują przepisy obyczajowe), to nawet jeżeli konsekwencje przeciwstawienia się tradycji są większe niż przeciwstawienia się systemowi prawnemu, czynnik dotyczący prawa będzie zgodny z czynnikiem dotyczącym obyczaju. Może go wzmacniać w większym lub mniejszym natężeniu, ale zawsze będzie to relacja zgodna co do kierunku oddziaływania.

Z kolei, jeżeli tradycja i system prawny są względem siebie w sprzeczności (przepisy prawne zmieniają przepisy obyczajowe), to w zależności od siły konsekwencji dotyczących tradycji lub systemu prawnego zależności między czynnikiem związanym z prawem a związanym z obyczajem będą inne. Jeżeli silniejsza jest tradycja, to czynnik odnoszący się do prawa będzie miał znikomy lub żaden wpływ na czynnik odnoszący się do obyczaju. Jeżeli jednak system prawny charakteryzuje się silniejszym oddziaływaniem, to czynnik związany z prawem będzie w jakiś sposób neutralizował lub modyfikował wartość czynnika związanego z obyczajem.

W proponowanej tu konkretyzacji ogólnie prawo jest modyfikatorem obyczaju, co rzutuje na kolejność stopni konkretyzacji. Badanie aspektów prawnych decyzji ludzkich przebiega tu zawsze w odwołaniu się do tradycji, co różni takie ujęcie od analizy tylko i wyłącznie litery prawa.

6.2.5. Umiejętności

W ujęciu kulturowym proces przyswajania umiejętności nie jest tożsamy z indywidualnym doświadczeniem. Sprawa jest złożona, gdyż środowisko kulturowe oraz refleksja ludzka prowadzą nieuchronnie do rozwijania się coraz to nowych form zdobywania umiejętności. Postawą naturalną człowiekowi, jako zwierzęciu, jest doświadczenie indywidualne spowodowane na przykład ciekawością (tak jak to przedstawiono przy okazji konkretyzacji w perspektywie psychologicznej w punkcie 4.3.3). Człowiek próbuje i tym samym zdobywa doświadczenie, a wraz z nim umiejętności. Jednak ponieważ, jak to wielokroć podkreślano, człowiek nie jest pozostawiony sam sobie, to dane jest mu uczenie się poprzez obserwację innych członków społeczeństwa. W pierwszej kolejności zwykle są to rodzice, a potem inni członkowie społeczeństwa, z którymi wchodzi w różne formy interakcji. Nie jest to jeszcze jednak kluczowy aspekt dla konkretyzacji w perspektywie kulturowej, ponieważ najistotniejsze jest przenoszenie doświadczenia między pokoleniami za pośrednictwem wytworów kultury oraz form nauczania, uczenia czy też wychowania.

Nieocenioną ludzką zdolnością jest przenoszenie doświadczenia między pokoleniami, nawet od siebie bardzo odległymi, dzięki wytworom kulturowym. W świecie zwierząt jest to umiejętność nieznana. Nawet jeżeli jakieś zwierzę opanuje nową czynność, a inne zwierzęta się od niego tej czynności nauczą, to transfer taki jest ograniczony. Wystarczy przerwać jego ciąg na umowne jedno pokolenie, aby umiejętność zanikła i konieczne było jej ponowne odkrycie. W przypadku człowieka sytuacja taka nie występuje, gdyż doświadczenia zebrane przez dawne pokolenia tkwią w wytworach kultury i wystarczy po nie sięgnąć – o ile owe wytwory nie zostaną utracone. Na marginesie, powszechne jest omijanie pewnych zawartych w wytworach kulturowych doświadczeń przez całe pokolenia. Wynika to z tego, że niemożliwe jest zapoznanie się z całościową spuścizną kulturową ludzkości, w której skład wchodzi przecież zarówno wiedza naukowa, jak i sztuka, w tym literatura i poezja.

Przyjęcie powyższej perspektywy oznacza, że umiejętności mogą być zdobywane na drodze własnego doświadczenia lub doświadczenia innych. Jeżeli są zdobywane na drodze czerpania z cudzych doświadczeń, to mogą być one bezpośrednio zdobywane (od konkretnej osoby) lub pośrednio poprzez wytwory kulturowe. W proponowanej tu konkretyzacji punktem zaczepienia będzie zdobywanie doświadczenia w oparciu o wytwory kultury. Towarzyszy temu proces kształcenia, który prowadzi do ukształtowania osobowości (por. [Gajda 2002, s. 87-88]). Osobowość indywidualna ma jednak swój udział w osobowości zbiorowej, gdyż człowiek nie tylko czerpie z zasobów kulturowych, ale również je poszerza – nawet jeżeli w postawie radykalnego holizmu poszerzenie to wymaga czerpania z kultury. Jego działalność może być w tym względzie mniej lub bardziej twórcza. Może się ograniczać do podtrzymywania homeostazy między celami jednostki a celami grupy (por. [Bałandynowicz 2019, s. 432-433]) lub rozwijania zasobów wytworów kulturowych. I chociaż oczywiście rola twórcy kultury jest szczególnie uprzywilejowana,

to samo podtrzymywanie homeostazy jest nie mniej istotne, a w codziennym życiu nawet istotniejsze. Wynika to z tego, że podtrzymanie homeostazy oznacza sam proces kształcenia czy raczej kształtowania człowieka w kierunku jego kulturowej osobowości. Jest to zatem proces ukulturowienia, a jednocześnie socjalizacji poprzez wychowanie i nauczanie, a w końcu uczenie, studiowanie i samokształcenie.

Zdroworozsądkową obserwacją jest fakt, że decyzje wraz z wiekiem ulegają zmianie. Zmianie oczywiście ulega szereg czynników, które to powodują. Są to chociażby ekspresje preferencji, system wartości czy też priorytety, które są zależne od poziomu rozwoju człowieka oraz punktu, w którym się on znajduje na osi życia. Zwykle prozaicznie zwraca się uwagę na to, że człowiek dorasta, a jego decyzje stają się bardziej świadome. Oczywiście model idealizacyjny człowieka gospodarującego nie przewiduje takiej możliwości, gdyż nie dopuszcza zmienności preferencji, a problem wewnętrznych zmian zachodzących wraz z rozwojem zgrabnie ukrywa w subiektywistycznej koncepcji użyteczności. Ta z kolei tautologicznie wyjaśnia, że skoro dany wybór został dokonany, to był on najbardziej preferowany w danym czasie i miejscu. Skoro w innym czasie i miejscu dokonano innego wyboru, to zapewne nowy wybór był najbardziej preferowany w nowym czasie i nowym miejscu. Jednak czas i miejsce to jedno, a poziom rozwoju decydenta to drugie. Człowiek rozwija się, choć możliwość oceny jakości tego rozwoju jest sporna. Można powiedzieć, że po prostu się zmienia, ale pojęcie *rozwoju* sugeruje konkretny kierunek tych zmian. Równie powszechne jest mniemanie, że człowiek nabiera doświadczenia lub uczy się na błędach, przy czym najdotkliwiej uczy się na błędach własnych. Są to truizmy, ale truizmy, które wymownie zmieniają naturę wyborów.

W ujęciu ekonomii ewolucyjnej Dennis C. Mueller [2012, s. 40] wskazuje na stosowanie *podejścia adaptacyjnego* w realizacji wyborów ludzkich. Ludzie po prostu uczą się na podstawie przeszłych zdarzeń i wybierają ponownie, biorąc pod uwagę to, jak wybrali poprzednio. Linearność czasu ma tu zatem znaczenie, a wybór nie jest ahistoryczny. Mueller przedstawił problem adaptacji na przykładzie teorii gier, gdy wybór między poszczególnymi strategiami przynosił konkretne wyniki. Oczywiście podtrzymywanie wyboru danej strategii podyktowane było efektami, jakie osiągnięto przy wcześniejszym wyborze. Ten tok myślenia wskazuje, po pierwsze, na dostosowanie (adaptację) człowieka do zaistniałych warunków na podstawie przeszłych zdarzeń, a po drugie, na brak znajomości efektu końcowego dokonywanych wyborów. Człowiek zatem, nie posiadając wiedzy absolutnej, musi dostosowywać się (adaptować) na zasadzie prób, przy czym nie posiada absolutnie obiektywnego kryterium, w ramach którego decyzje może poddać ocenie.

Człowiek rozumiany jako wytwór kultury poszerza zakres swoich doświadczeń o to, czego może się nauczyć z wytworów kultury. A zatem adaptacja nie przebiega tylko i wyłącznie w oparciu o własne wybory, lecz o wybory innych. Metaforycznie można to wyrazić słynnym powiedzeniem: „(w)idziałem dalej dzięki temu, że stałem na barkach gigantów", które przypisuje się Izaakowi Newtonowi. Idea tej sentencji ogólnie towarzyszy rozwojowi cywilizacji, jako że mechanizm kształcenia,

edukacji czy też wychowania w zasadzie w jakiejś formie funkcjonuje od starożytności, w tym w formie zinstytucjonalizowanej. I chociaż współczesna pedagogika jest relatywnie młodą nauką, to myśl nad istotą edukacji była już dobrze rozwinięta w starożytności, a jej helleńskie korzenie są obecne do dziś w kulturze Zachodu (por. [Nawroczyński 1961, s. 16-26]).

Edukacja zinstytucjonalizowana, jeszcze niekoniecznie w formie współczesnej, oznacza już koegzystencję formy oraz treści. Najprostsze ujęcie formy oznacza nauczanie lub uczenie się. Uczenie jest działaniem dającym *możliwość* nauczenia się, lecz nie determinującym tego faktu. A zatem uczenie się nie musi prowadzić do tego, że dana osoba opanuje to, czego się uczy lub czego jest uczona. Z kolei nauczanie oznacza, że nie tylko ktoś jest czegoś uczony, lecz że się tego również nauczy. Nauczanie jest charakterystyczne dla zinstytucjonalizowanej formy edukacji na poziomie niższym i średnim. Na tych poziomach kształtuje się relatywnie homogenicznego człowieka, który w pewnej ustalonej formie ma sobie radzić z rzeczywistością. Wyższy poziom edukacji zakłada z kolei uczenie, gdyż uczący się musi sam wykazać zdolność do przyswojenia wiedzy, czy też materiału, oraz ukierunkować po części swój rozwój [Nawroczyński 1961, s. 38-39]. Ukazany tu podział wskazuje na powszechną praktykę ukierunkowania procesu zdobywania umiejętności, szczególnie w początkowej części rozwoju człowieka. Dopiero w dalszym okresie rozwoju kształtuje się dowolność i dywersyfikacja kierunków. Co więcej, pojawia się tu wątek zróżnicowania poziomu zdobytych umiejętności, nawet przy ekspozycji na ten sam materiał wiedzy, co wynika z tego, że uczyć, to nie znaczy nauczyć. To skomplikowanie ukazuje zróżnicowanie, które oznacza brak homogeniczności ludzi i ich umiejętności.

Odnosząc te rozważania do istoty relacji między racjonalnością rzeczową a racjonalnością metodologiczną [Kotarbiński 1982, s. 123-124], a zatem do wiedzy i prawdy, można wyprowadzić wniosek, że nauczanie oraz uczenie się pozwala poszerzyć zasób wiedzy i krytycznie go analizować. W procesie tym racjonalność metodologiczna ulega niejako modyfikacji, a wraz z nią funkcja wyborów. Ideą jest przybliżenie się wyborów w ujęciu racjonalności metodologicznej do wyborów właściwych racjonalności rzeczowej wraz z pogłębianiem wiedzy i ustalaniem jej prawdziwości. Jednak w praktyce stwierdzić można raczej, że racjonalność metodologiczna jest różna u różnych ludzi. Jedna osoba będzie miała większy zakres wiedzy, a inna mniejszy. Jedna uzna dane wiadomości za prawdziwe, inna za nieprawdziwe. Ostatecznie poziom umiejętności jest zmienny i niekoniecznie ukierunkowany tak, że z czasem ulega on poprawie. Trudno zatem nawet sądzić, że od jakiegoś momentu poziom umiejętności ustali się na poziomie najwyższym i jego dalszy progres nie będzie możliwy. Nie tylko takiego poziomu nie można stwierdzić, ale, co więcej, w każdym punkcie rozwoju umiejętności może nastąpić regres. Ogólnie należy jednak brać pod uwagę fakt, że dana decyzja, czy też wybór ekonomiczny, nie jest ahistoryczna, a historia wydatnie na nią wpływa. Należy również mieć na uwadze, że doświadczenie zapisane w kulturze wpływa na tożsamość zbiorową w ten sposób, że przenosi się poprzez tożsamość indywidualną. Stąd to, jaka jest kultura danej

grupy społecznej, będzie odzwierciedlało się w umiejętnościach nabytych przez jej członków. Inna kultura określi inny zasób wiedzy i inne mniemanie o tym, co prawdziwe, a co nieprawdziwe. W konsekwencji różne kultury ukształtują różne racjonalności metodologiczne i różne wybory.

Formalne uchylenie założenia idealizującego, związane z czynnikiem dotyczącym umiejętności, oznacza że dany człowiek nabył je w procesie kształcenia. Przy tym z perspektywy kulturowej, a zatem przy założeniu postawy metodologicznej radykalnego holizmu, kształcenie to ma formę przede wszystkim zdobywania wiedzy pochodzącej z wytworów kultury. Jest to o tyle istotne, że ujęcie takie kładzie nacisk na ukulturowienie poprzez nauczanie i uczenie się. Między takim ujęciem a ujęciem właściwym perspektywie psychologicznej, gdzie rozważany był czynnik związany z doświadczeniem, różnica polega na artefaktach towarzyszących poszerzaniu wiedzy i jej testowaniu (dochodzeniu do prawdy – nawet jeżeli obiektywnie nie można jej poznać). Czynnik umiejętności można zatem wyrazić w formule:

$$ {}^{RH}_{CZ}U^{CK}_{CKa} = f(NAU, UCZ, KON_{SK}), $$

gdzie *NAU* to nauczanie danej osoby w procesie ukulturowienia, a *UCZ* to uczenie się, które polega na samodzielnym zgłębianiu wiedzy w oparciu o dostępne zasoby. Ostatnia zmienna, podobnie jak wcześniej, wskazuje na specyficzny kontekst kulturowy (KON_{SK}), w którym dana osoba zdobywa swoje umiejętności. Znamienny jest fakt, że to, czego uczy się młodzież i jak potem zgłębia swoją wiedzę, zależy od czasu, miejsca i społeczności, w jakiej przyszło jej żyć. Poznanie tego czynnika związane jest zatem z poznaniem tego, jak w danej kulturze ludzie są kształceni i jak następnie zasoby swojej wiedzy rozwijają.

6.3. Kultura jako heurystyka całości

Badanie rzeczywistości w perspektywie kulturowej opiera się postawie metodologicznej radykalnego holizmu, co oznacza, że zarówno w wymiarze egzystencjonalnym, jak i esencjalnym, należy się koncentrować na całościach. Te z kolei rozumiane są jako abstrakcyjne byty trwające jakby niezależnie od indywiduów, o autonomicznych atrybutach. Przy założeniach postawy radykalnego holizmu należy być jednak ostrożnym w ustalaniu podstaw ontologicznych całości. Zdroworozsądkowo trudno jest przecież zakładać, że całość, szczególnie abstrakcyjna, jest podobna do indywiduum (człowieka). Indywidua charakteryzują stany świadome, a więc świadomość między innymi własnych myśli, uczuć czy też otaczającego je świata. W przypadku całości trudno mówić, że jakiś element systemu kulturowego, jak na przykład obyczaj, ma stany świadome na wzór tych, które posiada człowiek.

Jednak w ujęciu radykalnego holizmu istnieje przejście od stanów świadomych indywiduów do stanów świadomych całości. To przejście jest punktem kulminacyjnym rozważań nad ontologiczną naturą bytów całościowych. Podejście najbardziej

skrajne związane jest z ideą Durkheimowskiego faktu społecznego. Jak już pisano w punkcie 3.2.3, w takim ujęciu całości są również świadome. Jest to jednak świadomość różna jakościowo od tej, która charakteryzuje człowieka. Należałoby raczej napisać, że jest to *quasi*-świadomość lub jej odpowiednik dla abstrakcyjnych bytów całościowych. Niemniej sednem jest tu to, że fakt społeczny trwa sam w sobie i ulega przekształceniu niezależnie od decyzji jednostek i tym samym jej świadomej refleksji. Wynika to z tego, że to fakt społeczny kształtuje decyzje jednostek, a zatem jednostka nie może zmienić faktu społecznego (por. [Ritzer 2004, s. 130]).

Tak skrajna postawa holistyczna oznacza, że w zasadzie wolna wola nie istnieje, a wszelkie działania są rezultatem zewnętrznego wpływu całości. Dobrze opisują to przywoływane już rozważania Flecka [1986], aczkolwiek ujęte w perspektywie kulturowej, która została zaproponowana w tym rozdziale. Idea Fleckowska zawarta jest w kolektywach myślowych (abstrakcyjne całości), wyrażonych we wspólnotach ludzi (realne całości), którzy związani są ze sobą wymianą myśli. Istotą teorii Flecka jest to, że człowiek nie myśli bez kolektywu myślowego, czyli całości abstrakcyjnej (por. [Fleck 1986, s. 130-133]). Aby mógł myśleć, musi w takim kolektywie się znajdować, a więc musi być częścią całości realnej. Przy czym *de facto* zawsze znajduje się w jakimś kolektywie myślowym. Co więcej, może znajdować się w wielu kolektywach, w zależności od czasu i miejsca, czyli podlega różnym specyficznym kontekstom kulturowym. Tym samym jego myślenie ulega zmianie, ale on sam nie jest świadomy, że myśli nie biegną od niego, lecz do niego. Takie ujęcie wyjaśnia, dlaczego ludzie różnie myślą o tych samych rzeczach w zależności od specyficznego kontekstu kulturowego. Tym samym mogą swobodnie reprezentować przeciwstawne myśli, w zależności od tego, w jakim aktualnie kolektywie się znajdują.

Zestawienie ze sobą trzech typów bytu: (1) abstrakcyjnych całości, (2) realnych całości i (3) indywiduów tworzy podstawę ontologicznego rozumienia stanów świadomych. Indywidua mają stany świadome właściwe człowiekowi. Realne całości mają stany świadome przejawiające się w indywiduach. Całości abstrakcyjne mają odbicie tych stanów zawarte w abstrakcyjnych wartościach, z których są zbudowane.

W konkretyzacji w perspektywie kulturowej człowiek działa i tym samym podejmuje decyzje, które płyną do niego z zewnątrz. Można to przyrównać do heurystyk znanych z ekonomii behawioralnej, lecz tym razem wynikających nie z procesów kognitywnych, lecz z kultury. Są to po prostu wzorce postępowań, które kultura narzuca – konkretne działania, które są podejmowane w przypadku wystąpienia konkretnych okoliczności. W takim ujęciu nadbudowa kulturowa daje oparcie indywiduum, aby ten nie musiał każdego problemu rozwiązywać od zera. Nabywając kulturę, człowiek nabywa zestaw wzorców, które umożliwiają mu działanie w sposób relatywnie przewidywalny. Są to w pewnym sensie wypróbowane wcześniej „skróty", które pozwalają rozwiązać dany problem. Przy czym w odwrotności do heurystyk używanych w ekonomii behawioralnej, te mają walor całościowy. Pozwala im to trwać w czasie, niezależnie od życia danej jednostki. A zatem heurystyki

całości nie przepadają wraz z jednostką, lecz trwają niezależnie od niej, co czyni je spuścizną cywilizacyjną.

Takie ujęcie generuje kilka spostrzeżeń. Po pierwsze, droga rozwoju heurystyk całości jest poza bezpośrednią refleksją indywiduów. Jej dynamika jest rozłożona na całe zbiorowości realne. Jest to zatem byt niezwykle złożony, którego fluktuacje są odpowiednio tonowane przez całości abstrakcyjne.

