

Bożena Klimczak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POWODY UNIWERSALNEJ I TRWAŁEJ WSPÓŁPRACY

1. Wstęp

Budowanie teorii ekonomicznych na metodologicznym indywidualizmie i zredukowanie motywów działań gospodarczych do interesu własnego okazało się owocne w rozwiązywaniu problemów dotyczących indywidualnych wyborów, w zakresie konsumpcji, produkcji, pracy, inwestowania itd. Natomiast próby rozwiązania problemów dotyczących wyborów prokreacyjnych i kooperacyjnych pokazały, że indywidualizm i redukcjonizm metodologiczny nie tworzą dostatecznej podstawy do formułowania hipotez o wysokim stopniu prawdopodobieństwa w średnim okresie. Na przykład, nie można sformułować wiarygodnej hipotezy, wyjaśniającej interesem własnym i racjonalną kalkulacją korzyści i kosztów, dlaczego ludzie uczestniczą w wyborach politycznych. Powstrzymywanie się od uczestnictwa, tzw. jazda na gapę (*free riding*) lub oportunizm, polegający na stosowaniu wszelkich metod dla osiągnięcia własnych korzyści – metod przynoszących szkody innym – wskazują na permanentną suboptymalność całości złożonej z działań indywidualnych. Jest to tzw. problem współpracy, sformułowany nie tylko w ramach ekonomii (Olson 1965), ale również w socjologii (Simmel 1955; Truman 1951) i teorii gier, jako tzw. dylemat więźnia (Schelling 1960). Sednem tego problemu jest konflikt interesów, polegający na braku zgodności lub zbieżności między indywidualnymi interesami. Taka sytuacja może oznaczać, że jedna osoba będzie wysuwać roszczenia wobec innej osoby, aby nie postępowała ona tak, jak oczekuje się od niej, co mogłoby spowodować, iż inne osoby zostałyby poszkodowane (Engel 2003, s. 1).

Konflikty interesów wynikają głównie z rzadkości zasobów. Konflikty są szczególnie ostre, jeżeli zasoby służą do zaspokojenia podstawowych potrzeb, a są silnie ograniczone. Konflikty interesów stanowią zarówno istotę konkurencji, jak i interakcji, mogą odstręczyć lub skłonić do współpracy. Zależy to od rodzaju kon-

fliktu i od różnych konsekwencji postępowania w sytuacji konfliktu interesów (Boulding 1962).

Jedną z możliwości radzenia sobie w sytuacji konfliktu interesów jest podejmowanie działań zbiorowych, tj. tworzenie grup stanowiących koalicję osób, inwestujących we współpracę w celu osiągnięcia wspólnych korzyści, dających przewagę wobec osób pozostających poza grupą. Taką współpracę podejmują racjonalni egoiści zainteresowani wspólną korzyścią. Motyw interesu własnego może jednak sprzyjać wyłamywaniu się ze współpracy. Taki problem współpracy sformułował M. Olson (1965), na podstawie założeń o racjonalnych dążeniach do osiągnięcia indywidualnych korzyści. Jego koncepcja złamała monopol socjologii na wyjaśnianie współpracy za pomocą altruizmu, uspołecznienia lub naturalnej współzależności indywidualnych interesów.

Jednym z ciekawszych zagadnień, a jednocześnie ważnych w rozwiązaniu problemu współpracy, jest pytanie o alternatywne powody do współpracy: egoizm i altruizm. Celem artykułu jest omówienie koncepcji powodów do współpracy, odwołujących się do tych motywów. W pierwszej części artykułu zostaną omówione różne wersje egoizmu jako przesłanki współpracy. Spośród nich do dalszych rozważań został wybrany racjonalny egoizm. Wykazanie ograniczeń wyjaśniających współpracę za pomocą racjonalnego egoizmu stało się powodem do uwzględnienia altruizmu w kolejnej części. W podsumowaniu wyrażono sceptycyzm względem możliwości jednoznacznego sformułowania altruizmu i rozwiązania problemu współpracy.

2. Egoizm jako powód współpracy

Istnieje wiele wersji egoizmu. K. Baier (1998) wyróżnił pięć. Dwie pierwsze mają charakter opisowy. Jest to zatem egoizm jako ułomność, polegająca na bezwzględnym i nierozsądnym promowaniu interesu własnego i przedkładaniu go nad cudze. Tak rozumiany egoista nie powstrzymuje się od dążenia do własnego interesu w sytuacji konfliktu interesów, choć istnieją granice moralne. Jeżeli rozważamy społeczność złożoną z takich egoistów, to ponieważ traktują oni innych jako środki do własnego celu, jawi się sytuacja ostrego konfliktu, rozwiązywanego za pomocą walki wszystkich z wszystkimi, opisaną przez T. Hobbesa w *Lewiatanie* (1954). Takie osoby nie będą nawiązywać współpracy.

Druga wersja to egoizm psychologiczny: wszyscy ludzie są egoistami w tym znaczeniu, iż troszczą się o własne interesy. Można podać wiele przykładów świadczących, że tak jest. Ludzie w naturalny sposób są zainteresowani sobą. Oznaczać może to jednak różne działania: z jednej strony unikanie szkód dla siebie, z drugiej – dążenie do dobrobytu, szczęścia itp. Możliwe jest także, że ludzie dążą do jakiś celów, co powoduje dla nich szkody, ponieważ myślą się w ocenie swoich interesów i działają nieskutecznie. Są ludzie o słabej woli, którzy poprzez

zaniechanie nie wykazują egoistycznych motywów. Wobec tych różnorodnych sytuacji twierdzi się, że egoizm psychologiczny oznacza, iż człowiek działa po to, aby osiągnąć to, czego najbardziej pragnie. Pragnienia człowieka stanowią jednak bardzo złożoną strukturę. Są pragnienia związane z biologiczną naturą człowieka; człowiek chce żyć i z tego powodu dąży do konkretnych celów. Według H. Frankfurta (1971), są to pragnienia pierwszego rzędu. Człowieka, który ogranicza się do ich osiągania, nazwał „wantonem” (z ang. *want* – chęć, potrzeba). Człowiek może jednak chcieć czegoś więcej; działa, aby spełnić pragnienia wyższego rzędu, które powstają w wyniku zainteresowania innymi ludźmi. Dążenie to może być altruizmem lub nie. W obu przypadkach trudno obronić egoizm psychologiczny. Pragnienia i motywy działania są zbyt złożone, aby możliwe było jednoznaczne ich zaszufladkowanie. Zatem egoistą będzie tylko „wanton”, który bezwzględnie i tępo realizuje swoje pierwotne pragnienia. Natomiast w innych przypadkach egoizm psychologiczny oznacza, że ludzie mają własne pragnienia i własne motywy. W tym znaczeniu określenie *self-interest* jest użyte w koncepcji A. Smitha. Nie oznacza to nic ponad to, że ludzie mają własne interesy i kierują się własnymi, a nie cudzymi motywami.

Taka teza wynika z fragmentu *Bogactwa narodów*, w którym Smith napisał:

„Nie z powodu dobroczynności rzeźnika, piwowara i piekarza oczekujemy naszego obiadu, ale z powodu ich dążenia do ich własnego interesu. Odnosimy się nie do ich humanitaryzmu, ale do ich miłości własnej i nigdy nie mówimy im o naszych potrzebach, ale o ich korzyściach” (Smith 1954, s. 14).

A. Smith przez *self-interest* rozumiał „jednolity, stały i nieprzerwany wysiłek każdego człowieka, aby polepszyć swoje warunki” (s. 326). Twierdził, że rynek przynosi wyjątkowe korzyści, ponieważ 1) uwalnia te motywy, 2) ukierunkowuje je – poprzez niewidzialną rękę – na wspólne dobro. Autorem, przypisującym A. Smithowi zbudowanie koncepcji „interesu własnego” był G. Stigler (1982, s. 158). „Jego [A. Smitha – B.K.] konstrukcja jednostki działającej dla własnego interesu w konkurencyjnym otoczeniu jest newtonowska w swojej uniwersalności”.

We wcześniejszej napisanej *Teorii uczuć moralnych* (1989, s. 47) A. Smith napisał: „Jakkolwiek samolubny może być człowiek, oczywiste jest, że w jego naturze są pewne zasady, które kierują jego zainteresowanie do fortuny innych”.

Opozycja między ujęciem interesu własnego w *Teorii uczuć moralnych* i w *Bogactwie narodów* jest nazywana *das Adam Smith Problem*. L. Udehn (1996, s. 59) spostrzega, że nie ma tu problemu: A. Smith w *Bogactwie narodów* nie twierdził, że człowiek jest całkowicie samolubny, a w *Teorii uczuć moralnych* nie twierdził, że człowiek jest całkowicie niesamolubny. W obu książkach podkreślał, że interes własny jest bardzo silnym motywem. Przeciwstawiał się koncepcji Epikura, T. Hobbesa i B. Mandeville’a. W *Teorii uczuć moralnych* wyraźnie przeciwstawił się koncepcji B. Mandeville’a czynienia cnoty z samolubnych motywów. Jego koncepcja interesu własnego jest odmienna od koncepcji T. Hobbesa, głoszą-

cej, że samolubność prowadzi do wojny wszystkich z wszystkimi. A. Smith inaczej, twierdził, że samolubność prowadzi do pokojowych transakcji rynkowych, ponieważ jest ograniczona przez sprawiedliwość i *fair play* (Werhane 1991). Natomiast samolubność, według T. Hobbesa, jest nieograniczona. J. Buchanan od 1983 r. w swoich pracach zwracał uwagę, że A. Smith nie był twórcą koncepcji człowieka ekonomicznego.