Po drugie, heurystyki całości, z racji swojej odrębności w ujęciu całości jako bytu, nie są jednolite dla wszystkich. Wielość kultur oznacza wielość heurystyk całości. Co więcej, w ramach danej kultury występują subkultury właściwe specyficznym grupom społecznym. W efekcie w zależności od tego, jaka kultura oddziałuje na jednostkę, różne będą jej decyzje. A zatem w zależności od kultury dana jednostka będzie zachowywała się różnie. Te same sytuacje w zależności od kultury będą generowały różne heurystyki całości. A więc ludzie nie mają homogenicznej zdolności decyzyjnej, lecz ich mechanizm decyzyjny zależny będzie od kultury, którą wchłonęli lub której podlegają. Tam, gdzie wartością kulturową jest dążenie do optymalizacji, człowiek będzie postępował w sposób zbliżony do człowieka gospodarującego w jego ortodoksyjnej odsłonie. Tam, gdzie wartością kulturową jest rozrzutność, już niekoniecznie.

Po trzecie, heurystyka całości nie przyjmuje jednakowej ekspresji w przypadku każdej osoby. Wynika to poniekąd z wychowania, poniekąd z osobniczych cech, a poniekąd z trafności ich doboru. Ponieważ heurystyk całości należy się nauczyć, gdyż nie są to mechanizmy wrodzone ani instynktowne, to wystąpi tu zróżnicowanie co do poziomu ich przyswojenia wśród poszczególnych członków społeczeństwa. Już sam fakt, że nauczanie, a potem uczenie się jest procesem, powoduje, że część ludzi będzie na jego wcześniejszym etapie, a część na późniejszym. Generuje to oczywiście różnice w doborze i zastosowaniu heurystyk całości.

Aż w końcu, po czwarte, zastosowanie danej heurystyki całości wymaga oceny sytuacji przez daną osobę. Ocena taka może być mniej lub bardziej automatyczna, gdy dana osoba wie, że w konkretnym towarzystwie należy zachować się tak, a nie inaczej. Niemniej jest to kolejny element różnicujący zachowania, gdyż brak wiedzy, brak odpowiedniej refleksji lub automatyzm będą prowadzić do wyborów różnych heurystyk całości w podobnych sytuacjach.

* * *

Podsumowując rozważania na temat konkretyzacji w perspektywie kulturowej, należy zauważyć, że jest ona bliska konkretyzacji w perspektywie społecznej, szczególnie w kwestii siły oddziaływania czynników zewnętrznych na jednostkę. W przypadku konkretyzacji w perspektywie społecznej był to mechanizm kontroli społecznej, a w przypadku konkretyzacji w perspektywie kulturowej są to obyczajowość i prawo. Nadbudowa kulturowa jest szersza od ujęcia społecznego, ponie-

waż zawiera się we wszelkich wytworach ludzkich, zarówno tych abstrakcyjnych, jak i urzeczywistnionych. Jednak sama idea pozostaje podobna, jako że człowiek jest niewolnikiem pewnych wzorców działania. Przy czym wzorce te są różne dla różnych kultur, które z kolei przesycone są różnorodnymi symbolami i znaczeniami. Różnice kulturowe zawarte w systemach kulturowych będą wpływały istotnie na decyzje ludzkie i ich pomijanie skutkować będzie znacznymi rozbieżnościami w prognozach. Szczególnie dobrze doświadczają tego ci, którzy na podstawie własnych wzorców próbują przewidzieć działania ludzi z innych, nieznanych im kultur. Unifikacja kultur postępuje w ramach ścierania się ich i postępującej globalizacji, lecz ostatecznie tradycja zmienia się powoli, a siła korzeni jest nie do pominięcia.

7

Płodność heurystyczna przejścia stratyfikacyjnego

Konkretyzacja pozwala na odkrycie szczegółów, które wpływają na kształt danych zjawisk występujących w określonym czasie i miejscu. Dzięki temu można dane zjawisko zbadać zdecydowanie dokładniej i odkryć jego skomplikowaną naturę. Przypomina to szczegółową sekcję rozpatrywanego zjawiska, która ma prowadzić do możliwie najtrafniejszych wniosków. Oczywiście nastręcza to problemów praktycznych w warsztacie badacza. Wynika to z tego, że nie każde zjawisko można badać w sposób szczegółowy, a im bardziej odchodzi się od konkretnego przypadku na rzecz uogólnień, tym bardziej trzeba pójść na kompromis między poziomem idealizacji a konkretyzacji. Przykład tej książki ukazuje również to, że teorie naukowe, szczególnie z obszaru nauk społecznych, nawet jeżeli są zunifikowane, to zwykle zatracają swój idealizacyjny porządek. Oznacza to, że proces idealizacji gubi się w kolejnych unifikacjach teoretycznych i w konsekwencji wymaga rekonstrukcji przed przystąpieniem do procesu konkretyzacji. Teoria rozwoju nauki, którą zaproponował Leszek Nowak [1977b], jest również rodzajem idealizacji, zresztą jak i teorie innych, chociażby Thomasa S. Kuhna [2009] czy Imre Lakatosa [1995] i oczywiście Karla Poppera [2002]. I w zasadzie trudno mówić, że są to błędy metodologiczne, gdyż wymienieni badacze szukali porządku, aby móc uchwycić prawidłowości rozwoju nauki. Pierwszy z nich znalazł porządek w samym procesie idealizacji, drugi w rewolucji naukowej, trzeci w konkurencji i żywotności naukowych programów badawczych, a Popper w falsyfikacji. Za każdym razem chodziło o zidentyfikowanie czynnika naczelnego, który jest istotą rozwoju i przemian nauki. W praktyce jednak porządek idealizacyjny przykrywa woal chaosu, co świetnie dostrzega Paul K. Feyerabend [2001] w swoich argumentach przeciw metodzie. Można to porównać z fluktuacjami lokalnymi, lecz przy ogólnym trendzie wiodącym. Biorąc pod uwagę rzesze adeptów nauki, ich nad wyraz płodny styl pisarski – choć zwykle pobieżny, trudno się oprzeć wrażeniu, że tak musi być, a porządek i elegancja wywodu jest raczej niedoścignionym ideałem, szczególnie w ramach rozproszonej myśli naukowej i różnorodnych poglądów filozoficznych.

Z powyższych powodów w książce zaproponowano metodę przejścia stratyfikacyjnego, dzięki czemu można użyć ogólnej idealizacji danego modelu, w tym przypadku człowieka gospodarującego, do konkretyzacji innej niż proste odwrócenie pierwotnego idealizacji. Zabieg ten miał poszerzyć zakres heurystyczny modelu *homo oeconomicus* i wskazać, jakie wnioski za jego pomocą można uzyskać. Jest to rodzaj łamigłówki naukowej, lecz prowadzonej w więcej niż jednej perspektywie. Odchodzi się tu od ortodoksji ekonomicznej, która jest swojego rodzajem paradygmatem dominującym, na rzecz heterodoksji ekonomicznej – czy nawet dalej, poza ramy nauk społecznych. Należy zaznaczyć, że w zasadzie trzymanie się ortodoksji ekonomicznej oznacza posługiwanie się postacią idealizacyjną modelu człowieka gospodarującego. Ortodoksyjność charakteryzuje się pomijaniem procesu konkretyzacji, jako że w istocie jest to trzymanie się bardzo dokładnie założeń danego modelu. Stąd w ortodoksji idea stojąca u podstaw modelu *homo oeconomicus* jest „niebezpieczna" – kusząco wygodna do zastosowania, acz niekoniecznie trafna na płaszczyźnie konkretnych zjawisk.

Przeprowadzone w książce konkretyzacje, kolejno w perspektywach psychologicznej, społecznej oraz kulturowej, wskazały na pewne punkty zapalne, które można rozważyć. Obnażyły również niedoskonałość kolejnych skonkretyzowanych odsłon modelu człowieka gospodarującego, co zresztą nie jest ich słabością, lecz siłą. Wynika z tego, że nie istnieje żadna uniwersalna metoda prowadzenia badania, która doprowadziłaby do doskonałego i pewnego poznania, a w konsekwencji do w pełni trafnych prognoz. Co więcej, pojawia się tu problem użyteczności danego modelu, czy szerzej teorii, w zależności nie od realności jego założeń, lecz od trafności predykcji (por. [Hardt 2013, s. 75-76]). Zgodnie z postulatem Miltona Friedmana [1953, s. 15-16] istotny jest nie tyle realizm założeń, ile zdolności predykcji, jakie daje dana teoria. Rodzi to oczywiście niebezpieczeństwo, że dane idealizacje będą *de facto* pomijały istotne czynniki i dopiero błąd prognozowania, stwierdzony *ex post*, ujawni konieczność korekty.

Stąd zasadne wydaje się ciągłe eksperymentowanie myślowe polegające na przejściu stratyfikacyjnym. Ujawnia ono ważne aspekty, które należałoby brać pod uwagę w badaniach „terenowych", jak również ukazuje niedociągnięcia poszczególnych podejść. Szczególnie słabości poznawcze są wskazówką dla badacza, aby nie ufać jednoznacznie własnym predykcjom i zachować postawę sceptycyzmu metodologicznego w poszukiwaniu kolejnych idealizacji i stopniowej ich konkretyzacji. Idealizacja człowieka w perspektywie ortodoksyjnej za czynnik naczelny uznaje jego naturalną zdolność do logicznego rozwiązywania problemów zgodnie z zasadą celowo-racjonalną. Człowiek jest zatem po prostu metaforą „chodzącego kalkulatora". Co więcej, jest kalkulatorem doskonałym, który nie tylko potrafi wykonywać działania, ale i budować skomplikowane funkcje celu i je obliczyć. Oczywiście to stanowisko jest tak nieskończenie kontrfaktyczne, że budzi silny opór zdroworozsądkowej refleksji. Stąd też obrona tego stanowiska, wysunięta przez Friedmana [1953, s. 21], a przywołana tu w punkcie 4.3.1, która głosi, że człowiek zachowuje

się „jak gdyby". Friedman podał przykład bilardzisty, który grając w bilard, uderza w bile, jak gdyby znał wzory matematyczne opisujące ruch bil. Tę metaforę kontruje trafnie Nassim N. Taleb [2014, s. 262-264], powołując się na obliczenia Michaela Berry'ego dotyczące rozkładu kul bilardowych po uderzeniu. Taleb pisze, że o ile pierwsze uderzenie nie nastręcza matematycznie większych problemów, to już dziewiąte (wywołane oczywiście tym pierwszym) wymaga wzięcia pod uwagę siły grawitacji osoby stojącej przy stole. Natomiast pięćdziesiąte szóste uderzenie (wciąż wywołane tym pierwszym) będzie wymagało wzięcia pod uwagę pozycji każdej cząstki we wszechświecie. A zatem bilardzista musiałby zachowywać się „jak gdyby" był demonem Laplace'a (por. [Heller, Pabjan 2007, s. 81]). Tym samym idealizacji w perspektywie ortodoksyjnej łatwo wypunktować silny poziom odrealnienia (kontrfaktyczności), aczkolwiek nie zmienia to faktu, że jej trwałość wynika jednak z istnienia pewnych walorów predykcyjnych, na które powołuje się Friedman. W końcu na tej podstawie formułowane jest między innymi prawo popytu, które stosuje się z powodzeniem w praktyce. Mark Blaug [1995, s. 355-356] argumentuje, że ekonomia ortodoksyjna wskazuje jednak pewne zdolności predykcyjne i choć są one relatywnie niewielkie, to jednak przyczyniły się do jej sukcesu, a zatem mają wartość utylitarną. Konkludując, można zatem powiedzieć, że idealizacja *homo oeconomicus* w perspektywie ortodoksyjnej również ma swoją wartość poznawczą. Co więcej, w kontekście stanowiska Friedmana na temat tego, że siła teorii zależy od jej zdolności predykcji, a nie realności założeń, z rozważań usuwa się poniekąd zarzut wobec kontrfaktyczności założeń idealizujących modelu człowieka gospodarującego.

A zatem stosowanie tego modelu jest możliwe dla rozwiązywania problemów gospodarczych tak długo, jak długo ma się na względzie jego ograniczenia i, co nad wyraz trudne, bierze się je pod uwagę. Gdy te z kolei stają się istotne dla badanego zjawiska, należy się kierować w stronę procesu konkretyzacji w jednej z perspektyw heterodoksyjnych. Jednak i w tej mierze zdolności heurystyczne wciąż są ograniczone i trzeba mieć to na uwadze. A zatem konkretyzacja w perspektywie psychologicznej cechuje się brakiem determinizmu i opiera się na pewnym prawdopodobieństwie zachodzenia danych, powtarzalnych zjawisk. I chodzi tu nie o to, że procesy kognitywne co do swojej zasady nie są jednakowe, lecz że osobniczość prowadzi do różnic w kształtowaniu się temperamentu oraz charakteru. W efekcie otrzymuje się statystyczne prawdopodobieństwo zachodzenia pewnych zjawisk w miejsce deterministycznych praw. Oznacza to tyle, że prognozowanie w odniesieniu do danego człowieka, bez osobniczej konkretyzacji danego decydenta, prowadzi jedynie do możliwości określania, z jakim prawdopodobieństwem dokona on danego wyboru. Dopiero stosowanie tego rodzaju rozwiązania na dużej próbie ma sens, gdyż prawo wielkich liczb będzie prowadziło do zbliżenia się prawdopodobieństwa obliczonego do realnego rozkładu odsetka podjętych opcjonalnych decyzji. W tym kontekście predykcja osobnicza jest z gruntu rzeczy wskazana do prowadzenia konkretyzacji. Zwiększa to oczywiście trud działań badawczych.

Z kolei konkretyzacja w perspektywie społecznej, choć ma walor deterministyczny, nie określa bezwzględnych prawideł funkcjonowania kontroli społecznej. Żelazna klatka, której pręty zbudowane są z instytucji, z pewnością determinuje postępowanie jej więźnia (mieszkańca), lecz nie można określić, która jest to akurat klatka. Można natomiast stwierdzić, że w jakiejś z pewnością się znajduje. Ten tok myślenia przywodzi na myśl rozważania Douglassa C. Northa [2014, s. 2-3] nad matrycą instytucjonalną, która daje podmiotowi pole możliwych wyborów. Tymi wyborami są właśnie instytucje, które zawężają pole wszystkich możliwych wyborów do konkretnego pola decyzyjnego. Nie jest natomiast powiedziane, że dane pole decyzyjne nie pozostawia możliwości manewru. Ponadto pola decyzyjne mogą być różne w zależności od tego, z jakich instytucji stworzona jest konkretna żelazna klatka. Znamienny jest tu dylemat relacji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, które będąc w niespójności, rzucają cień dysonansu poznawczego, co wpływa na postępowanie u decydenta. A zatem stwierdzenie determinizmu oddziaływania instytucji jest zależne od poznania, jakie instytucje mają dla danego człowieka pierwszeństwo. To z kolei wiąże się mocno z procesem socjalizacji i ukulturowienia, co prowadzi następnie do konkretyzacji w perspektywie kulturowej.

Konkretyzacja w perspektywie kulturowej bierze pod uwagą najsilniejszy aspekt determinizmu zewnętrznego, a zatem takiego, który czyni człowieka niewolnikiem środowiska kulturowego. Człowiek typowy, o przewidywanych zachowaniach, jest w ujęciu kulturowym człowiekiem idealnym. Cała machina kultury składa się właśnie ze znormalizowanych ludzi, którzy swoje miejsce ustępują ludziom do nich podobnym w procesie zmiany międzypokoleniowej. Jednak silnym problemem tej konkretyzacji jest zagadnienie określane jako *pierścień Gygesa*. Koncepcję tę sformułował w postaci problemu badawczego już Platon [2010, s. 68-69], twierdząc że nie ma takiego sprawiedliwego, który nie oparłby się czynieniu niesprawiedliwości, gdyby uchodziło mu to bezkarnie. Koncepcja pierścienia Gygesa polega na tym, że pierścień taki czyni jego posiadacza niewidzialnym, przez co może robić co chce i nie ponosi za to odpowiedzialności – przed nikim i przed niczym. Jest to wyraz całkowitej, czystej i nieskrępowanej wolności. Nic nie krępuje człowieka wyposażonego w taki pierścień – ani mechanizmy kontroli społecznej, ani mechanizmy nadzoru prawnego. Jest to oczywiście tylko pewna idea, ponieważ nie chodzi tu o to, co ludzie faktycznie czynią w ukryciu, a co potem może wyjść na jaw, lecz o to, że w przypadku tej koncepcji nic na jaw wyjść nie może. A zatem jest to całkowicie abstrakcyjny eksperyment myślowy, niemniej w myśl rozumowania Platona taki pierścień usuwa wszelkie więzy, w tym więzy kultury. Taką absolutną wolność Platon łączy z wnioskiem, że więcej korzyści jednostce przynosi niesprawiedliwość niż sprawiedliwość. A zatem kultura, która porządkuje społeczeństwo, jest przeszkodą w osiąganiu największej korzyści. Podobnie zresztą sprawę widział Thomas Hobbes [1954, s. 108-112], gdy pisał o stanie natury, w którym każdy z każdym prowadził potencjalną walkę. Człowiek kierowany korzyścią własną miał wolność do odbierania korzyści innym. Dopiero umowa społeczna i poddanie się pod władzę

suwerena tę wolność ograniczyły (zresztą dobrowolnie), tak aby nikt nie miał takiej wolności i nie mógł zagrozić innym – co jest rodzajem zabezpieczenia społecznego. Problem konkretyzacji w perspektywie kulturowej polega właśnie na tym, że koncepcja owego pierścienia implikuje niefalsyfikowalny sąd o naturze ludzkiej. Jego cząstkowa weryfikacja polega na badaniu tego, co ludzie robią w ukryciu, jako sytuacji analogicznej. Nie można jednak stwierdzić, czy robią tak, bo wynika to z ich natury, czy podlegają kulturze innej niż obiegowo przyjęta – na przykład subkulturze właściwej danej grupie. Dla przykładu, czy złodziej postępuje wbrew kulturze, a zgodnie ze swoją naturą? Czy może postępując wbrew kulturze ogółu, faktycznie postępuje zgodnie z kulturą właściwą dla swojego „rzemiosła"? W tym właśnie tkwi ułomność tej koncepcji, że trudno wywieść, czy obyczaj kulturowy wynika sam z siebie i narzuca człowiekowi jego postępowanie, czy wynika z natury ludzkiej, która to wyrosła poza swoją fizykalność do poziomu abstrakcyjnego obyczaju.

Jak starano się tu wskazać, nie ma jednej drogi do poznania decyzji ludzkich i każda z konkretyzacji przyjmuje jakieś założenia, które są jej właściwe, a które są prawdziwe jedynie w jej warunkach. Psychologia na pierwszy plan wysuwa procesy wewnętrzne, socjologia przesuwa te procesy na wyższy rząd do pojęć całościowych (agregując atrybuty indywiduów do poziomu globalnego), a kultura wychodzi od autonomicznych całości, ukazując ich ostateczne odbicie w postawach indywiduów. Chciałoby się powiedzieć, że złoty środek i rozsądek badacza będą gwarancją spełnienia celu poznawczego, lecz jest to zaledwie myślenie życzeniowe. Niemniej wysiłek w odejściu od niebezpiecznej idei do którejś z konkretyzacji daje nadzieję na trafniejsze poznanie. A z pewnością proces konkretyzacji w jednej z heterodoksyjnych perspektyw daje szansę na odkrycie nowych, pominiętych dotąd w ramach refleksji ortodoksyjnej.