Koncepcja egoizmu człowieka gospodarującego A. Smitha różni się od przedstawionych wcześniej, deskryptywnych wersji egoizmu. Opiera się na założeniu, że człowiek akceptuje ograniczenia moralne odnoszące się do własnych interesów, jeżeli jest to dla niego korzystne lub ponieważ jest to dla niego korzystne. W pierwszej wersji człowiek zainteresowany sobą mógłby odstąpić od zasad i reguł odnoszących się do gospodarowania w warunkach konfliktu interesów. Uczyniłby tak, gdyby to było korzystne dla niego i jego bliskich. A. Smith jasno określił, że zainteresowanie człowieka sobą rozciąga się na rodzinę i inne bliskie osoby. Obejmuje również przywiązanie do swojego narodu i porządku społecznego. W *Teorii uczuć moralnych* sformułował pojęcie „bezstronnego widza” (*impartial spectator*), mając na myśli umiejętność sprawdzania swego postępowania za pomocą wyobrażenia siebie jako bezstronnego widza, przeglądającego się jak w lustrze. Rezultatem internalizacji tej umiejętności jest samoograniczenie, które nie pozwala na odstępianie od zasad, już nie jeżeli, ale ponieważ zostało sprawdzone, że dla interesów danego człowieka oraz innych osób jest ono korzystne. Metafora niewidzialnej ręki mogłaby być wówczas interpretowana inaczej, niż czynią to ekonomiści głównego nurtu, dla których doskonale konkurencyjny rynek jest medium koordynującym indywidualne działania. Możliwa byłaby interpretacja taka jak „efekt odzwierciedlonej jaźni” Ch. H. Cooleya (1976), polegający na dokonywaniu samooceny za pomocą społecznego lustra i na podejmowaniu działań zmierzających do sprostania oczekiwaniom społecznym. Wszystkie te interpretacje, aczkolwiek nie tożsame, odnoszą się do egoizmu jako do najlepszej strategii osiągnięcia dobra powszechnego (Baier 1998). Wspólne jest w nich także uwzględnianie jakiejś formy zapewniającej koordynację różnych indywidualnych dążeń i działań. Nie oznacza to jednak współpracy między ludźmi. Koordynacja różni się od współpracy, tak jak przestrzeganie zasad ruchu drogowego różni się od budowania wspólnej drogi. Co najwyżej egoizm jako interes własny może uzasadniać nawiązywanie współpracy w wyniku zbieżności interesów indywidualnych. A. Smith w *Badaniach na naturę i przyczynami bogactwa narodów* (1954, rozdz. 10) napisał, że: „Kupcy tej samej branży, spotykając się w celu zabawy i rozrywki, kończą rozmowy zmową przeciwko innym i ustalają sposoby podniesienia cen”.

Warto podkreślić, że A. Smith nie był racjonalistą. Koncepcja niewidzialnej ręki nie może być zatem interpretowana jako racjonalne kalkulowanie opłacalności współpracy w dziedzinie tworzenia instytucji zabezpieczających przed nieładem na

rynkach, np. przez grupy kupieckie lub przez powierzanie odpowiednich prerogatyw państwu.

Dwie kolejne wersje egoizmu różnią się od poprzednich wyraźnie normatywnym charakterem. Wprawdzie w koncepcji A. Smitha egoizmu jako środka do osiągnięcia ogólnego dobra można dostrzec element normatywny, ale nie wiąże się on integralnie z interesem własnym. Uczucia moralne nie są uzasadniane ani kalkulacją, ani egoizmem. Natomiast koncepcje egoizmu racjonalnego i egoizmu etycznego są oparte na założeniu, że dążenie do własnego dobra jest zgodne z rozumem i z moralnością.

Racjonalny egoizm jest ideałem objaśnianym jako zasadne promowanie własnego dobra. T. Hobbes w *Lewiatanie* (1954, s. 128) sugeruje, że odejście od stanu pierwotnego, w którym wszyscy walczą z wszystkimi, jest możliwe dzięki „rozumnemu porozumieniu” w celu uzyskania ładu: „Zdobywa się Królestwo Boże przez gwałt, lecz gdyby tak można było je zdobyć gwałtem niesprawiedliwym? Czy byłoby sprzeczne z rozumem tak je zdobyć, gdy jest rzeczą niemożliwą, iżby to przyniosło szkodę? Jeżeli zaś to nie jest sprzeczne z rozumem, to nie jest też sprzeczne ze sprawiedliwością, albo też sprawiedliwości nie należy uważać za dobro”.

W drugim zdaniu przytoczonego fragmentu T. Hobbes wysuwa tezę, że zwalczający się egoiści, dzięki temu, że posługują się rozumem, mogą porozumieć się co do używania przemocy; wykluczyć przemoc jako formę konkurowania o dostęp do rozmaitych rzadkich dóbr i zgodzić się na przemoc jako zabezpieczenie przed wojną konkurencyjną. Jest to koncepcja umowy społecznej między racjonalnymi egoistami, uznającymi za rozsądne takie formy konkurowania, które perspektywicznie są w ich interesie. W trzecim zdaniu T. Hobbes twierdzi, że należy przyjąć zasady regulujące konflikty interesów, jeżeli rozum mówi, że służy to osobistemu dobru. Jest to sformułowanie egoizmu etycznego za pomocą argumentu racjonalności.

Połączenie racjonalnego egoizmu i egoizmu etycznego jest powszechnie atakowane. Słabością tej koncepcji jest brak uniwersalności zasad regulujących konflikty interesów. Umowa między racjonalnymi egoistami nie jest poprzedzona przedumownymi uniwersalnymi zasadami i normami, skoro w stanie pierwotnym wszyscy walczyli z wszystkimi. Umowa ta daje suwerennemu państwu władzę stanowienia prawa i stosowania kar, z czego można wnioskować, że ludzie przestrzegają umowy nie z rozsądku, ale ze strachu (McIntyre 1995, s. 168). Wynikają z tego zatem dwie wewnętrznie sprzeczne możliwości. Po pierwsze, współpraca nawiązana w celu regulowania konfliktów będzie wymagać poddania się przez poszczególne osoby jakiejś regule, która jest sprzeczna z ich indywidualnymi interesami. Po drugie, regulowanie konfliktów będzie autorytatywnie uznaniowe, a więc będzie zgodne tylko z niektórymi interesami indywidualnymi. W pierwszym przypadku reguły są uniwersalne i mogą zgodzić się na nie racjonalni egoiści pod pewnymi warunkami, natomiast nie jest to zgodne z etycznym egoizmem. W dru-

gim natomiast przypadku na dyskrecjonalne reguły nie zgodzą się racjonalni egoiści. Nie można także ich pogodzić z egoizmem etycznym.

Jest wiele rozwiązań tego problemu. Można, i tak czyni się najczęściej, odrzucić egoizm etyczny i pozostać przy racjonalnym egoizmie. Taka była propozycja J. Butlera, sprzeciwiającego się egoizmowi w wersji B. Mandeville'a. Twierdził on, że pragnienie czynienia dobra nie jest sprzeczne z dążeniem do własnego dobra, ponieważ racjonalna miłość własna kieruje człowieka do dokonywania czynów, które nagradzają go zadowoleniem. Jest to wersja racjonalnego egoizmu jako korzystnego altruizmu.

J. Butler twierdził, że osiągnięcie satysfakcji z życzliwości wobec innych wynika z natury człowieka. Do czynnika naturalnego odwoływał się również J. Locke oraz H. Sidgwick. J. Locke, inaczej niż T. Hobbes, twierdził, iż w przedumownym stanie pierwotnym ludzie są świadomi swoich obowiązków wynikających z praw natury, ale interes własny sprawia, że ulegają słabej woli i nie przestrzegają ich rygorystycznie. Porozumienie służy do zabezpieczenia praw naturalnych, które regulują konflikty interesów, tak więc racjonalny egoizm skłania do poddawania się prawu stanowionemu wtedy, gdy jego fundamentem jest prawo naturalne. Jest ono uniwersalne i nie dopuszcza uznaniowości. Zatem odrzucony zostaje egoizm etyczny. H. Sidgwick twierdził, że ludzie poznają pierwsze zasady moralne dzięki intuicji, co umożliwia zrozumienie związku między interesem własnym a dobrem powszechnym. Jest to z kolei próba połączenia racjonalnego egoizmu, egoizmu etycznego i współpracy w regulacji konfliktów za pomocą ingerencji istoty boskiej rozdzielającej kary i nagrody, tak aby nie powstały sprzeczności między interesami własnymi, interesem publicznym i obowiązkiem przestrzegania regulacji konfliktów.

Należy odnotować koncepcję egoizmu etycznego w jego mocnej wersji. Uczynił to M. Stirner (1995), postulując zniesienie państwa i zastąpienie go zrzeszeniem egoistów, którzy mogliby żyć zgodnie ze swoimi niepowtarzalnymi pragnieniami. Oznacza to jednak odrzucenie racjonalizmu, akceptację samowoli i izolację poszczególnych osób.

Ostatecznie, najbardziej prawdopodobnym powodem nawiązywania współpracy w celu regulowania konfliktów jest racjonalny egoizm.