7.1. Podejście ekonomiczne a dysonans poznawczy

Ważenie korzyści i kosztów jest podstawową funkcją ortodoksyjnego człowieka gospodarującego – w końcu człowiek taki jest „chodzącym kalkulatorem". W podejściu ekonomicznym Gary'ego S. Beckera [1990] każda decyzja ludzka powinna być wyjaśniana optymalizacją funkcji celu. Korzyść w ujęciu ogólnoludzkim jest wyrażona w użyteczności, a człowiek jest rozumiany hedonistycznie, jako ten, który dąży do maksymalizacji tejże użyteczności. W tym ujęciu pojawia się zróżnicowanie między działaniami ludzkimi, bo o ile na przykład pojęcie zysku jest jasne, o tyle pojęcie użyteczności jest już mgliste, bo opiera się na subiektywizmie. Gdyby preferencje ludzkie nie tylko były takie same gatunkowo, ale również homogeniczne w ujęciu ich ekspresji, to można by sądzić, że każdy by postępował tak samo. Jednak to, co jaką ma dla kogo użyteczność, jest całkowicie subiektywne i oparte na osobniczych ekspresjach ogólnych preferencji. W tym punkcie rodzi się problem poznawczy, bo zestawiając ze sobą dwa różne wybory dwóch różnych ludzi, sądzić

należy, że nie tyle są one różne, ponieważ jeden działał racjonalnie, a drugi nieracjonalnie, lecz że obaj działali racjonalnie, lecz różne były ich drogi do maksymalizacji użyteczności. A zatem to, co jednemu jawi się jako racjonalne, drugi widzi jako nieracjonalne, i na odwrót.

Problem podejścia ekonomicznego polega na tym, że nie sposób z pozycji obserwatora odkryć, co kto uważa za użyteczne. Poniekąd wynika to z faktu, że nie zawsze można zadać pytanie badanej osobie, by ta odsłoniła swoje preferencje, a poniekąd stąd, że preferencje mogą być jawne lub ukryte [Stiglitz 2004, s. 185-186]. Ostatnim czynnikiem utrudniającym analizę jest również to, że sam decydent nie może w sposób bezsprzeczny określić, co nim kierowało, i czyni swoje działania racjonalnymi poprzez ich racjonalizowanie, a nie odkrywanie ich prawdziwych pobudek (por. [Aronson 1994, s. 217-218]). Jest to zjawisko dobrze znane szczególnie w psychologii, ale już pomijane w modelu człowieka gospodarującego stosowanym w ekonomii ortodoksyjnej.

Bardzo dobrym przykładem, który często jest przywoływany przez psychologów i socjologów czy też ekonomistów instytucjonalnych (por. [Aronson 1995; Veblen 2008]), jest problem palenia papierosów i ich szkodliwości. Papierosy uznawane są przy tym za specyficzną formę dóbr określanych jako *dobra niepożądane społecznie*, które stanowią odwrotność *dóbr pożądanych społecznie* (por. [Stiglitz 2004, s. 297]). Przed przejściem do omówienia tego przykładu należy sprecyzować, co jest tak znaczącego w koncepcji dóbr niepożądanych społecznie. W zasadzie punktem wyjścia do zrozumienia ich istoty jest koncepcja dóbr pożądanych społecznie, do której powstania przyczynił się Richard A. Musgrave [Balestrino 2008, s. 17-19; Sandmo 1983, s. 21-22]. Musgrave [1959] odwoływał się do potrzeb publicznych i prywatnych oraz ich wzajemnych relacji, zasadniczo swoje rozważania umiejscawiając w obszarze ekonomii sektora publicznego oraz wydatków publicznych. Uznał on istnienie pewnych potrzeb, które są *pożądane* (oczywiście w ujęciu społecznym, a niekoniecznie indywidualnym), a którym odpowiadają dobra pożądane społecznie [Musgrave 1959, s. 13]. Skontrastował je z potrzebami *niepożądanymi*, z których satysfakcja z konsumpcji jest rozmyślnie obniżona przez regulatora, na przykład poprzez opodatkowanie (akcyzy). Jego spostrzeżenia na temat tego, co społecznie niepożądane, znalazło podatny grunt do rozwoju w ramach teorii efektów zewnętrznych i ekonomii dobrobytu, gdzie zwrócono uwagę na zawodności rynku w tej kwestii oraz trudności ze znalezieniem odpowiedniego rozwiązania w ramach działań sektora publicznego. Z zasady dobra pożądane społecznie są konsumowane w zbyt małej ilości, a dobra niepożądane społecznie są konsumowane w nadmiarze [Ver Eecke 2008, s. 238] – stąd zakłada się konieczność wpływu regulatora pochodzącego z sektora publicznego na ten stan.

Problem, przed jakim stoi regulator, jest jednak złożony, ponieważ to, co niepożądane społecznie, niekoniecznie jest niepożądane indywidualnie. Co więcej, to, co dana wspólnota uznaje za niepożądane, inne wspólnoty mogą uznać za pożądane. A zatem nawet na poziomie społecznym nie ma zgody co do tego, co jest pożądane,

a co nie. Na ten problem wskazali Charles M. Tiebout i David B. Houston [1962, s. 415], stwierdzając, że dla danej wspólnoty niepożądane są na przykład kasyna i bary, lecz dla jej sąsiadów wprost przeciwnie. Ponieważ w rozwiniętych i demokratycznych krajach zawsze występuje jakiś stopień mobilności, to trudno się spodziewać wyeliminowania dóbr niepożądanych społecznie jako takich, a społeczności jako całości je potępiające zawsze narażone są na ich oddziaływanie. Co więcej, rozważania Tiebouta i Houstona ukazują zróżnicowanie funkcji użyteczności różnych grup społecznych, do czego dochodzi zróżnicowanie funkcji użyteczności społeczeństwa jako całości i ludzi jako indywiduów.

Wnioskować należy, że dobra niepożądane społecznie charakteryzują się specyficzną funkcją użyteczności. Z zasady dobra niepożądane społecznie, po pierwsze, przynoszą dodatnią użyteczność temu, kto je konsumuje, ale już niekoniecznie społeczeństwu jako całości – społeczeństwo może odnosić ujemną użyteczność. A po drugie, użyteczność, jaką osiągają poszczególne osoby, jest nie tylko subiektywna, ale i *pozorna*. Jak pisze Jakub Sukiennik [2020, s. 741], dobra niepożądane społecznie charakteryzują się tym, że ich konsumpcja jest niezdrowa i działa degradująco na konsumenta. Przywołana tu konceptualizacja pojęcia dóbr niepożądanych społecznie dotyczy tylko samego konsumenta i pominięto tu aspekt społeczny. Było to zamierzone, gdyż chodziło o ukazanie, że w ujęciu jednostkowym dobra takie nie tylko nie przynoszą korzyści, ale wręcz odwrotnie – przynoszą niekorzyść. Sukiennik [2020] w swojej pracy rozpatruje rynek narkotyków. Przedmiot wymiany na tym rynku, czyli narkotyki, w sposób intuicyjny uznaje się za niepożądany, choć jak wskazuje autor, w jego przekonaniu nie jest to stanowisko do końca powszechne. Niemniej aspekt przynoszenia szkód organizmowi jest kluczowy w niniejszych rozważaniach, gdyż ukazuje rozłam między subiektywizmem użyteczności, jej obiektywizmem oraz pozornością.

Subiektywne odczuwanie użyteczności oznacza tyle, że każda osoba osiąga inną użyteczność z danej konsumpcji. Nie wskazuje jednak wystarczająco dobitnie, że odczuwanie nie tylko jest różne, ale że może być mylne. Oznacza to, że dana osoba może uznać daną konsumpcję za użyteczną, gdy ta jest nieużyteczna (ma ujemną użyteczność) i sama może nie zdawać sobie z tego sprawy. Teoretycznie w samej subiektywności zasada ta jest dopuszczona, jednak niewyartykułowana. Stąd zasadne wydaje się wprowadzenie do niniejszych rozważań pojęcia *użyteczności pozornej*.

Użytecznością pozorną będzie taka, która jedynie wydaje się przynosić dodatnią wartość, lecz w rzeczywistości czyni dokładnie odwrotnie. Faktycznie będzie to odmiana subiektywnej użyteczności, lecz taka, która nie przynosi korzyści. Dla jasności, użyteczność rozumie się w ekonomii jako funkcję indywidualnego dobrobytu [Black 2008, s. 507] lub, prościej, jako synonim satysfakcji [Samuelson, Nordhaus 2006, s. 138]. Abstrahując od kardynalnej i porządkowej teorii użyteczności, użyteczność sama w sobie jest rozumiana dość intuicyjnie. Jednak w teorii ekonomii nastręcza ona szereg problemów, gdyż silnie wiąże się z psychologicznymi właściwościami indywidualnych osób (por. [Samuelson 1938, s. 61-62]). Osiągany przez daną

osobę dobrobyt, czy też satysfakcja, jest pojęciem subiektywnym, a zatem zależnym od indywidualnych upodobań. Lecz występuje tu pewna granica, której pojęcie subiektywizmu nie ukazuje, a wręcz ją zaciera. W pojęciu subiektywnej użyteczności będzie się mieściło jedzenie warzyw zamiast mięsa i to wydaje się naturalne, lecz również niejedzenie ich w ogóle będzie miarą użyteczności. I o ile jedzenie warzyw lub mięsa można uznać za w jakimś stopniu równoważne, bo faktycznie zaspokaja potrzeby fizyczne organizmu, o tyle niejedzenie w ogóle kończy się anoreksją i może doprowadzić do poważnego uszczerbku na zdrowiu, ze śmiercią włącznie. I właśnie tu pojawia się pozorna użyteczność, gdy danej osobie wydaje się, że coś niesie jej korzyść, gdy w rzeczywistości jest całkowicie odwrotnie. Osoba taka nie jest w stanie w żaden sposób prawidłowo ocenić użyteczności z danej czynności – ani świadomie, ani nieświadomie. Przytoczony tu przykład jest jaskrawy, gdyż właśnie w ten sposób można ukazać sens wprowadzenia pojęcia pozornej użyteczności. W rzeczywistych warunkach większość sytuacji jest problematyczna do rozstrzygnięcia. Szczególnie problematyczne są używki, które szkodzą organizmowi, ale ich negatywne efekty dla organizmu uwidaczniają się przy regularnym stosowaniu w dłuższym czasie. Stąd podniesiony problem zbyt dużej konsumpcji dóbr niepożądanych społecznie, a nie w ogóle ich konsumpcja. Pozostaje jeszcze kwestia obiektywnej użyteczności, czyli tej, która może być oceniona poza indywiduum. Problemem jest oczywiście sam podmiot oceniający i niepełność jego wiedzy, lecz w pewnych granicach można ocenić obiektywny wpływ konsumpcji na ludzi, szczególnie w kontekście badań kondycji ludzkiego ciała (które jest tu niejako kryterium kontrolnym). W ekonomii, a dokładnie w ekonomii sektora publicznego, rozwiązuje się ten problem za pomocą rachunku efektów zewnętrznych, czym da się wyjaśniać sens wprowadzanych regulacji.

Powracając teraz do wspomnianego na wstępie przykładu palenia papierosów w kontekście podejścia ekonomicznego, uznajemy, że papierosy są klasycznym przykładem dóbr niepożądanych społecznie. Można przyjąć, że obiektywnie są one szkodliwe, gdyż przyczyniają się do poważnych schorzeń układu oddechowego oraz krążenia. Co więcej, wywołują efekty zewnętrzne, jak chociażby koszty zwalczania efektów długotrwałego palenia oraz palenia biernego. Regulator podejmuje również próby ograniczenia ich konsumpcji w społeczeństwie poprzez wprowadzenie akcyzy. Niemniej w ujęciu subiektywnym palacze uważają, że palenie przynosi im satysfakcję, a zatem jest źródłem użyteczności. Jest to jednak użyteczność pozorna, bo badania nie wykazały zbawiennego wpływu papierosów na stres, a wprost odwrotnie, gdyż nikotyna pobudza, a nie tonizuje.

Błędne przekonanie palaczy, że palenie jest dla nich źródłem satysfakcji, a tak naprawdę oddziałuje na nich negatywnie, może prowadzić do nieprawidłowych wniosków w kontekście podejścia ekonomicznego. Przypadek palacza w podejściu ekonomicznym należy rozważyć następująco. Skoro, mimo szkodliwości palenia, palacz sięga po papierosa, to koszt palenia (również ten niemierzalny pod postacią uszczerbku na zdrowiu) jest dla niego niższy niż korzyść, którą osiąga z zapalenia

papierosa. Na pierwszy rzut oka taka interpretacja jest logiczna. Zgodnie z tą logiką osoba, która kojarzy zapalenie papierosa z rozładowaniem stresu, jest świadoma jego negatywnego wpływu i mimo tego wpływu zapali go, bo ceni bardziej chwilową ulgę niż dalekosiężne skutki zdrowotne. W ujęciu bardziej dosadnym ceni bardziej przyjemność chwili niż życie, które palenie statystycznie skraca. I z punktu widzenia ekonomii ortodoksyjnej nie jest to nic nieprawidłowego. Człowiek gospodarujący ma w końcu prawo do decyzji ekonomicznych i ponoszenia za nie odpowiedzialności (abstrahując od kosztów zewnętrznych). Podmiot działa zatem racjonalnie, kalkulując korzyści i koszty, choć koszty wydają się drastyczne.

Problem polega na tym, że konkretyzacja w perspektywie psychologicznej zwraca uwagę na błąd w myśleniu ekonomicznym, którego podejście ekonomiczne nie bierze pod uwagę. Pojawia się zatem refleksja, że tak błaha czynność, jak palenie tytoniu, wymieniana jest na wydawałoby się tak cenną długość własnego życia. Nawet jeśli weźmie się pod uwagę kwestie dyskontowania w czasie wartości (to, co jest dziś, ceni się bardziej niż to, co będzie jutro), jest to zastanawiające. W tej mierze odpowiedzi dostarcza teoria dysonansu poznawczego autorstwa Leona Festingera [1957]. Zgodnie z tą teorią dysonans poznawczy powstaje, gdy dana osoba znajduje się pod wpływem dwóch sprzecznych elementów poznawczych. W efekcie powstaje psychiczny dyskomfort objawiający się napięciem psychicznym [Aronson 1995, s. 221], które wymaga redukcji. To właśnie, zdaniem Festingera [1957, s. 3], motywuje jednostkę do działania i osiągnięcia harmonii między dwoma sprzecznymi elementami poznawczymi. Przykład palenia papierosów posłużył za przedmiot analizy zarówno Festingerowi [1957, s. 2, 5-6, 190-191], jak i jego uczniowi Eliotowi Aronsonowi [1995, s. 221-223], który teorię Festingera rozwinął. Festinger problem palacza sformułował następująco: skoro dany człowiek pali, choć wie, że jest to dla niego szkodliwe, to znajduje się pod wpływem dwóch sprzecznych elementów poznawczych. Dysonans polega tu na tym, że człowiek ten czyni coś, co jest dla niego ewidentnie szkodliwe. Przy czym należy mieć na uwadze, że ludzka psychika działa tak, że ludzie ogólnie uważają się za rozsądnych, co kłóci się z regularnym podtruwaniem się substancjami smolistymi zwiększającymi prawdopodobieństwo zachorowania na raka. W efekcie dysonans należy zredukować i można tego dokonać na kilka sposobów. Festinger [1957, s. 6] podaje trzy podstawowe: (1) rzucić palenie, czyli usunąć jeden z elementów poznawczych, (2) zmienić swoje poglądy, a zatem uznać palenie za nieszkodliwe, (3) wzbogacić swoją wiedzę o pozytywne efekty palenia. Jak wynika z trzech podstawowych mechanizmów (zmiany elementu poznawczego, przeformułowania elementu poznawczego lub dodania nowego znaczenia), tylko pierwszy ma walory obiektywne. Pozostałe dwa są po prostu usprawiedliwieniem, a zatem racjonalizacją, a nie racjonalnością [Aronson 1995, s. 222].

Aronson [1995, s. 223] przytoczył kilka badań, w których wykazał, że palący inaczej reagują na doniesienia o szkodliwości palenia. Osoby palące zdecydowanie chętniej odrzucają argumenty o szkodliwości palenia lub umniejszają jego prawdopodobieństwo, wyszukując niereprezentatywne jednostki statystyczne. Oznacza to,

że ich percepcja jest inna niż osób niepalących, a zatem fakt, że palą, wpływa na to, jak interpretują badania nad szkodliwością palenia lub jakie mają do nich zaufanie. Chodzi tu o badania naukowe, które z racji zachowania w badaniu reprezentatywności powinny być zdecydowanie bardziej przekonujące niż pojedyncze przypadki osób, które nie zachorowały na przykład na raka płuc, mimo że paliły przez całe życie.

Prowadzone w tym podrozdziale rozważania ukazują, jak konkretyzacja w perspektywie psychologicznej zmienia rozumienie, czym jest racjonalna decyzja człowieka gospodarującego w stosunku do perspektywy ekonomii ortodoksyjnej. Na podstawie faktów dostarczonych w ramach teorii dysonansu poznawczego można wnioskować, że człowiek niekoniecznie działa racjonalnie (z punktu widzenia obserwatora), lecz racjonalizuje *post factum* swoje działanie. W takim ujęciu podejście ekonomiczne jest nietrafne i prowadzi do błędnego założenia, że człowiek maksymalizuje swoją użyteczność – rachuje korzyści i koszty, lecz że pada ofiarą błędu poznawczego, a dokładniej pozornej użyteczności. Waży zatem pozory korzyści, gdy faktycznie osiąga niekorzyści, za które zresztą z własnej woli płaci, ponosząc koszty.

Na koniec należy zauważyć, że Musgrave był poniekąd tego świadom, choć nie odnosił się do teorii psychologicznej Festingera. Pisał on natomiast o silnym nacisku, jaki współczesna gospodarka rynkowa wywiera na konsumentów [Musgrave 1959, s. 14]. Chodziło mu o wywieranie nacisku na kształt preferencji poprzez między innymi reklamę, mass media czy też kształtowanie poglądów. Działania takie można przypisać dostarczaniu informacji modyfikujących elementy poznawcze, tak aby przestawały one dysonować, a zatem aby racjonalność ustępowała racjonalizacji.

7.2. Koszty kalkulacji a system wysiłkowy

W konkretyzacji w perspektywie psychologicznej przywołano teorię myślenia szybkiego oraz myślenia wolnego, którą szeroko stosował Daniel Kahneman [2012] w wyjaśnianiu mechanizmu ludzkich decyzji. Kahneman [2012, s. 31] teorię myślenia automatycznego i wysiłkowego (jak inaczej się ją określa, zob. punkt 4.3.1) zapożyczył z badań Keitha E. Stanovicha i Richarda Westa [2000], którzy stosowali pojęcie systemu pierwszego i systemu drugiego. Zasadniczo koncepcja ta jest zdecydowanie starsza i określona mianem *teorii procesu dualnego*. Pierwsze znaczące rozważania nad możliwym istnieniem dwóch rodzajów myślenia prowadzone były już w latach 70. i 80. XX wieku [Evans, Stanovich 2013, s. 223]. Między innymi Peter C. Wason i Jonathan S.B.T. Evans [1974, s. 141, 152] zwrócili uwagę na rozdźwięk między zachowaniem a świadomym myśleniem. Wskazuje to pośrednio na istnienie procesu dualnego, a zatem oscylowania między świadomym rozważaniem problemu a bezpośrednim działaniem w odpowiedzi na problem. Przełom XX i XXI wieku wprowadził teorię procesu dualnego w obszar rozważań między innymi nad zdolnościami percepcyjnymi, myśleniem stereotypowym oraz osądzaniem, proce-

sami samokontroli, a nawet emocjami (por. [Barrett, Tugade, Engle 2004, s. 553]). Z punktu widzenia ekonomicznego najbardziej interesujące są jednak rozważania nad związkiem racjonalności z teorią procesu dualnego.