3. Racjonalny egoizm jako powód współpracy

Racjonalne zainteresowanie własnymi korzyściami można uznać za przesłankę do nawiązywania współpracy lub do uczestnictwa ze względu na umiejętność przewidywania sytuacyjnych konsekwencji stosowania wzajemności. Wzajemność oznacza także relacje między ludźmi, którzy używają się nawzajem dla własnych interesów. Podobnie jak w bezwzględnym egoizmie, ludzie traktują się jako środki, jednak racjonalni egoiści odkrywają, że osiągnięcie własnego dobra może wymagać porozumienia i dzielenia się z innymi. W porównaniu z walką wszystkich z

wszystkimi stosowanie wzajemności przez racjonalnych egoistów stwarza możliwość rozstrzygnięcia konfliktów poprzez instrumentalną wymianę korzyści. Uzyskuje się to za pomocą pozytywnej wzajemności, oznaczającej nagrodę za współpracę. Uczestnicy porozumienia muszą uznać, iż nagrody są dla nich satysfakcjonujące, a więc zostają wspólnie zaakceptowane. Następnie postępowanie uczestników porozumienia musi być spójne ze względu na racjonalnie oczekiwane korzyści. Wzajemność musi być zatem praktykowana konsekwentnie, tj. myśli, słowa i czyny nie mogą być sprzeczne.

W teoriach ekonomicznych koncepcja ta jest stosowana do charakterystyki bodźców, które wpływają na racjonalne wybory indywidualne, związane z wymianą. Wzajemność skłania do powtarzania transakcji, jeżeli każdy uzyska od drugiej strony coś, co jest co najmniej tak cenne, jak to, co daje w zamian. D. Gauthier (1986) sformułował dalej idącą tezę o „minimaksie” względnej korzyści. Jest to konwencja wynikająca z negocjacji racjonalnych i egoistycznych osób; takie osoby chcą, aby osiągnięte porozumienie maksymalnie chroniło ich interesy, minimalnie je ograniczając. Zdaniem D. Gauthiera, zasada ta nie wymaga porozumienia. Będzie ona utrwalana w wyniku częstego stosowania, ponieważ zapewnia uczciwą dystrybucję korzyści pomiędzy racjonalnymi egoistami. Jest to optymistyczne mniemanie, iż w interesie racjonalnych osób nie będzie podejmowania działań „na gapę” (*free riding*). Ekonomisci zwrócili uwagę na ten problem w odniesieniu do sytuacji, w których nie ma pełnej informacji o poczynaniach uczestników porozumienia, skutkującego wytwarzaniem dobra publicznego, dostępnego nie tylko dla tych osób, które współpracowały. Pojawia się wówczas pokusa przystąpienia do porozumienia, lecz uchylania się od współpracy lub pokusa niekooperacji. Odpowiedzią racjonalnych egoistów, podejmujących współpracę, będzie stosowanie wzajemności negatywnej: kar, rewanżu negatywnego, wet za wet, wendety itp. W działaniach zbiorowych pojawia się zatem system bodźców pozytywnych i negatywnych, służących do zabezpieczenia przed wyłamywaniem się (Olson 1965).

W koncepcjach ekonomicznych występują zatem dwa typy racjonalnych egoistów: skłonnych do współpracy ze względu na korzyści z wzajemnej wymiany i skłonnych do uchylania się od współpracy i wykorzystania okazji kosztem osób współpracujących. Wymaga zatem uzasadnienia, dlaczego istnieją różne racjonalne egoizmy.

Podobny problem pojawia się w koncepcjach socjologicznych. W celu wyjaśnienia rzeczywistego fenomenu współpracy na bazie wzajemności, zaobserwowanego przez antropologów (B. Malinowskiego, M. Maussa, K. Polanyiego), stosuje się dodatkowe warunki, niezbędne do nawiązywania współpracy. Jeden z nich polega na nadaniu wzajemności statusu normy społecznej lub zasady moralnej (Axelrode 1986; Gouldner 1960).

Jako norma społeczna, zasada wzajemności ma wymiar negatywny, natomiast jako zasada moralna jest pozytywnym zobowiązaniem. W tym drugim znaczeniu

zasada wzajemności jest traktowana jako uniwersalne dążenie do bezpieczeństwa, solidarności i przewidywalności. Nie sposób jednak nie zauważyć, iż słabość woli może przeważać nad rozsądkiem i spowodować uchylanie się od współpracy lub *free riding*. Problem ten próbował rozwiązać M. Taylor (1982), formułując dwa dodatkowe warunki współpracy: poza zasadą wzajemności interakcje są wielostronne i bezpośrednie oraz występują wspólne wartości i wierzenia.

Można zgodzić się, że w małych grupach, w których wszyscy się obserwują i stale spotykają, prawdopodobieństwo wyłamywania się lub uchylania od współpracy jest mniejsze niż w dużych grupach (Olson 1965). Ponadto w dużych grupach nie jest prawdopodobne, aby ludzie mieli wspólne wartości i wierzenia. Jeżeli zatem zadaje się pytanie, czy racjonalni egoiści podejmą współpracę, to otrzymuje się odpowiedzi warunkowe: tak, ale niektórzy, i tak, ale tylko w pewnych warunkach. Druga odpowiedź wydaje się być bardziej niezadowolająca niż pierwsza, ponieważ ogranicza możliwości współpracy do niektórych sytuacji. Warto zatem podjąć wątek różnych racjonalnych egoizmów.