Evans i Stanovich [2013, s. 229] zwrócili uwagę na to, że właśnie system drugi, a zatem wysiłkowy (wolny), kojarzony jest często z procesami racjonalnymi. Stwierdzili, że został on ogólnie znany za równoznaczny z racjonalnością, gdy w rzeczywistości niekoniecznie musi to być prawda. Faktycznie problem jest zdecydowanie bardziej skomplikowany i związany z odrębną niż ekonomiczna stylizacją myślową. Po pierwsze, to, co Stanovich i West [2000, s. 658] określili mianem systemu pierwszego i systemu drugiego, Evans i Stanovich [2013, s. 224-225] łączą z dwoma typami (typ pierwszy i typ drugi) procesów kognitywnych, tworząc szersze rozumienie tego, jak działa ludzki umysł. Procesy typu pierwszego określają oni mianem intuicyjnych, a za ich właściwości definicyjne uznają brak konieczności uruchamiania procesów pamięciowych oraz autonomiczność. Z kolei procesy typu drugiego określają jako refleksyjne, a co za tym idzie – wymagające uruchomienia procesów pamięciowych, poznawczych oraz symulacji umysłowej. System pierwszy, w ramach którego przebiegają procesy typu pierwszego, uznają za „stary umysł", a dokładnie za wcześniej wyewoluowaną część mózgu, którą można porównać z mózgiem zwierząt. Z kolei system drugi, z jego procesami typu drugiego, to „nowy umysł", który wyewoluował później i w zasadzie należy uznać go za tę część mózgu, która czyni nas ludźmi.

Przed przejściem do dalszych rozważań należy zaznaczyć, że ukazane tu podejście Evansa i Stanovicha, a pośrednio również Wasona i Westa, jest tylko jednym z wielu znanych. Wśród przytoczonych przez Evansa i Stanovicha [2013, s. 228] w krytycznej analizie literatury zarzutów wobec teorii procesu dualnego znalazło się odniesienie do wielości podejść do tej teorii i braku jednoznacznego stwierdzenia, czym są systemy pierwszy i drugi. Poniekąd należy wiązać to z faktem, że teoria ta jest rodzajem uogólnienia i idealizacji, a w rzeczywistości raczej trudno sądzić, że ludzki umysł ma tak dalece odrębne linie procesowe myślenia. Można tu wtrącić uwagę Johna R. Searle'a [1999, s. 70-72] na temat porównywania umysłu do oprogramowania, a mózgu do komputera. Searle stoi na stanowisku, że jest to analogia błędna, gdyż nie bierze pod uwagę podstawowych własności ludzkiego umysłu – chociażby intencjonalności oraz stanów mentalnych, a jest jedynie namiastką formalnego funkcjonalizmu. Nie można Searle'owi odmówić w tej mierze racji, lecz z drugiej strony zauważa on równie trafnie [1999, s. 180-181], że nie wszystko musi być świadome, aby być częścią danego umysłu. A zatem przyjmując podział na system pierwszy (wraz z jego procesami typu pierwszego) i system drugi (wraz z jego procesami typu drugiego), przyjmuje się pewną konwencję, który ma ułatwić rozważania. W tych rozważaniach znaczenie ma *automatyzm* systemu pierwszego i *wysiłkowość* systemu drugiego.

Takie ujęcie wskazuje, że procesy typu pierwszego czynią się automatycznie i przebiegają pod postacią heurystyk. Z kolei procesy typu drugiego wymagają już

wysiłku w celu ich zainicjowania. Czyli występuje pewna przeszkoda, którą należy pokonać. W ekonomicznej stylizacji myślowej człowiek gospodarujący kalkuluje, a zatem waży korzyści i koszty, jak ujmuje to przywołany w poprzednim podrozdziale Becker [1990]. A skoro kalkuluje jedynie w ramach procesów typu drugiego (jako że procesy typu pierwszego są heurystykami), to aby włączyć ów kalkulator, należy ponieść dodatkowe koszty.

Ten tor myślenia znany jest oczywiście z ekonomii kosztów transakcyjnych, w której skorzystanie z mechanizmu rynkowego wymaga poniesienia kosztów transakcyjnych. Analogicznie, aby włączyć mechanizm kalkulacji, konieczne jest poniesienie pewnych kosztów, które określić można jako *koszty kalkulacji*. W ten sposób można uzupełnić model człowieka gospodarującego w stylizacji Beckerowskiej, tak jak model doskonałego rynku może być rozszerzony o ekonomię kosztów transakcyjnych. Wnioski są tu również analogiczne i wystarczy je przenieść na obszar wykorzystania systemu pierwszego i systemu drugiego. Gdy koszty kalkulacji są za wysokie, procesy typu drugiego są po prostu nieuruchamiane. Należy również włączyć w rozważania fakt, że skoro istnieją koszty kalkulacji, to powinny też istnieć *koszty heurystyk* (czyli odpowiednik kosztów zarządzania organizacją w ujęciu ekonomii kosztów transakcyjnych). I faktycznie koszty takie występują, gdyż w zasadzie każdy proces myślowy (świadomy czy nieświadomy, intencjonalny czy też nie) pociąga za sobą jakiś wydatek energetyczny organizmu. Korzystanie z systemu pierwszego, nawet określonego mianem automatycznego, wymaga jego uruchomienia, nawet nieświadomego.

W ekonomicznej stylizacji myślowej człowiek stoi zatem przed dwoma rachunkami ekonomicznymi. Pierwszy to rachunek kosztów heurystyk i kosztów kalkulacji, a dopiero drugi to ewentualne rachowanie kosztów i korzyści podejmowanej decyzji. I właśnie największy problem stanowi ten pierwszy rachunek, gdyż to on określi, czy człowiek będzie człowiekiem gospodarującym, czy człowiekiem behawioralnym, a może nawet trafniej byłoby go nazwać *człowiekiem heurystycznym*. Rachunek pierwszy jest tu kluczowy, gdyż nie wydaje się być zgodny z logiką człowieka gospodarującego. Wynika to, po pierwsze, z tego, że człowiek ma awersję do wysiłku, który łączy się z ponoszeniem kosztów kalkulacji. Już W. Stanley Jevons [1888, s. 26-27] pisał o naturalnym dla człowieka unikaniu przykrości, które łączą się nieodzownie z wysiłkiem. Przezwyciężenie tej awersji musi być czymś powodowane, często musi być wypracowane lub wymuszone doświadczeniem. Co więcej, człowiek musi zdecydować, czy uruchamianie systemu drugiego ma sens, gdyż system pierwszy może przynieść równie pożądane skutki lub niewiele gorsze, przy braku ponoszenia kosztów kalkulacji. Jest tu zatem szereg wyborów, z którymi, jak się wydaje, człowiek nie radzi sobie w sposób, który zakłada model *homo oeconomicus*.

A zatem nim analiza wejdzie na poziom świadomego rachowania korzyści i kosztów, pozostaje poziom rachowania kosztów kalkulacji, te zaś wydają się nie być pod wpływem czysto celowo-racjonalnego działania. Wchodzą tu w grę bardzo prozaiczne kwestie, które spotyka się na co dzień. Część ludzi bywa zbyt pewna

siebie i swojej intuicji, aby poświęcić czas na rachowanie korzyści i kosztów danej decyzji. Inni z kolei kalkulują wszystko, co z kolei prowadzi do swoistego paraliżu decyzyjnego. Mechanizm rachowania kosztów kalkulacyjnych może być też zaburzony kulturowo lub w procesie wychowania, albo narzucony przez sam problem, który trzeba rozwiązać. A zatem zastosowanie systemu drugiego może być wymuszone i nie ma tu miejsca na jakiekolwiek rachowanie. Skłania to ostatecznie do naukowej refleksji nad tym, czy człowiek staje się gospodarujący, gdy musi lub gdy jakiś proces mentalny inicjuje taką intencję.

Na koniec należy jeszcze zwrócić uwagę na temat samej racjonalności obu systemów. Jak już pisano, Evans i Stanovich [2013, s. 229] zwrócili uwagę, że system drugi jest często kojarzony z racjonalnym. Jednak nie oznacza to wcale, że w wyniku procesu typu drugiego powstają racjonalne decyzje. Ma on jednak z pewnością cechy celowo-racjonalne, gdyż świadoma intencja kieruje myślenie na pewien cel i dopasowuje do niego środki. Jednak taka racjonalność jest co najwyżej metodologiczna, a nie rzeczowa. A zatem człowiek podejmuje decyzję racjonalną, czyli *rozumną*, w oparciu o wiedzę, którą uważa za prawdziwą. W takim ujęciu, w doktrynie ekonomicznej, procesy typu drugiego będą prowadziły go do myślenia racjonalnego metodologicznie, czy też po prostu rozumnego. Z kolei procesy typu pierwszego działają *nierozumnie*, lecz poprzez heurystyki, w swoistej „nadziei", że okażą się trafne. Są one zatem *quasi*-racjonalne. Trzeba tu jednak wziąć pod uwagę, że żaden z tych procesów nie prowadzi do racjonalności rzeczowej, a odwracając problem, każdy z nich może się okazać właśnie racjonalny rzeczowo. I tak proces typu drugiego może prowadzić do rozwiązania nie do końca racjonalnego (nie rzeczowo racjonalnego), gdy proces typu pierwszego może doprowadzić do rozwiązania, które okaże się faktycznie rzeczowo racjonalne. W konsekwencji komplikuje to rozważania nad naturą ludzkiej racjonalności i wprowadza zawsze margines błędu, który nie pozwala na formułowanie sądów pewnych co do decyzji ludzkich.

7.3. Umiarkowana krytyka behawioryzmu i problem odkrycia racjonalności wrodzonej

Behawioryzm, a szczególnie ekonomia behawioralna, uznawany jest zwykle za rozwojową dziedzinę współczesnych nauk społecznych. Nie jest jednak pozbawiony pewnych ułomności metodologicznych, które rzutują na jej sprawność heurystyczną. Bywa w tej mierze silnie krytykowany, między innymi przez Searle'a [1992, s. 56-59; 2010, s. 88-99], głównie za pomijanie roli świadomości w podejmowaniu działań. W podrozdziale tym rozważane będą problemy poznawcze związane z behawioryzmem i z tym, jak rzutują one na problem odkrycia racjonalności wrodzonej. Istnienie racjonalności wrodzonej oznaczałoby, że człowiek z natury jest racjonalny i tym samym kieruje się interesem własnym. Udowodnienie tej właściwości dostarczałoby silnego argumentu na rzecz modelu człowieka gospodarującego, szczegól-

nie jego idealizacyjnej postaci. Należy pamiętać, że w metodzie idealizacji i stopniowej konkretyzacji racjonalność jest wyprowadzona na drodze procesu myślowego, a nie empirycznego badania zachowań.

W naukach kognitywnych, a konkretnie w psychologii poznawczej, umysł traktuje się jako system złożony, który jest wyspecjalizowany w odbiorze i przetwarzaniu informacji. Przy czym dokonuje się rozróżnienia na *umysł* i *mózg*. Mózg to układ neuronalny i domena neurobiologów. Z kolei umysł jest swojego rodzaju nadbudową nad materialny układ neuronalny (por. [Nęcka, Orzechowski, Szymura 2006, s. 22-25]). Odwołując się do fundamentalnej pracy z tej dziedziny autorstwa Ulrica Neissera [2014, s. 4], należy stwierdzić, że poznanie odnosi się do wszelkich procesów, które dane wejściowe (informacje) przekształcają, redukują, opracowują, przechowują, a w końcu odzyskują i wykorzystują. Zastosowana tu logika wskazuje na traktowanie modelu mentalnego w kategoriach analogii do oprogramowania i komputera (por. [Johnson-Laird 1980, s. 100-101]). Na takie ujęcie wskazuje Searle [1992, s. 70; 2010, s. 71-79], który je jednak silnie krytykuje, choć sama idea wydaje się bardzo intrygująca. Jej intelektualny potencjał objawia się w tym, że takie ujęcie wskazuje na mózg jako komputer, czy też *sprzęt* (*hardware*), a umysł jako *oprogramowanie* (*software*). Oznaczać to może zatem, że oprogramowanie może działać na różnych komputerach, a więc analogicznie umysł może działać na różnych mózgach. Rodzi to również nadzieje, że odkrycie istoty umysłu jako programu, a więc odtworzenie go w formie poleceń procesów poznawczych, pozwoliłoby na zastosowanie go na komputerze cyfrowym. Taki program badawczy zrodził się z zaadaptowania rozważań Alana Turinga na temat uniwersalnej maszyny Turinga oraz działającego na niej oprogramowania (por. [Searle 2010, s. 72-75]).

U Searle'a [1992, s. 70] odpowiadałaby to postulatowi *mocnej wersji sztucznej inteligencji*, zgodnie z którym jeżeli program jest umysłem, to może być realizowany przez dowolną strukturę fizyczną o odpowiedniej mocy obliczeniowej (por. [Searle 2010, s. 75]). O ile Searle przyrównanie umysłu do oprogramowania uznaje w istocie za fałszywe, o tyle relacja umysłu z mózgiem może być w pewnych granicach traktowana analogicznie do relacji między software'em a hardware'em[1].

[1] Należy tu nadmienić, że analogia nie oznacza czystej tożsamości, gdyż niespójne wydaje się w tym toku myślenia to, że cyfrowe komputery nie posiadają świadomych stanów mentalnych, których człowiek doświadcza na co dzień. Tym samym porównanie ludzkiego tandemu umysł/mózg do software'u i hardware'u jest raczej metaforyczne niż rzeczowe. Searle [2010, s. 88-99] wskazuje fałsz tej analogii poprzez frontalny atak na materializm jako doktrynę filozoficzną, tym samym dyskredytując ją od podstaw w kontekście subiektywnych stanów mentalnych. W prowadzonych w niniejszej książce rozważaniach przyjmuje się jednak postulat realizmu (zob. podrozdział 2.1), a zatem i materialnego oglądu świata, który jednak z punktu widzenia Searle'a można by określić jako prymitywny w stosunku do badania umysłu ludzkiego. Wynika to z tego, że brakuje mu uznania świadomych stanów mentalnych, jako realnych zjawisk w realnym świecie. Faktycznie problemem jest raczej to, że materialny ogląd świata w ekonomii nie skupia się na tak skomplikowanych problemach filozoficznych jak istnienie subiektywnych świadomych stanów mentalnych. Prymitywizm objawia się w tym, że stany te mają źródło w biologii ludzkiej, a zatem są po prostu osadzone w materii.

Chwilowo pomijając argumenty przeciw traktowaniu mózgu jako uniwersalnej maszyny Turinga, można rozważyć kwestię naturalną dla umysłu ludzkiego, a niedostępną dla maszyn cyfrowych. Otóż umysł ludzki się rozwija, a nie działa, oparty o ciągły i stały funkcjonalizm, który można rozumieć jako odpowiadanie na działania w sposób z góry określony przez pewne algorytmy. Umysł musiałby być oprogramowaniem innej jakości, niż to, które człowiek tworzy na potrzeby komputerów cyfrowych. Co więcej, mózg sam w sobie jako struktura nie jest stały, czego dowodzą chociażby klasyczne już badania Marian C. Diamond na temat neuroplastyczności mózgu szczurów i jego zmian jakościowych pod wpływem stymulacji środowiskowej (por. [Rosenzweig, Krech, Bennett, Diamond 1962, s. 436-437]).

Fakt, że „oprogramowanie" umysłu jest zmienne, jak i to, że „sprzęt" mózgu ulega przekształceniom, prowadzi to tego, że trudno o bezpośrednią i ścisłą analogię do software'u i hardware'u. Główną przeszkodą jest to, że umysł i mózg zmieniają się samoistnie, pod wpływem różnych bodźców pochodzących z zewnątrz (co udowadnia Diamond), ale po części z wewnątrz, jako efekt refleksji nad tym, co odczuły bodźce. Można to przyrównać do filozofii transcendentalnej Immanuela Kanta i jego sądów *syntetycznych a priori* (por. [Kozłowski 1906, s. 11; Tatarkiewicz 1998, s. 165-167]). To właśnie te sądy są źródłem nowej wiedzy. Jako *syntetyczne* powiększają wiedzę, a jako *a priori* są niezależne od doświadczenia, a zatem od tego, co płynie z bodźców zmysłowych. Istotą połączenia umysłu z mózgiem jest to, że jest zdolny do tworzenia nowych sądów syntetycznych *a priori*, podczas gdy sztuczna inteligencja je odtwarza na podstawie zadanych algorytmów. Wyrażając się obrazowo, człowiek może wyjść poza swoje ograniczenia, gdy komputer wciąż pozostaje w nich uwięziony. Człowiek również może stracić swe zdolności w sposób naturalny, podczas gdy komputer nie. Człowiek „faluje" w swoich zdolnościach, a komputer jest stały. Dopiero gdyby komputer wyrwał się ze swych ograniczeń, stałby się bliższy imitacji inteligencji. Oznaczałoby to odkrycie takiego programu, który na wzór ludzkiego umysłu by się rozwijał. Bez odpowiedzi pozostaje pytanie, czy taka sztuczna inteligencja mogłaby przeżywać świadome stany mentalne?

Analogia umysłu i mózgu do software'u i hardware'u, chociaż kusząca, jest niczym kolejna *niebezpieczna idea* i nie jest w pełni uprawniona. Oba systemy (sztuczny i żywy) dzieli przepaść jakościowa i należy być ostrożnym w stosowaniu analogii między nimi. Nie można również zweryfikować słuszności postulatu mocnej wersji sztucznej inteligencji, ponieważ nie sposób „wgrać" ludzkiego umysłu na przykład do mózgu szympansa, jak i odwrotnie. Rozważania takie pozostają zatem w obszarze fantastyki naukowej lub filozofii umysłu.

W rozważaniach tych kryje się krytyka behawioryzmu, a w konsekwencji trudność z określeniem, czy racjonalność jest właściwością wrodzoną. Wynika to właśnie z tego, że umysł i mózg nie są w pełni analogiczne wobec software'u i hardware'u. Jeżeli chodzi o krytykę behawioryzmu, to pomocne są tu rozważania Searle'a [1992, s. 56-59], który w syntetyczny sposób przywołuje główne punkty, dowodzące ułomności filozofii *behawioryzmu logicznego*. Behawioryzm logiczny, obok metodo-

logicznego, jest konsekwencją założenia, że *przedmioty*, do których odwołuje się człowiek, istnieją o tyle, o ile przyjmują postać zachowania. W konsekwencji stany mentalne muszą być równoważone zbiorem tak zwanych hipotetycznych twierdzeń dotyczących właśnie zachowań. Searle tłumaczy to na przykładzie człowieka, który spodziewa się deszczu. Stan mentalny to właśnie *pogląd* na temat prawdopodobieństwa deszczu. Natomiast hipotetyczne twierdzenia będą odwoływać się do zachowań, jakie podejmie ów człowiek. Jeżeli człowiek ten pozamyka okna (o ile te były otwarte), schowa sprzęty ogrodowe (o ile te były niezabezpieczone przed deszczem) i weźmie parasol (o ile wychodzi), to można wnioskować, że spodziewa się deszczu. W konsekwencji stan mentalny to nic innego jak *dyspozycja* do czynienia określonych zachowań opisanych hipotetycznymi twierdzeniami. Krytyka behawioryzmu, a konkretnie behawioryzmu logicznego, opiera się właśnie na przyjęciu jałowości stanów mentalnych. Sprowadzone zaledwie do dyspozycji umysłu, są całkowicie pozbawione świadomego myślenia. Searle [1992, s. 57] krytykę tę określa mianem zdroworozsądkowej, gdyż odwołuje się ona do tego, że ludzie mają świadomość swoich stanów mentalnych i potrafią je dogłębnie przeżywać. Behawioryzm rozbija się zatem o fasadę subiektywności stanów mentalnych, co w konsekwencji prowadzi do braku możliwości pewnego sądzenia o wzorcach myślenia na podstawie tylko i wyłącznie zachowań. Przy czym należy mieć na uwadze, że nie chodzi tu o bezpłodność heurystyczną behawioryzmu jako takiego, w tym logicznego i metodologicznego. Z pewnością behawioryzm jest płodny heurystycznie, lecz jego domeną nie jest budowanie sądów deterministycznych, gdyż świadome stany mentalne mogą na wzorce zachowań wpływać.

W tym punkcie rozważań warto wprowadzić ponownie, omówioną w poprzednim podrozdziale, teorię procesu dualnego, gdyż to właśnie system drugi, a więc wysiłkowy, odpowiada za subiektywne stany mentalne. Z kolei system pierwszy, a więc automatyczny, jest niejako właściwy dla dyspozycji behawioralnej. System pierwszy jest *niejako* instynktowny i można go przyrównać w pewnym stopniu do instynktu samozachowawczego, czyli do prostych odruchów, których źródeł trudno szukać w doświadczeniu. System pierwszy nie jest jednak *stricte* instynktowny w rozumieniu ewolucjonistycznym. Instynkt jest definiowany jako czynność, która nie została wyuczona, czyli nie poprzedzało jej doświadczenie, a co więcej, wykonujący je nie ma świadomości celu tej czynności (por. [Darwin 1959, s. 249]). Ludzki system pierwszy tworzy heurystyki w oparciu o doświadczenie, a zatem poszerza się, choć jego źródeł pierwotnych można szukać we wrodzonym spadku genetycznym. Wywodząc się od prostych czynności wykonywanych w dzieciństwie, nabiera z czasem rozmachu, budując bardziej skomplikowane formy zależne w większym lub mniejszym stopniu od doświadczeń i skłonności danej osoby do uczenia się i chociażby rozpoznawania błędów poznawczych na drodze działania systemu drugiego, a więc świadomych stanów mentalnych. U Karola Darwina [1959, s. 250-251] było to przeciwstawienie instynktów przyzwyczajeniom. W teorii procesów dualnych i ekonomii behawioralnej w ujęciu Kahnemana [2012, s. 31-36] system pierwszy jest wypadkową instynktów

i przyzwyczajeń, przy czym rozróżnienia tego próżno szukać w ekonomii behawioralnej opartej na analizie błędów poznawczych. Można tu jednak doszukiwać się sukcesu ludzkiego umysłu, gdyż ten bardzo plastycznie rozszerza instynktowne działanie o przyzwyczajenia, budując unikalny jednostkowy system pierwszy, a nie tylko system drugi. Abstrahując od błędów poznawczych, należy zauważyć, że już rozwój systemu pierwszego zaburza prostą logikę behawioryzmu, jako że heurystyki, nawet narażone na błędy poznawcze w stopniu jednakowym, mogą się z nich wyzwolić na drodze przeżywania świadomych stanów mentalnych. Kahneman [2012, s. 201-204] ukazał to na prostym przykładzie błędu poznawczego związanego z reprezentatywnością. „Ofiarą" jego eksperymentu stał się wytrawny statystyk, który uległ temu błędowi, lecz drobna uwaga na temat statystycznej właściwości naprowadziła go na prawidłowy tok myślenia. Kahneman przykład ten podał jako dowód na to, że nawet zawodowy statystyk może się posługiwać heurystykami niezgodnymi z wyuczonymi schematami myślenia statystycznego. Jednak przykład ten pokazuje również, że wyzwolenie myślenia refleksyjnego będzie prowadziło do doświadczenia – trudno sądzić, że ów statystyk drugi raz tak łatwo padłby „ofiarą" tego samego błędu poznawczego. Pojawia się tu wyczulenie na konkretną sytuację.

Krytyka behawioryzmu wskazuje na konieczność zachowania ostrożności w osądach, których podstawa pomija świadome stany mentalne i to nie tylko te pochodzące z doświadczenia, a zatem *a posteriori*, ale również te *a priori*, a może właśnie zwłaszcza te. Umysł i mózg nie są bytem stabilnym i możliwym do przewidzenia na podstawie czystego determinizmu, lecz zmieniają się (nie zawsze w kierunku rozwoju, lecz również degradacji), tym samym zachowania nie są ani w pełni stałe, ani w pełni uniwersalne.

Rzutuje to dalej na problem wrodzenia pewnych ciągów logicznych traktowanych jako wzorce zachowań. A zatem które z wzorców zachowań są wrodzone, a które nabyte? Wydaje się, że najprościej uznać za wrodzone te, które związane są z fizjologią człowieka. Podobnie jak Abraham H. Maslow [1990, s. 74] uznał fizjologię za podstawę hierarchii potrzeb, tak logiczne wydaje się uznanie wzorców fizjologicznych za wrodzone. Wynika to z tego, że w przypadku braku wszystkiego innego to właśnie fizjologia determinuje działanie człowieka, a zatem jego najgłębsze instynkty związane z podtrzymaniem organizmu przy życiu. Stąd na przykład bierze się działanie instynktu samozachowawczego w przypadku skrajnego niebezpieczeństwa, gdy w zasadzie myślenie refleksyjne jest całkowicie wyeliminowane. Należy jednak zauważyć, że nawet ekstremalne okoliczności mogą nie wyzwolić instynktu samozachowawczego, gdy dany człowiek jest dobrze wyszkolony i przez trening udało się zmodyfikować jego najbardziej atawistyczne wzorce zachowań. Dowodzi to głównie tego, że wzorce wrodzone mogą być bardzo silnie modyfikowane i w zasadzie tylko czynności niepodlegające w jakimkolwiek stopniu świadomemu umysłowi nie mogą być zmodyfikowane.

Prowadzi to do pytania, na ile badane zachowania są wrodzone, a na ile nabyte? Wbrew pozorom nie jest to pytanie proste do rozstrzygnięcia, ponieważ natural-

na skłonność człowieka do uczenia się i myślenia refleksyjnego powoduje, że ten szybko uzupełnia lub modyfikuje wzorce, które można uznać za wrodzone. W konsekwencji na pewnym poziomie rozwoju trudno stwierdzić, czy wzorce pochodzą z wyposażenia genetycznego, czy są wyuczone w procesie socjalizacji. Można sądzić natomiast na podstawie zachowań, że istnieją jakieś wewnętrzne mechanizmy, które mają na tyle wysoki poziom uogólnienia, że można je w ogóle dostrzec. Lecz i one wydają się niedeterministyczne, gdy ich charakter ma walory psychiczne lub społeczne. Przywołany w tej książce eksperyment Solomona Ascha z zakresu psychologii społecznej, a dotyczący zjawiska konformizmu (zob. punkt 4.3.5), wskazuje nie tylko na jego występowanie, ale również na to, że u części badanych zjawisko to nie występuje (lub występuje w mniejszym stopniu). Asch [1955, s. 33] wykazał, że 36,8% odpowiedzi na zadane w eksperymencie pytanie była błędnych, co oznaczało podporządkowanie się opinii innych ludzi. Można zatem uogólnić te wyniki do stwierdzenia, że w około jednej trzeciej przypadków ludzie kierują się konformizmem, który, jak dowodzą psycholodzy społeczni, jest niejako naturalny (wrodzony) dla człowieka. Natomiast w pozostałych przypadkach konformizm ustępuje refleksyjnemu myśleniu. Oznacza to, że nawet jeżeli przyjąć, że konformizm jest spadkiem genetycznym wywołanym procesem ewolucji i mającym na celu przetrwanie przez prymitywne społeczności wczesnego okresu rozwoju cywilizacyjnego, to we współczesnych warunkach kulturowych nie zawsze ma on rację bytu. Tak jakby ustępował innym aktualnie istotnym względom.

Nie oznacza to natomiast braku spadku genetycznego w postaci instynktu stadnego, lecz stanowi raczej ogólny problem z jego odkryciem. Badania poprzez zachowania mają tu charakter poszlakowy. Dla ekonomii istotne będzie badanie instynktu racjonalności, a zatem stwierdzenie, czy człowiek posiada wrodzoną racjonalność. Istnienie wrodzonej własności prowadzić będzie do dalekosiężnych wniosków o pewnym imperatywie, który można dostrzec w działaniach bardziej skomplikowanych, obarczonych wieloma brakami informacyjnymi. Gdyby człowiek dysponował wrodzoną racjonalnością, to w praktyce stanowisko Friedmana [1953, s. 21], jakoby człowieka trzeba badać „jak gdyby" działał racjonalnie, jest słuszne. Oznacza przecież, że w człowieku zakodowane jest działanie racjonalne, ale z oczywistych powodów nie jest on w stanie poznać wszelkich faktów ani ich zanalizować. Tak jak pisze o tym zagadnieniu Kotarbiński [1982, s. 123] w stosunku do *racjonalności metodologicznej*, iż człowiek działa rozumnie w oparciu o posiadaną wiedzę, którą uznaje za prawdziwą. Problem z badaniem takiej racjonalności w ujęciu behawioralnym jest taki, że zachowania jego nie muszą wydawać się racjonalne, gdyż wiedza, w którą wierzy, jest fałszywa. Wiara jest tu kwestią kluczową, na którą zwraca uwagę Bronisław Malinowski [1987, s. 102], a o czym będzie mowa w późniejszej części rozważań.

Pewne poszlaki o istnieniu wrodzonej racjonalności można znaleźć w zachowaniu dzieci. Aronson [1995, s. 16], wśród różnych przykładów zachowań wywołanych wpływem społeczeństwa, ukazuje postawę czteroletniej dziewczynki, która

reaguje impulsywnie w sytuacji, gdy koleżanka zaczyna bawić się jej zabawką. Można wnioskować na podstawie tego zachowania o silnym poczuciu własności i dbania o własny interes tu i teraz. Wnioskować można również o chęci uzyskania uwagi przez opisywaną dziewczynkę i o działaniu emocji związanych z zazdrością. A zatem faktycznie dochodzenie prawdy na podstawie zachowań jest tu poszlakowe. Jeżeli spróbować rozważyć zachowanie dziecka jeszcze młodszego, na przykład nowo narodzonego, to gdy jest ono głodne, to będzie płakać, aż matka je nakarmi. Jest to zjawisko racjonalne, gdyż konkretny wydatek energetyczny ma prowadzić do konkretnej korzyści. U noworodka łatwiej zachowanie zidentyfikować, bo zachowań tych jest mniej i mniej jest motywów, którymi się kieruje. U czterolatki aspektów działania jest zdecydowanie więcej. Jeszcze więcej będzie ich u dorosłego człowieka, a im jest ich więcej, tym trudniej z samych zachowań wyprowadzić wnioski.

W krytyce prymitywnego człowieka gospodarującego[2] Malinowski [1987, s. 99-102] ukazał właśnie skomplikowanie świata kulturowego nawet plemion prymitywnych, w efekcie czego nie można sądzić, że człowiek może zachowywać się nawet na ich poziomie tylko i wyłącznie tak, jakby dbał o własny interes. Stanowisko Malinowskiego wymaga pewnego uszczegółowienia, gdyż nie do końca odnosi się do wrodzonej racjonalności. Malinowski krytykuje model *homo oeconomicus* rozważany w kontekście minimalnego udziału kultury Zachodu, która jest kulturą rozwiniętą. Kultura prymitywna powinna być sama w sobie mniej rozwinięta i tym samym bliższa stanowi bez kultury – stanowi naturalnemu. W takim razie człowiek prymitywny będzie bliższy swojej naturze, co można określić formą inteligentnego dzikusa. Skoro będzie bliższy temu stanowi, to powinien wykazywać własności wrodzone w sposób silniejszy i bezpośredni (jak niemowlę domagające się pokarmu). Malinowski ukazał natomiast, że nawet na poziomie prymitywnej kultury nie sposób dostrzec takich zachowań bezpośrednio. Jego przykład ukazuje, że już człowiek prymitywny bierze pod uwagę szereg czynników związanych z tradycją, nakazami, powinnościami i wierzeniami. Skutecznie zaciemnia to obraz racjonalnego działania dla obserwatora, szczególnie nieznającego struktury kulturowej. Trudno zatem ocenić, czy zachowania człowieka były podyktowane wrodzoną racjonalnością, czy wzorcami nabytymi w trakcie socjalizacji.

Konkluzja płynąca z umiarkowanej krytyki behawioryzmu ukazuje problemy z sądzeniem na podstawie tylko i wyłącznie zachowań. Wynika to z tego, że nie sposób stwierdzić, czy relacja między bodźcem a reakcją przebiega jednakowo dla całości decydentów. Stwarza to problem z określeniem, czy wzorce zachowań są wrodzone, czy przyswajane w ramach socjalizacji. To z kolei budzi wątpliwości co do wrodzonej racjonalności człowieka i ukazuje problem jej behawioralnego odkrycia. Nie oznacza natomiast, że racjonalność nie jest cechą wrodzoną człowiekowi. Człowiek jest w końcu rozumny, lecz nie sposób stworzyć eksperymentu, w którym człowiek rozwinąłby się bez kultury, i tym samym stwierdzić, czy faktycznie działa

[2] Oryginalnie Malinowski [1987, s. 99] pisze: „ekonomiczny człowiek prymitywny".

racjonalnie, kierując się rachunkiem zysków i strat. Jest to poważna przeszkoda na drodze badania behawioralnego i formułowania za jego pomocą deterministycznych reguł działania ludzi, które można uogólniać na wszelkie kręgi kulturowe. Nie zmienia to jednak faktu, że sądzenie w oparciu o metodę behawioryzmu daje rezultaty w kontekście częstości pewnych zachowań w różnych grupach społecznych, co tworzy przyczynek do dalszego wnioskowania, na przykład dedukcyjnego.

7.4. Zmiana kulturowa a konsumpcjonizm

Za sukces współczesnej gospodarki wolnorynkowej w dużej mierze odpowiada masowa produkcja. To właśnie ona sprawiła, że dobra ekonomiczne niedostępne dla ogółu społeczeństwa stały się w zasadzie powszechne. Oczywiście nie jest to tendencja dotycząca całego świata, lecz jeżeli spojrzymy na kraje rozwinięte, to w zasadzie widać, że dostęp do dóbr konsumpcyjnych jest znaczny lub zadowalający, choć niejednokrotnie okupiony długiem. Jednak niniejsze rozważania mają dotyczyć nie długu i podziału świata na kraje mniej i bardziej rozwinięte, lecz estetyki i standaryzacji dóbr konsumpcyjnych. Wynika to z tego, że to, jakie dobra są konsumowane, nie zależy tylko i wyłącznie od prozaicznej użyteczności ich fizycznych cech. Należy pamiętać, że dobra służą zaspokajaniu potrzeb nie tylko niższego rzędu, lecz również wyższego rzędu. Pomocne są tu rozważania Alfreda Marshalla [1920, s. 54--56] na temat dóbr materialnych i teorie Maslowa [1990, s. 72-86, 92] dotyczące hierarchii potrzeb oraz potrzeb estetycznych. Marshall [1920, s. 54], formułując swoją definicję dóbr materialnych, rozpoczął od ogólnej definicji dóbr, zgodnie z którą są to wszelkie rzeczy[3], które zaspokajają ludzkie potrzeby. Tym samym Marshall pozostawił katalog potrzeb otwarty, co można dobrze uzupełnić o rozważania Maslowa, który stara się zidentyfikować i sklasyfikować gamę ludzkich potrzeb. Precyzując swoją definicję dóbr materialnych, Marshall w pierwszej jej części położył nacisk na użyteczność ich fizycznych własności. W drugiej części z kolei skoncentrował się na prawach wynikających z posiadania tych rzeczy. Dla niniejszych rozważań istotna jest pierwsza część definicji, gdyż odwołuje się ona do użyteczności ich fizycznych właściwości. Tu pojawia się dość powszechna, lecz w istocie sztuczna, linia demarkacji między użytecznością obiektywną a użytecznością subiektywną. Podział ten jest sztuczny, bo w rzeczywistości ludzie zawsze charakteryzują się subiektywną użytecznością, choć odwołują się do wyidealizowanej użyteczności obiektywnej. Dla przykładu posiłek zaspokaja głód, który jest potrzebą fizjologiczną, a zatem niższego rzędu. Tak więc dobro materialne, jakim jest kawałek mięsa, nie powinno mieć żadnej specjalnej formy, wystarczy, że jest jadalne. Jednak posiłki są podawane na talerzach w pewnej formie. Posiłek nie tylko ma być kaloryczny, lecz i estetyczny,

[3] Należy pamiętać, że w podrozdziale 6.2 inaczej definiowano termin „rzecz", niż rozumiał to Marshall. Z tego powodu w definicji dóbr Marshalla w punkcie 6.2.1 zamiast terminu „rzecz" posłużono się terminem „obiekt". W tym podrozdziale przywołano już oryginalną terminologię Marshalla.

a może również ma być jedzony w odpowiednim otoczeniu i w odpowiednim towarzystwie. W tym przypadku do głosu dochodzą potrzeby wyższego rzędu. Użyteczność, jaką czerpie się z posiłku, nie sprowadza się zatem tylko i wyłącznie do kalorii.

W tym miejscu rozważań nasuwa się dodatkowa kwestia właściwości niefizycznych dóbr materialnych. O ile wygląd posiłku można zaliczyć do własności fizycznych i estetyka podawania potraw będzie miała ten walor, o tyle ceremoniał podawania niedzielnych posiłków będzie już należał do świata wzorców kulturowych. A zatem zwykłe dobra materialne, a konkretnie dobra materialne konsumpcyjne, zawierają szereg wartości – zarówno tych fizycznych, jak i tych niefizycznych. W podrozdziale zostanie ukazana relacja zmiany kulturowej do zmiany w wartościowaniu użyteczności z konsumpcji dóbr materialnych. Chodzi tu zatem o to, aby wykazać, jak zmieniająca się kultura lub procesy zachodzące w tej kulturze, kształtują relację użyteczności i konsumpcji. Przy czym prowadzone tu rozważania oparte zostaną na koncepcjach George'a Ritzera [1997; 2001] na temat konsumpcjonizmu i spłycenia estetyki oraz Thorsteina Veblena [2008] na temat znaczenia prestiżu.

Ritzer [1997, s. 16-21; 2001, s. 23-26, 309-311] zwraca uwagę na daleko idące przekształcenia w warstwie kulturowej wywołane konsumpcjonizmem oraz ustandaryzowaniem pewnych procesów pod kątem sprawności ekonomicznej. Chodzi tu o zjawiska, które można określić jako „makdonaldyzację" i „umagicznienie". Istota tych zmian polega na tym, żeby w przypadku makdonaldyzacji podporządkować logice sprawności ekonomicznej wszystkie dziedziny ludzkiego życia, w tym te związane z konsumpcją. Natomiast umagicznienie polega na stworzeniu świątyń konsumpcji, tak by te stały się miejscem rytuałów danego społeczeństwa. Dokładniej chodzi tu o stworzenie homogenicznego świata, w którym nadrzędne miejsce kultu będzie związane z konsumpcją. Jest to bardzo pobieżna i wybiórcza charakterystyka sedna koncepcji Ritzera, lecz ukazuje zmiany kultury pod kątem wprowadzenia wzorców konsumpcji do przestrzeni kulturowej. Związanie konsumpcji z wcześniejszymi wzorcami kulturowymi wzmaga wielkość konsumpcji i tym samym zapewnia wzrost opłacalności działań biznesowych.