4. Racjonalny egoizm a altruizm jako powody współpracy

We wcześniejszych rozważaniach egoizm psychologiczny został zastąpiony normatywną koncepcją racjonalnego egoizmu, która okazała się być za szeroka w zastosowaniu do wyjaśniania współpracy między ludźmi. K. Baier odróżnia mocniejszą i słabszą wersję racjonalnego egoizmu. „Według mocniejszej, dążenie do własnego największego dobra jest zawsze racjonalne (mądre, rozsądne, wsparte rozumem), zawsze słuszne (moralne, godne pochwały i cnotliwe), inne zaś postępowanie nigdy nie jest racjonalne, słuszne itd. Według słabszej, dążenie do własnego dobra jest zawsze racjonalne i zawsze słuszne, ale inne postępowanie nie musi być zawsze nieracjonalne lub niesłuszne” (Baier 1998, s. 242). To inne postępowanie zostało nazwane przez A. Comte’a altruizmem. Oznacza ono bezinteresowną troskę o dobro innych ludzi, gotowość do poświęceń i sympatię. Zatem rozumna dbałość o interes własny jest przeciwstawiona dobrym uczuciom, podobnie jak w koncepcji uczuć moralnych A. Smitha. Podobnie jak A. Smith, A. Comte uważał, że „samolubne instynkty są w sposób naturalny silniejsze niż niesamolubne”, cyt. za (Udehn 1996, s. 113). Jednocześnie twierdził, że bez altruizmu nie byłoby możliwe dążenie do współpracy, ponieważ zabrakłoby motywacji do odwzajemniania się. Została zatem postawiona hipoteza, że ekonomiczną przesłanką do nawiązywania współpracy nie jest racjonalny egoizm, ale altruizm.

Altruizm bywa uzasadniany jako nieautentyczny za pomocą różnych argumentów. Można dowodzić, że jest to sposób na ukrywanie autentycznych egoistycznych motywów. Twierdzi się również, że altruizm jest formą egoizmu, ponieważ niektórych satysfakcjonują czyny dokonywane dla dobra innych. Nie są więc one bezinteresowne. Wśród ekonomistów po A. Smisie do uczuć altruistycznych jako do moty-

wu współpracy nawiązał A. Sen w artykule *Rational Fools* (1979). Twierdził, że możliwe są dwa motywy współpracy: sympatia i zobowiązanie. Oba motywy wiązały z pozytywnymi konsekwencjami dla własnego interesu, jednak większe znaczenie przypisywał zobowiązaniu zastępującemu ekonomiczną racjonalność. Zobowiązanie do przestrzegania norm społecznych jest bardziej korzystne niż działanie w interesie własnym, ponieważ ułatwia przetrwanie (Sen 1973; Akerlof 1983). Argumenty te nie są w pełni przekonujące, szczególnie w odniesieniu do postępowania świadomie przynoszącego szkodę osobie czyniącej dobro innym ludziom.

Racjonalny egoizm w słabszej wersji nie wyklucza działań altruistycznych. Łątwo daje się zauważyć jednak, że pierwszy jest koncepcją normatywną, drugi zaś – psychologiczną. Pojawia się zatem pytanie: jeżeli racjonalny egoizm nie jest dostateczną racją dla współpracy, ale jest możliwą przesłanką nawiązywania współpracy, to w jaki sposób można byłoby powiązać go z altruizmem, który jest dostateczną racją do współpracy? Możliwe są dwie odpowiedzi. Pierwsza odpowiedź opiera się na założeniu o mieszanej motywacji człowieka do współpracy; człowiek jest zarówno interesowny, jak i otwarty na innych¹. W nawiązaniu do „problemu A. Smitha” H. Margolis (1982, s. 36 i nast.) zbudował koncepcję człowieka, który:

- dąży do osiągania własnych interesów (S-Smith),
- jest zorientowany na współpracę (G-Smith),
- potrafi być arbitrem między S-Smithem a G-Smithem (U-Smith).