Problem zawarty w tych zmianach polega na przeformułowaniu lub nadaniu innego znaczenia wzorcom kultury wypracowanym we wcześniejszych okresach. Następuje tu pewnego rodzaju spłaszczenie lub po prostu uproszczenie wzorców zgodnie z logiką makdonaldyzacji czy ekonomizacji działań objawiającej się w uzyskaniu wysokiej sprawności technicznej. Dotyczy to zarówno samej formy ceremonii pewnych zdarzeń, tak aby podporządkować je konsumpcji, jak i spłycenia lub sprowadzenia określonych doznań i przeżyć do poziomu konsumpcji. Najprościej wyjaśnić to na przykładach, przy czym posiłkować się tu można nie tylko tymi zaproponowanymi przez Ritzera, ale również m.in. przez Deana MacCannella [2005, s. 20-25], który ukazuje znaczenie symboli w praktykach zwiedzania atrakcji turystycznych. U MacCannella interesująca jest analiza symboli, takich jak wieża Eiffla lub Statua Wolności, i ich rola w procesie zwiedzania konkretnych miejsc i konsumowania konkretnych produktów. Pewne atrakcje turystyczne urastają do

poziomu symboli, które należy obejrzeć. Przyciągają one turystów, którzy z kolei zaopatrują się w pamiątki jako potwierdzenie swojego pobytu w danej przestrzeni. Pamiątki stają się odzwierciedleniem symboli – ich namiastką oraz swojego rodzaju trofeum. W rzeczywistości poświęcenie czasu na doznania kulturowe związane ze zwiedzaniem ustępuje komercjalizacji związanej z zaopatrywaniem się w trofea towarzyszące temu zwiedzaniu. Sam symbol, jak na przykład Statua Wolności, jest tylko zachętą i wbrew pozorom poświęca się mu najmniej czasu. Jest koniecznym do odhaczenia punktem na drodze do sklepu z pamiątkami, hotelu lub restauracji. A zatem główne doznanie jest spłycone do dóbr materialnych, które je symbolizują.

U Ritzera spłaszczenie jest jeszcze dobitniej widoczne poprzez sprowadzenie konsumpcji do formy rozrywki. Chodzi tu o szybkie i intensywne doznania bazujące na symbolice wywodzącej się z tradycji. Na przykład niedzielny obiad zastąpiony wizytą w barze szybkiej obsługi przy okazji zakupów w hipermarkecie. Wydawać by się mogło, że następuje tu zaburzenie związane z pojęciem prestiżu i tym samym wagi danych wartości kulturowych w życiu społeczeństwa. Okazuje się jednak, że wystarczy „umagicznić" pewne czynności, by te z powodzeniem zastępowały tradycyjne wartości. Można tu rozważyć przykład znanego zbytku, jakim jest elegancki zegarek naręczny. Ten niewątpliwie intrygujący symbol prestiżu ma dwojaką funkcję. Odmierza czas oraz świadczy o statusie i guście jego posiadacza. Ten drobiazg może wyrażać szereg cech jego właściciela, które ten chce wyeksponować. Może być dokładny, praktyczny, luksusowy lub wyrafinowany. Jednak w segmencie zegarków z przeciętnego przedziału cenowego zaobserwować można niepokojące, z punktu widzenia spłaszczenia kultury, zjawisko. Nie dotyczy ono zegarków luksusowych, o ugruntowanej pozycji rynkowej i najbardziej renomowanych firm, lecz zegarków o już wysokiej jakości, lecz w przedziale cenowym osiągalnym dla przeciętnego konsumenta. Zegarki te często posiadają te same mechanizmy, a różnią się detalami, w tym logo. W efekcie rozrzut cenowy może być znaczny – różnica w cenie może wynosić od kilku do kilkuset procent. Co więcej, w ramach danej marki występują różne linie modeli, które również mają ten sam mechanizm, ale dla różnych linii producent przewidział inne strategie cenowe. Nie ma w tym nic nadzwyczajnego, bo zegarki te mogą być limitowane lub odnosić się do pewnych wartości kulturowych lub postaw preferowanych przez ich posiadaczy. Symbolika jest tu istotna i nie ulega to wątpliwości. Zegarki te pochodzą zwykle od znanych producentów o długoletniej tradycji, którzy umiejętnie tworzyli poszczególne linie modeli. W tym przypadku nie występuje spłaszczenie kulturowe lub jest ono nieznaczne, choć postępuje komercjalizacja poprzez windowanie ceny za pomocą korelacji danego produktu z preferowanym symbolem, który jest aktualnie modny. Spłaszczenie kultury widać natomiast w przypadku zegarków równie drogich, a czasem i droższych, które zaliczyć należy do produktów poślednich. Chodzi tu o produkty markowane przez popularne firmy opierające swoją wartość rynkową tylko i wyłącznie na brandingu. Zegarki takie w zasadzie mają własne tylko logo odwołujące się do dużej marki, na przykład odzieżowej lub samochodowej. Pozostałe elementy pochodzą z innych firm i oparte

są na standardowych mechanizmach. Marki takich zegarków nie funkcjonują długo na rynku i tym samym nie mają zawartej w sobie spuścizny historycznej. Nie były to zegarki noszone przez żołnierzy w czasie II wojny światowej, nie były to pierwsze zegarki kwarcowe ani te, które wprowadziły istotne innowacje techniczne. Ich wartość opiera się tylko i wyłącznie na symbolu modnej marki i nie są one opatrzone wartościami wytworzonymi w kulturze. Są doskonałym przykładem spłaszczenia kultury, gdy konsumenci nie są w stanie lub nie zadają sobie trudu, by zagłębić się w faktyczną spuściznę kulturową.

Występuje tu zjawisko, które można określić mianem zastępowania realnych wartości kulturowych jedynie wyobrażeniem o wartościach kulturowych. Przykład zegarków jest o tyle interesujący, że są to produkty o wystarczająco długiej tradycji, mające cechy prestiżowe i towarzyszące człowiekowi na różnych etapach historii. Nawet zegarki popularne, czyli dla przeciętnego konsumenta, wprowadzone na początku XX wieku, mają dziś status kultowych. Ciekawe jest to, że osoby które nie interesują się faktyczną kulturą zegarków, a traktują je jako przejaw prestiżu i dodatek galanteryjny, nie odwołują się do tej spuścizny. Kojarzą zegarki z dobrem luksusowym – choć dziś raczej z modnym dodatkiem, i wybierają produkty o płytkiej historii, połączone z markami całkowicie niezwiązanymi z historią zegarków naręcznych. Cena takich świecidełek (bo trudno nazwać je zegarkami) jest oparta tylko na wyobrażeniu ich wartości symbolicznej. Wydawać by się mogło, że ta iluzja powinna się spotkać z dezaprobatą społeczeństwa, lecz w rzeczywistości tak nie jest. Wynika to z tego, że duża część konsumentów traktuje je dokładnie tak samo, podlegając spłaszczeniu wartości kulturowych do poziomu wartości modnych marek. Pamiętać jednak należy, że mody przemijają, a wartości kultury powinny teoretycznie cechować się trwałością. Jednak występuje zagrożenie, że współczesna kultura konsumpcji z założenia jest trwała w modach, czyli że jej trwałość wynika z przemijających mód, a nie z zakorzenionych tradycji.

Stanowisko to wydaje się w pewnym sensie nieuchronne i wpisuje się w koncepcję płynnej nowoczesności Zygmunta Baumana [2006, s. 15-16]. Następuje roztopienie się stałych wzorców kulturowych, w tym tych dotyczących symboli wpisanych w dobra konsumpcyjne. Pojawia się płynność wzorców, które są zindywidualizowane i sprywatyzowane przez poszczególnych członków społeczeństwa. W przypadku spłaszczenia kulturowego nie jest to jednoznaczne z czymś pozytywnym, choć wydawać by się mogło, że indywidualizacja i budowanie własnej kultury jest bezprecedensowym zjawiskiem i powinno prowadzić do umocnienia wolności jednostki. Jednak decentralizacja wartości kulturowych oznacza również możliwe oddziaływanie na jednostki w celu wykształcenia w nich systemu wartości odrębnego od tradycyjnego. To z kolei stanowi pożywkę dla interesu ekonomicznego tych, którzy dążą do wywołania iluzji wartości kulturowych tam, gdzie ich dotąd nie było.

Zjawisko to jest o tyle niebezpieczne, że w połączeniu z masową produkcją prowadzi do faktycznego oderwania się wartości dóbr konsumpcyjnych od ich ceny rynkowej. Naładowanie dóbr symbolami kulturowymi zwiększa ich wartość rynko-

wą, oczywiście tak długo, jak długo symbole te znajdują swoją wartość w kulturze. Spłaszczenie kultury prowadzi do zaburzenia, czy też przekształcenia, wartości w obrębie kultury, tak by to, co kulturowo bezwartościowe, stało się czymś wartościowym. Należy w pewnych granicach uznać, że może to być zjawisko również pozytywne, bo prowadzi do zmian, a te mogą przynieść nowe i nieprzewidziane rozwiązania w obszarze konstruktywizmu kulturowego. Ponadto odebranie pewnych wartości kulturowych dobrom tradycyjnie uznawanym za wartościowe będzie prowadzić do spadku ich cen zgodnie z logiką wpływu symboli na cenę rynkową dobra konsumpcyjnego. Jednak ta sama logika będzie odpowiadała za wzrost cen dóbr konsumpcyjnych opartych na płynnej kulturze. Co więcej, jej płynność będzie prowadzić do szybkiego zdezaktualizowanie się symboli i spadku ich subiektywnej wartości. Z kolei nowe dobra zostaną wyposażone w aktualnie modne symbole i to z kolei prowadzić będzie do wzrostu ich atrakcyjności, a zatem i wzrostu popytu na nie.

Oczywiście zależności te nie są w pełni deterministyczne, lecz w ramach społeczeństwa konsumpcjonistycznego będą wyrażały się ciągłą pogonią za nowością i brakiem stabilności wartości kulturowych. Ponadto nowe, modne i chwilowe wartości jawią się jako atrapa tych, które wytworzyły się w dłuższym czasie. W tym kontekście spłaszczenie kulturowe polega na wypromowaniu wartości użytecznych biznesowo, a nie faktycznych wartości powstałych w tradycji. Ponadto siła tradycji musi być odpowiednio ograniczona w celu stworzenia miejsca na nowe atrapy wartości. W konsekwencji tradycyjne wartości kulturowe wietrzeją, a dana społeczność traci stabilność w warstwie tożsamościowej. Nowe wartości muszą być łatwe do przyswojenia i niewymagające. Naszpikowane nimi dobra konsumpcyjne mogą być natomiast tandetne, byle były dobrym ich nośnikiem. Wartości takie muszą być też nietrwałe, aby mogły być szybko zastąpione kolejnymi i pozwoliły na wyzwolenie dalszej fali konsumpcjonizmu.

Konkludując, należy mieć na uwadze, że zjawisko spłaszczenia kulturowego nie jest permanentne. Oznacza to, że kultura konsumpcjonizmu nie jest tylko i wyłącznie jedyną kulturą XXI wieku. Jest natomiast silnie zakorzeniona we współczesności i powszechna. Tym samym duża część społeczeństwa jej podlega i popada w zachowania konsumpcyjne, bez większej refleksji nad ich źródłem i konsekwencjami.

7.5. Czyste dobra informacyjne jako spuścizna kulturowa

W ekonomii bagatelizuje się specyfikę dóbr informacyjnych. Poniekąd wynika to z ich relatywnie krótkiej historii jako pojęcia ekonomicznego, a poniekąd z tego, że są to dobra szczególne i nie mieszczą się w tradycyjnym pojmowaniu dóbr ekonomicznych. Przywołana w poprzednim podrozdziale definicja Marshalla wskazuje na fizyczne właściwości dóbr do zaspokajania potrzeb i chociaż dobra informacyjne należą do świata rzeczywistego, to jednak umykają ich fizyczne właściwości. Właściwości dóbr informacyjnych są abstrakcyjne i zakorzenione w abstrakcji.

Nie oznacza to, że same dobra informacyjne są poza światem fizycznym. Wprost przeciwnie, są one w nim umocowane za pomocą nośnika, który musi należeć do świata realnego. Natomiast istota tych dóbr umocowana jest w świecie symboli, a zatem abstrakcji. W podrozdziale tym zostanie przybliżona ta zależność w kontekście rozwoju dóbr informacyjnych w oparciu o wytwory ludzkiego umysłu. Są to zatem specyficzne dobra, bo niepowstałe, w swej abstrakcyjnej formie, w przyrodzie. Wracając do klasycznego podziału Marshalla na dobra materialne i niematerialne (por. [Marshall 1920, s. 54-55]), należy zauważyć, że wymykają się one wszelkim klasyfikacjom. Są materialne w swoim nośniku, lecz poza nim są z pewnością niematerialne, ale nie w sposób, w jaki to na początku XX wieku rozumiał Marshall. Gdy są wytworzone przez człowieka, nie można ich zakwalifikować do usług, a gdy są wytworzone przez programy, w tym sztuczną inteligencję, nie można ich zakwalifikować do wytworów czysto ludzkich.

W tytule niniejszego podrozdziału posłużono się sformułowaniem „czyste dobra informacyjne", co odnosi się do abstrahowania od ich fizycznych nośników. W takim ujęciu dobra informacyjne to dobra symboliczne, zbudowane w oparciu o już istniejące symbole. Jest to zatem produkt kultury, który kulturę tę buduje. Charakterystyczną cechą tych dóbr jest to, że ich koszty krańcowe są, jak to określają Yannis Bakos i Erik Brynjolfsson [1999, s. 1616; 2000, s. 64], bardzo niskie lub zerowe. Faktycznie, jeżeli brać pod uwagę, że dobra informacyjne wymagają nośnika, to ich koszt zerowy będzie bardzo niski, ale nie zerowy. Wynika to z tego, że nośnik jest materialny i jego replikowaniu zawsze towarzyszą koszty. Jednak jeżeli rozważyć czyste dobra informacyjne, to ich koszt krańcowy będzie zerowy. Wynika to z tego, że nie składają się one z atomów, lecz z bitów, a te są nierzadkie (por. [Shapiro, Varian 2007, s. 15]). Jest to najważniejsza cecha czystych dóbr informacyjnych – ich budulcem nie jest materia, lecz abstrakcyjne symbole. W konsekwencji są one, w przeciwieństwie do dóbr materialnych, które są ograniczone w swojej liczbie, nierzadkie. Rodzi to bardzo znaczące konsekwencje w kontekście kosztów ich wytwarzania, ich ceny oraz możliwego ilościowego oraz zakresowego wolumenu.

Ludzkość, ze względu na swoje przywiązanie do zasobów naturalnych, ograniczona jest do tego, co jest jej dostępne. I chociaż część zasobów występuje w tak dużej ilości, że wykracza ona poza wielkość zapotrzebowania, to wciąż w ujęciu wartości absolutnych istnieje pewna granica pomnażania dóbr materialnych. Granica ta jest bardziej teoretyczna, gdyż obfitość niektórych zasobów (ich większa ilość względem potrzeb) sprawia, że nigdy się do niej nie dociera. Jednak granica ta istnieje. W przypadku czystych dóbr informacyjnych granicy takiej nie ma, gdyż budulec jest z zasady nieograniczony. Tak jak jest nieskończenie dużo liczb, tak istnieje nieskończenie dużo możliwych do wykorzystania symboli. Stąd nadbudowa symboliczna jest w zasadzie nieograniczona. Koszty replikowania czystych dóbr informacyjnych są zerowe, bo nie zużywane są zasoby do ich budowy. Skoro koszty krańcowe wytworzenia są zerowe, to można postulować zerową cenę dostępu do nich. Jest to argument, który wysuwają Carl Shapiro i Hal R. Varian [2007, s. 38],

oparty na neoklasycznej doktrynie doskonałego rynku. Zgodnie z nią funkcja podaży jest funkcją kosztów krańcowych. Gdy te są zerowe, zerowa musi być też cena. A zatem przy zachowaniu warunków doskonałej konkurencji rozwiązanie takie jest hipotetycznie możliwe.

Brak kończących się zasobów oznacza również to, że nie może wystąpić tak zwana tragedia wspólnego pastwiska, czyli sytuacja, w której zasoby wspólnej puli zostaną wykorzystane w stopniu niepozwalającym na ich odnowienie (por. [Hardin 1968, s. 1244]). Tragedia wspólnego pastwiska jest teorematem zakładającym skończone zasoby, natomiast czyste dobra informacyjne z zasady są niewyczerpywalne. Prowadzi to do wniosku, że konsumpcja takich dóbr informacyjnych ma charakter nierywalizacyjny. To z kolei wskazuje, że dobra te najbardziej ze wszystkich nadają się na czyste dobra publiczne. Wynika to z tego, że czyste dobra publiczne to właśnie takie, które mają nierywalizacyjny charakter i z konsumpcji których nie można nikogo wykluczyć [Stiglitz 2004, s. 151]. Czyste dobra informacyjne są zatem spuścizną ludzkości i mogą swobodnie przyjmować wymiar publiczny, stwarzając podstawę do dalszego konstruktywizmu kulturowego.

Oczywiście rozważane tu dobra informacyjne w czystym ujęciu nie przewidują tego, że ich powstawanie i replikowanie wymaga wykorzystania zasobów fizycznych, które choć ich nie budują, to im towarzyszą. Samo wytwarzanie nośników, czy obróbka informacji, albo akt twórczy wymagają wykorzystania zasobów. Ewentualnie proces ten można przyśpieszyć i usprawnić albo zautomatyzować, lecz wciąż ponoszone są jakieś addytywne koszty (por. [Czetwertyński 2013, s. 31-32]). Hamuje to w pewnym stopniu nieskrępowanie rozwoju kultury, bo wymaga opłacenia tych, którzy ją tworzą, i mechanizmu jej dystrybucji. Nie zmienia to jednak faktu, że unikalność i znaczenie dóbr informacyjnych dla rozwoju cywilizacyjnego przejawiają się właśnie w tym, że mogą być publiczne i mogą budować dalszy rozwój w sposób w zasadzie nieskrępowany.

Zakończenie

Głównym celem książki była rekonstrukcja procesu idealizacji człowieka gospodarującego, a następnie jej konkretyzacja w ramach określonych postaw badawczych. Cel ten miał raczej charakter mechanistyczny i był zaledwie wyznacznikiem struktury poszczególnych rozdziałów. Towarzyszyła mu również teza, zgodnie z którą *ekonomia jest nauką idealizacyjną, której czynnikiem naczelnym, determinującym kształt jej modeli, jest założenie, że podmiot gospodarujący jest racjonalny rzeczowo*. Teza ta w zasadzie została przyjęta na wstępie, podobnie jak przyjęte zostały postulaty materializmu, przyczynowości i realizmu. Wynika to z tego, że uznanie tej tezy za prawdziwą otwiera drogę do dalszych rozważań nad naturą teorii ekonomii i rolą, jaką idealizacja człowieka w niej odgrywa. Nie oznacza to jednak, że brakuje argumentów na rzecz uznania jej za prawdziwą. Już sam fakt, że istotne znaczenie dla ekonomii miało przyjęcie stylizacji myślowej Maxa Webera [2002] wraz z jego typem idealnym, spowodował, że koncepcja idealizacji silnie związała się z procesem badawczym charakterystycznym przede wszystkim dla ekonomii ortodoksyjnej. Ekonomia budowana na wzór nauk fizykalnych odznacza się modelowaniem, a to z kolei jest silnie powiązane z różnymi formami idealizacji lub izolacji myślowej. Dowodów na to dostarcza chociażby Łukasz Hardt [2013] w swoich studiach nad realizmem w ekonomii, w których w dużej mierze posiłkuje się stanowiskami takich autorów, jak Leszek Nowak i Uskali Mäki, dotyczącymi idealizacji i izolacji. Stanowisko takie prezentował również Oskar Lange [1978] w stosunku do ekonomii politycznej, pisząc o znaczeniu abstrakcji w myśleniu ekonomicznym. Ponieważ teza o idealizacyjnej naturze ekonomii ma charakter konstruktywistyczny, tak że naukę można traktować samą w sobie jako konstrukt myślowy, jest ona tak długo prawdziwa, jak długo prawdziwe jest konstruowanie ekonomii w duchu modelowania idealizacyjnego. Na kartach tej książki przedstawiono właśnie takie ujęcie i w nim tezę tę przyjęto za prawdziwą i wiążącą. Ekonomia tu przedstawiana nie byłaby ekonomią, gdyby do jej konstruowania nie posługiwano się metodą idealizacji.