Jest to propozycja, która nie wyklucza kalkulacji kosztów i korzyści ze współpracy, ale która dostrzega dwa cele: interes własny wynikający ze współpracy i uczestnictwo we współpracującej grupie, co H. Margolis nazywa altruizmem partycypacyjnym. Altruizm partycypacyjny polega na wartości współdziałania niezależnie od korzyści działania we własnym interesie. Nie jest to zatem altruizm w znaczeniu A. Comte’a, lecz racjonalny egoizm, różniący się jednak od tradycyjnego ujęcia egoizmu nawiązującego do pragnień hedonistycznych. H. Margolis idzie śladem tych utylitarystów, którzy próbują pogodzić egoizm z altruizmem za pomocą poszerzenia zestawu konsekwencji działania o inne niż hedonistyczne doznania, takie jak satysfakcja z osiągania pragnień wyższego rzędu, np. z rozwoju kulturalnego, przestrzegania zasad moralnych, a także o dyssatisfakcje w postaci poczucia winy, wyrzutów sumienia itp. (Sen 1982; Parfit 1984; Griffin 1986). Jest to koncepcja atrakcyjna dla ekonomistów, ponieważ mieści się w nurcie indywidualizmu metodologicznego. Nie można jednak uznać jej za zadowalającą odpowiedź na postawione pytanie, ponieważ altruizm został z niej wyeliminowany i zastąpiony zobowiązaniami społecznymi, które dają satysfakcję z ich przestrzegania, a dyssatisfakcję z ich omijania. Istnienie zobowiązań społecznych sytuuje problem

¹ Na mieszaną motywację wskazywał L. Robbins (1935, s. 95): „podmioty gospodarowania mogą być czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami albo – i to jest najbardziej prawdopodobne – wiązką wszystkich tych impulsów”.

współpracy w warunkach współpracy już trwającej. Daje to odpowiedź na pytanie o przyczyny trwania współpracy, ale nie daje odpowiedzi na pytanie o motyw wyprzedzające trwałą współpracę.

Inne odpowiedzi opierają się na założeniu, że w populacji ludzi są osoby zarówno samolubne, jak i niesamolubne. Najpełniejsza jest koncepcja J. Elstera (1985), który przyjął następujące założenia:

- 1) decyzję o współpracy podejmują poszczególne osoby,
- 2) współpraca jest działaniem osoby ze względu na szeroko pojęte dobro wspólne, co nie oznacza trwania w grupie, lecz może także polegać na wyłamywaniu się z działań zbiorowych,
- 3) współpracę podejmują egoiści (S) i nieegoiści (N-S). Egoiści dzielą się na osoby zorientowane na wyniki ze współpracy (*outcome oriented* O-O) i na osoby zorientowane na działania zbiorowe (*process-oriented* P-O); te ostatnie można uznać za odpowiednik G-Smitha z koncepcji H. Margolisa; osoby niesamolubne również można scharakteryzować ze względu na wymienione dwie orientacje; pełny altruizm cechuje osoby zorientowane na działania,
- 4) wszyscy ludzie są racjonalni; nie tylko egoiści, ale także altruści postępują zgodnie z rozumem, np. racjonalnie dążą do osiągnięcia korzyści dla innych lub działają racjonalnie na rzecz dobra wspólnego,
- 5) dwa rodzaje motywacji i dwie orientacje tworzą cztery możliwości uczestnictwa w działaniach zbiorowych:

	S	N-S
O-O	I	III
P-O	II	IV

Na podstawie tych założeń J. Elster stwierdził, że osoby racjonalne, samolubne i zorientowane na wynik nie wybiorą współpracy (I). Natomiast osoby racjonalne, samolubne, które wiedzą, że w następnych okresach mogą być wzajemnie konfrontowane, będą decydować się na współpracę w nadziei wzajemności lub z obawy przed odwetem. Podjęcie współpracy wymaga jednak spełnienia kilku warunków:

- wykrywania działań niekooperacyjnych,
- działania mechanizmu wzajemności,
- wrażliwości osobistej na „lustro społeczne”,
- orientacji indywidualnej na przyszłe i długookresowe korzyści.

Zatem osoby racjonalne, samolubne i zorientowane procesowo będą współpracować, jeżeli wzajemnie narzucą sobie strategię współpracy jako przynoszącą osobiste korzyści. Korzyści działań zbiorowych stają się wówczas produktami ubocznymi, a właściwą korzyścią jest uczestnictwo (II).

Osoby niesamolubne podejmują współpracę bez względu na orientację. Jednak, zdaniem J. Elstera, istnieją różnice w motywach altruistycznych. Najmniej

ważna jest psychiczna inklinacja do czynienia przyjemności lub dobra innym. Ważna jest natomiast motywacja moralna. W przypadku orientacji na wynik jest to motywacja utylitarystyczna, skłaniająca do poświęceń dla największego dobra największej liczby osób lub motywacja kantowska, skłaniająca do spełniania obowiązków (III). Natomiast altruistyczna motywacja osób zorientowanych procesowo jest moralnym wysiłkiem podejmowanym przez ludzi rozumiejących wagę długotrwałej współpracy, służącej do przestrzegania norm społecznych (IV). J. Elster (1985, s. 152) podsumowuje swoją analizę następująco: „Jeżeli osoby mają niesamolubną motywację o różnej sile, to działanie zbiorowe powstaje jako efekt kuli śnieżnej [...] Jeśli jakaś osoba jest wysoce altruistyczna lub moralna, to wewnętrzna korzyść dla niej stanowi pierwszy krok, wystarczający, aby rozpocząć współpracę. Drugi krok przyspieszy korzyści wewnętrzne, a przy pełnej informacji proces może być antycypowany”. Ostatecznie zatem koniecznym warunkiem pojawienia się samolubnie motywowanych do współpracy osób jest obecność osób nieuwarunkowanych samolubnie, czerpiących satysfakcję z uczestnictwa w działaniach zbiorowych. Poziom uczestnictwa podnosi się, jeżeli osoby samolubne obawiają się dyssatisfakcji lub wykluczenia.