Takie ujęcie problemu wiąże się z odpowiedzią na pierwsze z pytań badawczych, dotyczące tego, czy w ogóle możliwe byłoby tworzenie teorii ekonomicznych bez modelu człowieka gospodarującego. Odpowiedź na to pytanie powiązana jest z przyjętą powyżej tezą w takiej mierze, że idealizacja wymaga przyjęcia czynnika naczelnego, który zawarty jest w modelu człowieka gospodarującego. Ekonomia jako nauka o ludzkich wyborach wymaga przyjęcia modelu człowieka, a jako nauka idealizacyjna wymaga przyjęcia jego modelu idealizacyjnego. W zasadzie od chwili, w której John Stuart Mill [1844] dokonał przewrotu jakościowego, czyniąc człowieka centralnym elementem myślenia ekonomicznego, model *homo oeconomicus* stał

się niezbędną podstawą tworzenia modeli ekonomicznych. Rozdział drugi książki ukazuje to najdobitniej, gdyż przedstawia proces idealizacji człowieka gospodarującego w perspektywie ekonomii ortodoksyjnej, usuwając wszelkie czynniki poboczne związane z jego psychiczną, społeczną i kulturową naturą. Kolejne rozdziały (trzeci, czwarty i piąty) dowodzą tego pośrednio, gdyż ukazują, że model człowieka gospodarującego można z powodzeniem wykorzystać w heterodoksji ekonomicznej jako podstawę procesu konkretyzacji. Wkrada się tu jednak pewna tautologia, której należy być świadomym. W książce tej cała teoria ekonomii, zarówno tej ortodoksyjnej, jak i heterodoksyjnej, podporządkowana jest modelowi *homo oeconomicus*, z tego względu trudno szukać tu dowodów na to, że można tworzyć ekonomię z pominięciem tego modelu. Nie mieści się to po prostu w logice tej książki, gdyż teorie ekonomiczne niebiorące swojego początku w czynniku naczelnym modelu człowieka gospodarującego nie byłyby teoriami rozważanej tu ekonomii. Należy jednak mieć na uwadze, że ekonomia nie opisuje procesów bez ludzi, a zatem metaprocesów, które są niezależne od działań i decyzji ludzkich. Tym samym u podstaw musi stać człowiek, który w nauce idealizacyjnej musi mieć swój modelowy odpowiednik. Stąd rodzi się wniosek o konieczności ustalenia u podstaw teorii ekonomii modelu *homo oeconomicus*.

Przechodząc do drugiego pytania badawczego, należy stwierdzić, że bezsprzecznie model człowieka gospodarującego może być z powodzeniem zaadaptowany w heterodoksji ekonomicznej. Istotą jest tu konkretyzacja, a zatem dopuszczenie poszczególnych czynników pobocznych w wyjaśnieniu faktycznego zachowania. Niezmienny pozostaje czynnik naczelny modelu *homo oeconomicus*, natomiast zmianie ulega kolejność uchylania założeń kontrfaktycznych. *De facto* nie należy odrzucać tego modelu w heterodoksji ekonomicznej, tak jak w ekonomii ortodoksyjnej nie należy go bezkrytycznie przyjmować. To, że model ten został przyrównany do „niebezpiecznej idei" (a w zasadzie idea stojąca u jego podstawy jest tu uznana za „niebezpieczną"), polega właśnie na tym, by nie stosować go w jego idealizacyjnej formie do wyjaśniania konkretnych sytuacji. Dopiero jego konkretyzacja ma walory poznawcze, a konkretyzacja w perspektywach heterodoksyjnych może pozwolić na ustalenie wszechstronnej i możliwie wiążącej odpowiedzi na temat faktycznych motywów dokonanych wyborów. Wniosek z tego jest taki, że może być on nie tylko zaadaptowany w heterodoksji ekonomicznej, ale, co więcej, powinien być on bezwzględnie stosowany w perspektywach heterogenicznych. Jego wykorzystywanie w zbyt ubogiej formie (na wyższych poziomach idealizacji) może być właśnie źródłem nietrafności osądu i mylnych predykcji. Co prawda kuszące jest jego stosowanie w formie idealizacyjnej ze względu na prostotę wynikającą z jednego czynnika naczelnego, ale może być to mylące i prowadzić do całkowicie błędnych wniosków.

Finalną kwestią, na jaką trzeba tu wskazać, jest odpowiedź na ostatnie z pytań badawczych, a zatem dotyczące aktualności modelu człowieka gospodarującego. Model ten, traktowany na wzór naukowego programu badawczego, jest wciąż żywotny i pozwala na formułowanie coraz to nowych problemów badawczych,

jako że jego konkretyzacja dotyczy aktualnej tkanki życia gospodarczego, społecznego i kulturowego. Człowiek w swej genetycznej naturze jest relatywnie stały, gdyż procesy ewolucji biologicznej są bardzo wolne. Natomiast historia dowodzi, że nadbudowa społeczna i kulturowa jest bardzo dynamiczna. Oznacza to, że coraz to nowe warunki prowadzą do coraz to nowych konkretyzacji. W tym zawarta jest siła modelu *homo oeconomicus*, że można go konkretyzować w aktualnych warunkach. W ostatnim rozdziale przedstawiono kilka uwag, które zrodziły się z konkretyzacji w perspektywach heterodoksyjnych, a które mogą stanowić nowe obszary dociekań ekonomicznych w ujęciu psychologicznym, społecznym i kulturowym. Szczególnie interesujące są tu kwestie powiązania wewnętrznych właściwości człowieka z jego nadbudową kulturową. Człowiek nie jest tylko i wyłącznie zwierzęciem wyposażonym w spuściznę genetyczną, lecz jest bytem dualnym zakorzenionym równie silnie w kulturze. To powoduje, że część jego ludzkiej natury zawarta jest poza nim, w kulturze, którą tworzy i której wpływowi podlega. Konkretyzacja modelu człowieka gospodarującego plasuje się tu jako naukowy program badawczy nad tym, co wrodzone, a co nabyte i co ma większe znaczenie w kształtowaniu realnego człowieka.

Na koniec należy podkreślić, że rozważana tu idealizacja i poszczególne konkretyzacje są subiektywne. Zostały one przeprowadzone tylko i wyłącznie na potrzeby tej książki. W praktyce badawczej mogą one mieć inny charakter, ponieważ to od autora zależy, które czynniki zostaną uznane za istotne, które będą poboczne, a który z nich zostanie uznany za naczelny. Jest to zatem idealizacja autorska i takie też są poszczególne konkretyzacje. Książka ta nie miała na celu odkrycia jedynej słusznej drogi idealizacji i stopniowej konkretyzacji, lecz służy tylko rekonstrukcji tego procesu. Można liczyć tylko na to, że rekonstrukcja ta jest trafna na tyle, aby udzielić choć w pewnym stopniu odpowiedzi na postawione pytania badawcze, co ma wzbogacić naukę, a Czytelnika skłonić do refleksji nad niebezpieczną ideą ukrytą w modelu *homo oeconomicus*.

Bibliografia

Abe T., Inoue Y., Komada Y., Hori T., 2012, *Effect of post-learning sleep versus wakefulness on advantageous decision-making: A preliminary study*, „Sleep and Biological Rhythms", nr 10, s. 72-74.

Ajdukiewicz K., 1965, *Logika pragmatyczna*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Akerlof G.A., Shiller R.J., 2010, *Zwierzęce instynkty*, Studio Emka, Warszawa.

Akerlof G.A., Shiller R.J., 2017, *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Akert R.M., Aronson E., Wilson T.D., 1997, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań.

Algahtani H., Bajunaid M., Shirah B., 2018, *Unethical human research in the field of neuroscience: A historical review*, „Neurological Sciences", vol. 39, no. 5, s. 829-834.

Amsterdamski S., 1994, *Refleksje o nauce i racjonalności*, [w:] Amsterdamski S. (red.), *Tertium Non Datur? Szkice i polemiki*, PWN, Warszawa 1994, s. 29-46.

Andersson G., 1984, *Creativity and criticism in science and politics*, [w:] Andersson G. (red.), *Rationality in Science and Politics*, „Boston Studies in the Philosophy of Science", vol. 79, D. Reidel Publishing Company, Dordecht/Boston, Lancaster.

Aristotelis, 1737, *Organon*, OXONII e typographo academico.

Aristotelis, 1862, *Opera omnia. Græce et Latine cum indice nominum et rerum absolutissimo. Volumen Primum. Continens Organon, Rhetoricen, Poeticen, Politica*, Instituti Imperialis Francle Typographo, Excudebant Firmin Didot Fratres, Parisiis.

Aristotle, 1952, *The Works of Aristotle. Volume I*, William Benton Publisher, Encyclopædia Britannica Inc., Chocago/London/Toronto/Geneva/Sydney/Tokyo/Manila.

Aristotle, 1960, *Posterior Analytics. Topica*, William Heinemann Ltd., London/Harward University Press, Cambridge.

Aristotle, 1984, *The Complete Works of Aristotle: The Revised Oxford Translation*, Princeton University Press, Princeton.

Aristotle, 1997, *Topics. Books I and VIII, with Excerpts from Related Texts*, Clarendon Press, Oxford.

Aronson E., 1995, *Człowiek istota społeczna*, PWN, Warszawa.

Arrow J.K., 1986, *Rationality of self and others in an economic system*, „The Journal of Business", vol. 59, no. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic, s. S385-S399.

Arystoteles, 1978, *Topiki. O dowodach sofistycznych*, PWN, Warszawa.

Asch S.E., 1955, *Opinions and social pressure*, „Scientific American", vol. 193, no. 5, 31-35.

Asch S.E., 1956, *Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority*, „Psychological Monographs: General and Applied", vol. 70, no. 9, s. 1-70.

Asch S.E., 2003, *Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgment*, [w:] Porter L.W., Angle H.L, Allen R.W. (red.), *Organizational Influence Processes*, M.E Sharpe, Armonk/London.

Bakos Y., Brynjolfsson E., 1999, *Bundling information goods: Pricing, profits, and efficiency*, „Management Science", vol. 45, no. 12, s. 1613-1630.

Bakos Y., Brynjolfsson E., 2000, *Bundling and competition on the Internet*, „Marketing Science", vol. 19, no. 1, s. 63-82.

Balestrino A., 2008, *Richard Musgrave and his band of merit goods*, „History of Economic Ideas", vol. 16, no. 3, s. 17-19.

Bałandynowicz A., 2019, *Probacja. Resocjalizacja z udziałem społeczeństwa. Konteksty antropologiczno-filozoficzne. 3. wydanie*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa.
Barrett L.F., Tugade M.M., Engle R.W., 2004, *Individual differences in working memory capacity and dual-process theories of the mind*, „Psychological Bulletin", vol. 130, no. 4, s. 553-573.
Bartels J., 2019, *Revisiting the Stanford prison experiment, again: Examining demand characteristics in the guard orientation*, „The Journal of Social Psychology", vol. 159, no. 6, s. 780-790.
Bauman Z., 1996, *Socjologia*, Zysk i S-ka Wydawnictwo s.c., Poznań.
Bauman Z., 2006, *Płynna nowoczesność*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
Bauman Z., 2017, *Szkice z teorii kultury*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
Becker G.S., 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago/London.
Becker G.S., 1990, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2007, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
Bell D., 1975, *Daniel Bell. The Coming of Post-industrial Society. A Venture in Social Forecasting. Nadejście społeczeństwa postindustrialnego. Próba prognozowania społecznego. Część I-IV*, Archiwum Przekładów i Opracowań. Instytut Badania Współczesnych Problemów Kapitalizmu, Warszawa.
Bell D., 1994, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, PWN, Warszawa.
Berger P.L., 1997, *Zaproszenie do socjologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Black J., 2008, *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.
Bombik M., 2001, *Typy racjonalności (I)*, „Studia Philosophiae Christianae", 37(2001)1, s. 5-42.
Bond R.J., Keane W.J., 2007, *An Introduction to Abstract Mathematics*, Waveland Press, Long Grove.
Brożek B., 2018, *Granice interpretacji*, Copernicus Center Press, Kraków.
Buchanan J.M., 2000, *The Collected Works of James M. Buchanan. Volume 7 The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, Liberty Fund, Indianapolis.
Buchanan J.M., Tullock G., 1999, *Logical Foundations of Constitutional Democracy*, [w:] *The Collected Works of James M. Buchanan. Volume 3. The Calculus of Consent*, Liberty Found, Indianapolis.
Candland D.K., 1993, *Feral Children and Clever Animals. Reflections on Human Nature*, Oxford University Press, New York/Oxford.
Chalmers A.F., 1993, *Czym jest to, co zwiemy nauką*, Wydawnictwo Siedmioróg, Wrocław.
Castells M., 2007, *Wiek informacji: ekonomia, społeczeństwo i kultura. Tom I: Społeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Coase R.H., 1960, *The problem of social cost*, „Journal of Law and Economics", vol. 3, s. 1-44.
Coase R.H., 2013, *Firma, rynek i prawo*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
Cohen B., 1994, *Newton and the Social Sciences, with Special Reference to Economics, or, the Case of the Missing Paradigm*, [w:] Mirowski Ph. (red.), *Natural Images in Economic Thought*. „Markets read in tooth and claw", Cambridge University Press, Cambridge.
Comte A., 2009, *A General View of Positivism*, Cambridge University Press, New York.
Colander D., Holt R., Rosser Jr. B., 2004, *The changing face of mainstream economics*, „Review of Political Economy", vol. 16, iss. 4, s. 485-499.
Czetwertyński S., 2013, *Cyfrowe zasoby wspólnej puli w gospodarce informacyjnej*, [w:] Kreft K., Wach D., Winiarski J. (red.), *Systemy informatyczne w gospodarce*, Instytut Transportu i Handlu Morskiego Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
Czetwertyński S., 2017, *Paradoks cenowy produktów wirtualnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
Czetwertyński S., 2019, *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Czetwertyński S., 2020, *Idealizacja w ekonomii. Zmiana perspektywy onotologicznej a płodność heurystyczna*, [w:] Pondel H., Kuźmar S. (red.), *Instytucje w teorii i praktyce. Przeszłość-teraźniejszość--przyszłość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Dahl S., 1965, *Dzieje książki*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław/Warszawa/Kraków.

Damasio A.R., 1999, *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.

Darwin K., 1959, *Dzieła wybrane. Tom II. O powstaniu gatunków drogą doboru naturalnego*, *czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras w walce o byt*, Polskie Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.

Dawkins R., 1996, *Samolubny gen*, Prószyński i S-ka, Warszawa.

Demsetz H., 2008, *From Economic Man to Economic System. Essays on Human Behavior and the Institutions of Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge/New York.

Dennett D.C., 1996, *Darwin's Dangerous Idea. Evolution and the Meanings of Life*, Penguin Books, London/New York.

Dequech D., 2007, *Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics*, „Journal of Post Keynesian Economics", vol. 30, no. 2, s. 279-302.

Doliński D., 2004, *Mechanizm wzbudzania emocji*, [w:] Strelau J. (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki. Tom 2: Psychologia ogólna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

Doroszewski W. (red.), 1964, *Słownik języka polskiego. H-K*, Polska Akademia Nauk/Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Wrocław.

Doroszewski W. (red.), 1967, *Słownik języka polskiego. W-Wyf*, Polska Akademia Nauk/Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Wrocław.

Dunbar R.I.M., Dunbar P., 1988, *Maternal time budgets of gelada baboons*, „Animal Behaviour", vol. 36, no. 4, s. 970-980.

Durkheim É., 2000, *Zasady metody socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Dzionek-Kozłowska J., 2018, *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Dzionek-Kozłowska J., 2007, *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ekman P., 2002, *Wszystkie emocje są podstawowe*, [w:] Ekman P., Davidson R.J. (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia*, Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

Emerson R.M., 1992, *Stosunki wymiany i struktury sieci wymiany*, [w:] Kempny M., Szmatka J. (red.), *Współczesne teorie wymiany społecznej*, PWN, Warszawa.

Evans J.S.B.T., Stanovich K.E., 2013, *Dual-process theories of higher cognition: Advancing the debate*, „Perspectives on Psychological Science", vol. 8, iss. 3, s. 223-241.

Festinger L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, Stanford (California).

Feyerabend P.K., 2001, *Przeciw metodzie*, Wydawnictwo Siedmiorόg, Wrocław.

Fleck L., 1986, *Powstanie i rozwój faktu naukowego*, Wydawnictwo Lubelskie, Lublin.

Frank R.H., 2009, *Dlaczego piloci kamikadze zakładali hełm? Czyli ekonomia bez tajemnic*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.

Frank R.H., 2021, *Under the Influence. Putting Peer Pressure to Work*, Princeton University Press, Princeton/Oxford.

Friedman M., 1953, *Essays in Positive Economics*, The University of Chicago Press, Chicago/London.

Furubotn E.G., Richter R., 2005, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Gajda J., 2002, *Antropologia kultury. Cz. I. Wprowadzenie do wiedzy o kulturze*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Geertz C., 1966, *The impact of the concept of culture on the concept of man*, „Bulletin of the Atomic Scientists", vol. 22, iss. 4, s. 2-8.

Geertz C., 2000, *The Interpretation of Cultures*, Basic Books, New York.

Godłów-Legiędź J., 2010, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
Godłów-Legiędź J., 2020, *Polska transformacja w świetle sporów o rynek, sprawiedliwość i ekonomię*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
Haney C., Banks C., Zimbardo Ph., 1973, *Interpersonal dynamics in a simulated prison*, „International Journal of Criminology and Penology", vol. 1, s. 69-97.
Hardin G., 1968, *The tragedy of the commons*, „Science", vol. 162, no. 3859, s. 1243-1248.
Hardt Ł., 2009, *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
Hardt Ł., 2013, *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
Hawking S.W., 2005, *The Theory of Everything. The Origin and Fate of The Universe*, Phoenix Books, Beverly Hills.
Heller M., Pabjan T., 2007, *Elementy filozofii przyrody*, Wydawnictwo Biblos, Tarnów.
Hobbes T., 1956, *Elementy filozofii. Tom I*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Irasiak A., 2015, *Edukacja dwujęzyczna dla rozwoju językowego dzieci Głuchych w kontekście założeń edukacji międzykulturowej*, „Forum Oświatowe", nr 27(1), s. 29-42.
Jagoda A., 2017, *Organizacja pracy w przedsiębiorstwie. Identyfikacja. Diagnoza. Perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
Jensen R.T., Miller Giffen N.H., 2008, *Behavior and subsistence consumption*, „The American Economic Review", vol. 98, no. 4, s. 1553-1577.
Jevons W.S., 1888, *The Theory of Political Economy*, MacMillan and Co., London/New York.
Johnson-Laird P.N, 1980, *Mental models in cognitive science*, „Cognitive Science", vol. 4, s. 71-115.
Kahneman D., 2012, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań.
Kahneman D., Tversky A., 1972, *Subjective probability: A judgment of representativeness*, „Cognitive Psychology", vol. 3, iss. 3, s. 430-454.
Kalinowski S., 2008, *Konkurencja lub kooperacja. Studia eksperymentalne nad funkcjonowaniem rynków*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
Kartezjusz, 1980, *Rozprawa o metodzie*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Kempny M., Szmatka J., 1992, *Wprowadzenie*, [w:] Kempny M., Szmatka J. (red.), *Współczesne teorie wymiany społecznej*, PWN, Warszawa.
Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Kłoskowska A., 1964, *Kultura masowa. Krytyka i obrona*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kłoskowska A., 1969, *Z historii socjologii kultury*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kłoskowska A., 1983, *Socjologia kultury*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kłoskowska A., 2005, *Kultura masowa. Krytyka i obrona*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Kmita J., 1973, *Wykłady z logiki i metodologii nauk*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Knight F.H., 1921, *Risk, Uncertainty and Profit*, The Riverside Press Cambridge, Houghton Mifflin Company, Boston/New York.
Kotarbiński T., 1961, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław/Warszawa/Kraków.
Kotarbiński T., 1982, *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo, Wrocław/Warszawa/Kraków/Gdańsk/Łódź.
Kozłowski W.M., 1906, *Przyczynowość jako podstawowe pojęcie przyrodoznawstwa*, Główny Skład u E. Wendego i S-ki, Warszawa.
Kozyr-Kowalski S., 2000, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.
Kuhn T.S., 1977, *The Essential Tension. Selected Studies in Scientific Tradition and Change*, The University of Chicago Press, Chicago/London.

Kuhn T.S., 1985, *Dwa bieguny. Tradycja i nowatorstwo w badaniach naukowych*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Kuhn T.S., 2009, *Struktura rewolucji naukowych*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
Kulczycki S., Straszewicz S., *Geometria. Podręcznik dla klasy VI*, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych, Warszawa.
Kundera E. (red.), 2014, *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
Kurowicki J., 2010, *Estetyczność środowiska naturalnego*, Instytut Wydawniczy „Książka i Prasa", Warszawa.
La Mettrie J.O. de, 2011, *Człowiek-maszyna*, Hachette, Warszawa.
Lakatos I., 1995, *Pisma z filozofii nauk empirycznych*, PWN, Warszawa.
Lange O., 1978, *Ekonomia polityczna. Tom I i II*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Lèvi-Strauss C., 1992, *Zasada wzajemności*, [w:] Kempny M., Szmatka J. (red.), *Współczesne teorie wymiany społecznej*, PWN, Warszawa, s. 107-130.
Liddell H.G., Scott R., 1996, *A Greek-English Lexicon*, Clarendon Press, Oxford.
Lipiński E., 1981, *Problemy, pytania, wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
MacCannell D., 2005, *Turysta. Nowa teoria klasy próżniaczej*. Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Mäki U., 1992, *On the method of isolation in economics*, „Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities", vol. 26, s. 319-354.
Mäki U., 2004, *Theoretical isolation and explanatory progress: Transaction cost economics and the dynamics of dispute*, „Cambridge Journal of Economics", vol. 28, iss. 3, s. 319-346.
Malinowski B., 1986, *3 Dzieła. Argonauci Zachodniego Pacyfiku. Relacje o poczynaniach i przygodach krajowców z Nowej Gwinei*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Malinowski B., 1987, *3 Dzieła. Argonauci Zachodniego Pacyfiku. Relacje o poczynaniach i przygodach krajowców z Nowej Gwinei*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Malinowski B., 2001, *Czym jest kultura?*, [w:] Mancwel A. (red.), Część I. Wiedza o kulturze. *Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
Marks K., 1970, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej. Tom pierwszy. Księga I: Proces wytwarzania kapitału*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Marshall A., 1920, *Principles of Economics. An Introductory Volume*, Macmillan and Co., London.
Maslow A.H., 1943, *A theory of human motivation*, „Psychological Review", vol. 50, no. 4, s. 370-396.
Maslow A.H., 1986, *W stronę psychologii istnienia*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
Maslow A.H., 1990, *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.
Masterman M., 1970, *The Nature of a Paradigm*, [w:] Lakatos I., Musgrave A. (red.), *Criticism and The Growth of Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
Mauss M., 1976, *Socjologia i antropologia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Maziarz M., 2020, *The Philosophy of Causality in Economics. Causal Inferences and Policy Proposals*, Routledge, Oxon/New York.
McAdams R.H., 1997, *The origin, development, and regulation of norms*, „Michigan Law Review", vol. 96, no. 2, s. 338-433.
Mead G.H., 1925, *The genesis of the self and social control*, „International Journal of Ethics", vol. 35, no. 3, s. 251-277.
Mencwel A., 2001, *Wstęp: wyobraźnia antropologiczna*, [w:] Mencwel A. (red.), *Wiedza o kulturze. Część I. Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
Mersch D., 2010, *Teorie mediów*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.

Milgram S., 1963, *Behavioral study of obedience*, „The Journal of Abnormal and Social Psychology", vol. 67, no. 4, s. 371-378.
Milgram S., 1974, *Obedience to Authority. An Experimental View*, Tavistock Publication Ltd., London.
Mill J.S., 1844, *Essays On Some Unsettled Questions of Political Economy*, John W. Parker, West Strand, London.
Mill J.S., 2005, *Utylitaryzm. O wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Morgan M.S., 2006, *Economic man as model man: Ideal types, idealization and caricatures*, „Journal of the History of Economic Thought", vol. 28, no. 1, s 1-27.
Motycka A., 1980, *Relatywistyczna wizja nauki. Analiza krytyczna koncepcji T.S. Kuhna i S. E. Toulmina*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław/Warszawa/Kraków/Gdańsk.
Mueller D.C., 2012, *Modele człowieka: neoklasyczny, behawioralny i ewolucyjny*, [w:] Surdej A. (red.), *Analiza ekonomiczna w polityce publicznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
Murawski R., 2013, *Kilka uwag o dowodzie w matematyce*, „Filozofia Nauki", nr 1(81), s. 7-22.
Musgrave R.A., 1959, *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*, Tata – McGraw-Hill Book Company, Bombay/Calcutta/Madras.
Musgrave R.A., Musgrave P.B., 1989, *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw-Hill Book Company, New York.
Neisser U., 2014, *Cognitive Psychology*, Psychology Press, New York/London.
Nęcka E., Orzechowski J., Szymura B., 2006, *Psychologia poznawcza*, ACADEMICA Wydawnictwo SWPS/Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge/New York/Port Chester/Melbourne/Sydney.
North D.C., 1991, *Institutions*, „The Journal of Economic Perspectives", vol. 5, no. 1, s. 97-112.
North D.C., 2014, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
Nowak L., 1972, *Model ekonomiczny. Studium z metodologii ekonomii politycznej*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Nowak L., 1977a, *U podstaw dialektyki marksowskiej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Nowak L., 1977b, *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Nowak L., 1980, *The Structure of Idealization. Towards a Systematic Interpretation of The Marxian Idea of Science*, Springer-Science+Business Media, B.V., Dordrecht.
Nowak L., 1991, *U podstaw teorii socjalizmu. Dynamika władzy – o strukturze i konieczności zaniku socjalizmu*, Wydawnictwo Nakom, Poznań.
Olson M., 1971, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge/London.
Olson M., 2002, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge/London.
Orłowski T., 2005, *Protokół dyplomatyczny. Ceremoniał & etykieta*, Akademia Dyplomatyczna Ministerstwa Spraw Zagranicznych, Warszawa.
Orrell D., 2010, *Economyths. Ten Ways Economics Gets It Wrong*, John Wiley & Sons, Canada, Ltd., Ontario.
Ostrom E., 2005, *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton/Oxford.
Ostrom E., 2011, *Background on the institutional analysis and development framework*, „The Policy Studies Journal", vol. 39, no. 1, s. 7-27.
Ottenson J.R., 2002, *Adam Smith's Marketplace of Life*, Cambridge University Press, Cambridge/New York/Melbourne/Madrid/Cape Town/Singapore/São Paulo.
Patel R., 2010, *Wartość niczego. Jak przekształcić społeczeństwo rynkowe i na nowo zdefiniować demokrację*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Pejovich S., 1999, *The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development*, „Journal of Markets & Morality", vol. 2, no. 2, 164-181.

Pinker S., 2021, *Racjonalność. Co to jest, dlaczego jej brakuje, dlaczego ma znaczenie*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
Platon, 2010, *Państwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Popper K., 2010, *The Logic of Scientific Discovery*, Routledge, London.
Popper K.R., 1993, *Społeczeństwo otwarte i jego wrogowie 2. Wysoka fala proroctw: Hegel, Marks i następstwa*, PWN, Warszawa.
Popper K.R., 2002, *Logika odkrycia naukowego*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
Radbruch G., 1924, *Wstęp do prawoznawstwa*, Nakładem Trzaski, Evereta & Michalskiego, Warszawa.
Radbruch G., 1938, *Zarys filozofii prawa*, Księgarnia Powszechna, Warszawa/Kraków.
Rickert H., 2001, *Człowiek i kultura*, [w:] Mencwel A. (red.), *Wiedza o kulturze. Część I. Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
Ritzer G., 1975, *Sociology: A multiple paradigm science*, „The American Sociologist", vol. 10, no. 3 (Aug., 1975), s. 156-167.
Ritzer G., 1997, *Mcdonaldyzacja społeczeństwa*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Ritzer G., 2001, *Magiczny świat konsumpcji*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Ritzer G., 2004, *Klasyczna teoria socjologiczna*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
Robbins L., 1932, *An Essay on the Nature & Significance of Economic Science*, MacMillan & Co., London.
Rosenzweig M.R., Krech D., Bennett E.L., Diamond M.C., 1962, *Effects of environmental complexity and training on brain chemistry and anatomy: A replication and extension*, „Journal of Comparative and Physiological Psychology", vol. 55, no. 4, s. 429-437.
Roskal Z.E., 2017, *Nowożytna koncepcja przyczynowości*, [w:] Janeczek S., Starościc A. (red.), *Metafizyka: Cz. II: Zarys teorii bytu*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
Sady W., 2013, *Spór o racjonalność naukową. Od Poincarego do Laudana*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
Samuels W.J., 1972, *The scope of economics historically considered*, „Land Economics", vol. 48, no. 3, s. 248-268.
Samuelson P.A., 1938, *A note on the pure theory of consumer's behaviour*, „Economica", New Series, vol. 5, no. 17, s. 61-71.
Samuelson P.A., 1947, *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge.
Samuelson P.A., 1948, *Economics. An Introductory Analysis*, McGraw-Hill Book Company, Inc., New York/Toronto/London.
Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 2006, *Ekonomia. Tom 1*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Sandmo A., 1983, *Ex post welfare economics and the theory of merit goods*, „Economica", New Series, vol. 50, no. 197, s. 19-33.
Scheuer B., 2015, *Metodologia ekonomii w perspektywie konstruktywistycznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
Schopenhauer A., 2009, *Świat jako wola i przedstawienie. Tom 1*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Schrödinger E., 1935, *Die gegenwärtige Situation in der Quantenmechanik*, „Naturwissenschaften", Jahrgang 23, Heft 48, s. 807-812.
Schumpeter J.A., 1908, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Duncker & Humblot, Leipzig.
Schumpeter J.A., 1909, *On the concept of social value*, „The Quarterly Journal of Economics", vol. 23, iss. 2, s. 213-232.
Searle J.R., 1999, *Umysł na nowo odkryty*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Searle J.R., 2010, *Umysł. Krótkie wprowadzenie*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań.
Sedláček T., 2012, *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa.
Simon H.A, 1957, *Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, John Wiley & Sons, Inc., New York/Chapman & Hall, Limited, London.
Simon H.A., 1972, *Theories of bounded rationality*, [w:] McGuire C.B., Radner R. (red.), *Decision and Organization. A Volume in Honor of Jocob Marschak*, Horth-Holland Publishing Company, Amsterdam/London, s. 161-176
Simon H.A., 1997, *Models of Bounded Rationality. Volume 3. Empirically Grounded Economic Reason*, The MIT Press, Cambridge (Massachusetts)/London.
Shapiro C., Varian H.R., 2007, *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
Slomkowski P., 1997, *Aristotle's Topics*, Brill, Leiden/New York/Köln, 1997.
Smith A., 1989, *Teoria uczuć moralnych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Smith A., 2012a, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów 1. Wydanie 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Smith A., 2012b, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów 2. Wydanie 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Speake J., 1997, *The Oxford Dictionary of Foreign Words and Phrases*, Oxford University Press, Oxford/New York.
Stachak S., 2006, *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Staniek Z., 2017, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*, Difin SA, Warszawa.
Stankiewicz W., 2007, *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Stankiewicz W., 2014, *Ekonomia instytucjonalna. Zarys wykładu. Wydanie III uzupełnione*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa.
Stanovich K., West R., 2000, *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?*, „Behavioral and Brain Sciences", vol. 23, no. 5, s. 645-665.
Stiglitz J.E., 2004, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Storey I.C., Allan A., 2005, *A Guide to Ancient. Greek Drama*, Blackwell Publishing, Malden/Oxford/Carlton.
Sukiennik J., 2020, *Regulacja rynku narkotyków w Polsce w latach 1997–2005 a równowaga systemu instytucjonalnego*, „Ekonomista", nr 5, s. 740-755.
Sukiennik J., Dokurno Z., Fiedor B., 2017, *System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju*, „Ekonomista", nr 2/2017, s. 121-143.
Szarzec K., 2005, *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych/Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
Szarzec K., 2006, *J.S. Milla model homo oeconomicus*, „Przegląd Filozoficzny – Nowa Seria", nr 4(60), s. 241-265.
Sztompka P., 2002, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
Taleb N.N., 2014, *Czarny Łabędź. O skutkach nieprzewidywalnych zdarzeń*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
Tałasiewicz M., 1995, *O pojęciu „racjonalności" (I)*, „Filozofia Nauki", Rok III, nr 1-2(9-10), s. 79-100.
Tatarkiewicz W., 1998a, *Historia filozofii. Tom pierwszy. Filozofia starożytna i średniowieczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Tatarkiewicz W., 1998b, *Historia filozofii. Tom drugi. Filozofia nowożytna do roku 1830*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Taylor E.B., 1896, *Cywilizacja pierwotna. Badania rozwoju mitologji, filozofji, wiary, mowy, sztuki i zwyczajów*, Wydawnictwo „Głosu", Warszawa.

Thaler R.H., 2018, *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*, Media Rodzina, Poznań.
Tiebout C.M., Houston D.B., 1962, *Metropolitan finance reconsidered: budget functions and multi-level governments*, „The Review of Economics and Statistics", vol. 44, no. 4, s 141-156.
Tokarski J. (red.), 1971, *Słownik wyrazów obcych PWN*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Turner J.H., 2004, *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Tversky A., Kahneman D., 1971, *Belief in the law of small numbers*, „Psychological Bulletin", vol. 76, no. 2, s. 105-110.
Tversky A., Kahneman D., 1973, *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*, „Cognitive Psychology", vol. 5, iss. 2, s. 207-232.
Tversky A., Kahneman D., 1974, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, „Science", vol. 185, s. 1124-1131.
Varian H.R., 2005, *Mikroekonomia: kurs średni – ujęcie nowoczesne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Veblen T., 2008, *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Ver Eecke W., 2008, *Ethical Dimensions of the Economy Making Use of Hegel and the Concepts of Public and Merit Goods*, Springer, Berlin/Heidelberg.
von Hayek F.A., 2003, *Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków.
von Mises L., 2007, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
Wärneryd K.-E., 2004, *Psychologia i ekonomia*, [w:] Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot.
Wason P.C., Evans J.S.B.T., 1974, *Dual processes in reasoning?*, „Cognition", vol. 3, iss. 2, s. 141-154.
Watkins J.W., 2001, *Wyjaśnianie historii. Indywidualizm metodologiczny i teoria decyzji w naukach społecznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
Wątroba W., 2009, *Homo postmillenicus*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Weber M., 2010, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu. Protestanckie „sekty" a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
Wewiór P., 2009, *Thomasa Hobbesa dedukcja naturalnej kondycji człowieka*, „Dialogi Polityczne", nr 12.
Wilkin J., 2016, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
Williamson O.E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Williamson O.E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature", vol. 38, no. 3, s. 595-613.
Woleński J., 2005, *Epistemologia, poznanie, prawda, wiedza, realizm*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Zagóra-Jonszta U., 2014, *Rozważania wokół wartości – od Marksa do czasów współczesnych*, „Studia Ekonomiczne", nr 176, s. 13-21.
Zaleśkiewicz T., 2011, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Znaniecki F., 1984, *Społeczne role uczonych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Spis rysunków

1.1. Matryca postawy metodologicznej 42
2.1. Etap III w procesie idealizacji 65
2.2. Proces konkretyzacji 69
3.1. Schemat procesu idealizacji człowieka gospodarującego..... 101

Spis tabel

2.1. Zestawienie celów poznawczych oraz czynności badawczych 61
3.1. Czynniki istotne w procesie idealizacji człowieka gospodarującego 96

Economic Man – Dangerous Idea

Abstract

This book discusses one of the most well-known economic models of our time, the economic man model. This model, also called the *homo oeconomicus* model, has constantly been controversial since its "creation" by John Stuart Mill [1844]. Its criticism is often based on arguments related to its high degree of abstraction, its strong detachment from reality, or the counterfactuality of the underlying assumptions. In fact, the economic man appears as a selfish and totally rational being, who holds complete and accurate knowledge of the effects of his decisions. Therefore, it is impossible not to conclude that such a being cannot exist. However, "Mill's monster" (as Raj Patel described it [2010, pp. 33-34]), despite all the accusations brought against it, which intended to discredit and ultimately relegate it to the depths of the history of economic thought, is doing quite well.

Moreover, this is not just because it has undergone some reformulations since Mill's times (mainly during the marginalism revolution [Dzionek-Kozlowska 2007, pp. 44-45; Morgan 2006; Szarzec, pp. 253-254] and Paul A. Samuelson's [1948] neoclassical synthesis), but because it contains a "dangerous idea." In fact, the very idea seems to be responsible for the success of this model. Its essence is that it enables us to capture a man as a deterministic subject whose actions are both explainable and predictable. It leads to a research subject that is not a chaotic unknown but a stable decision-making mechanism upon which the edifice of neoclassical economic theory can be based. Furthermore, it should be mentioned that neoclassical economics – called orthodox economics in this book - is still a vital scientific research program, and despite the emergence of various heterodox currents, it remains the basis of any training process for economists.

This book is inspired by the advice of Thomas S. Kuhn [1985, p. 12], who recommended paying particular attention to the absurd assumptions introduced into science by great thinkers in a given field. However, reflecting on these assumptions is to be carried out in the spirit of understanding why the researcher, thinker, or philosopher introduced such assumptions, even though they seem inherently absurd. The detachment of the economic man model from reality, resulting precisely from such counterfactual assumptions, serves as an excellent example of this, and the book is intended to show the essence of the reasons underlying the necessity of this detachment. The perspective of evaluating and understanding the model of the economic man dramatically changes when one perceives the fact that it is an idealising model created in the process of making successive idealising assumptions, which eventually leads to the emergence of the prime factor which describes the

man most accurately in a given perspective (the economic perspective). Therefore, the main goal of this book is to reconstruct the economic man's idealisation process and then concretise it within the framework of specific research attitudes – other than orthodox economics, i.e. neoclassical economics. The achievement of this goal is accompanied by consideration of the thesis proclaiming that economics is an idealisation science whose overriding factor, determining the shape of its models, is the assumption that the economic subject is rational.

The fulfilment of such a goal and the consideration of the thesis given above guided the course of the discourse, which is presented in seven chapters. Chapter one is just the beginning of the considerations containing some general comments on the convention in which this book is written. The second chapter introduces the method that forms the basis of the research conducted here, which is precisely the method of idealisation and gradual concretisation following Leszek Nowak [1977a; 1977b; 1980; 1991], with the method being enriched by the concepts of *stratification transition*, which is supposed to allow the modification of concretisation in approaches other than those inherent in orthodox economics. The third chapter is the author's theoretical reconstruction of the human idealisation process, which will later be used in the fourth, fifth and sixth chapters for the concretisation process from three different perspectives: psychological, social and cultural. This part of the book shows the possibilities of adapting the model of the economic man in the area of economic heterodoxy, thanks to the application of the stratification transition, that is, the reformulation of the hierarchy of the original idealisation assumptions. The book concludes with the seventh chapter, which shows the heuristic possibilities of the stratification transition and thus extends the concretisation of the model of the economic man beyond orthodox economics.

The conclusions that emerge from the discussion in the book concern mainly the usefulness of the model of the economic man and its ability to explain human decisions. At the same time, the discourse sensitises the need to understand the mechanics of the emergence of this model, resulting in its idealising nature. Only a full awareness of its peculiarities allows one to avoid the dangerous idea at its center, which is so tempting to utilise without more profound reflection.