Koncepcja J. Elstera jest zarazem komplementarna i konkurencyjna względem hipotezy M. Olsona o interesownej kalkulacji poprzedzającej podjęcie współpracy. Jest komplementarna, ponieważ nie odrzuca uczestniczenia w działaniach zbiorowych osób samolubnych, i konkurencyjna, ponieważ odrzuca motyw racjonalnego egoisty jako jedyny możliwy motyw współpracy. W koncepcji M. Olsona motyw ten jest autodestrukcyjny, gdyż nie gwarantuje trwałej współpracy. Natomiast J. Elster, wprowadzając na pole startowe osoby niesamolubne, motywowane moralnie do inicjowania współpracy, zaproponował brakujące ogniwo – altruizm jako przesłankę współpracy i jako przesłankę tworzenia norm zapewniających współpracę. Normy powodują, że nowe osoby, przystępując do współpracy, boją się zawstydzenia lub odrzucenia. Racjonalni egoiści są zatem konformistami, podczas gdy altruści są nonkonformistami. Działanie norm społecznych, takich jak zasada wzajemności czy instrumentalnych norm moralnych, takich jak lojalność, honor czy solidarność, zapewnia koordynację interesów współpracujących w grupie osób.

Wprowadzenie altruizmu do odpowiedzi na pytanie o powody współpracy nie rozwiązuje wszystkich problemów współpracy. J. Elster wskazuje na dwie kwestie: cel współpracy oraz dostępność informacji. Niejasność co do kierunku działań zbiorowych pogłębia bódźce do powstrzymywania się od współpracy. Niejasność owa może być zawężona do niedoskonałej informacji o celach i formach współpracy. Niedoskonała informacja jest, bez wątpienia, czynnikiem powodującym nietrwałość współpracy. Choć silniejszym powodem jest niepewność co do celu współpracy, to jednak jako czynnik losowy może być różnie oceniana przez różne osoby, w zależności od ich skłonności do optymizmu lub pesymizmu.

5. Podsumowanie

Po przemyśleniu i uporządkowanym przedstawieniu różnych koncepcji wyjaśniających powody nawiązywania współpracy przez ludzi nasuwają się refleksje, które nie podsumowują, ale wskazują na potrzebę dalszych badań. Po pierwsze, nie jest trudno ustalić powody podjęcia współpracy przez grupę osób mających podobne i zbieżne pragnienia. Wystarczy wówczas wspólnota dążeń, poglądów, wierzeń itp. Nie jest potrzebne odwoływanie się do egoizmu lub altruizmu. Po drugie, wspólne interesy mogą być silnym motywem do współpracy w sytuacji ostrej konkurencji. Dążenie do zbiorowego wyniku w postaci lepszej sytuacji na rynku, oparte na kalkulacji indywidualnych kosztów i korzyści, utrzymuje grupę osób w stanie współpracy tak długo, jak długo jest to opłacalne. Zbiorowe korzyści mają więc cechę słabych dóbr publicznych; przestają być wytwarzane, jeżeli prywatne koszty ich uzyskiwania się nie zwracają. Po trzecie, racjonalny egoizm w wersji zainteresowania wynikami współpracy nie pozwala wyjaśnić, dlaczego ludzie nawiązują trwałą i uniwersalną współpracę. Potrzebne jest wprowadzenie normatywnych koncepcji, takich jak słaba wersja racjonalnego egoizmu, zainteresowanie uczestnictwem w działaniach zbiorowych i altruizm. Jednakże współpraca przestaje być wówczas dla niektórych osób środkiem do osiągnięcia indywidualnych korzyści, stając się celem – pragnieniem rzędu wyższego niż pragnienia hedonistyczne.

Próba wyjaśnienia normatywnego powodu do współpracy nie może jednak pozostać w opozycji do rzeczywistości, która daje zarówno dowody potwierdzające, jak i osłabiające tę koncepcję. Otwiera się zatem droga do poszukiwania odpowiedzi na pytania:

- dlaczego niektórzy ludzie wykazują większą niż inni skłonność do współpracy?
- dlaczego skłonność do współpracy jest niekiedy częstsza, a niekiedy rzadsza?

W poszukiwaniu odpowiedzi na te pytania owocne może się okazać odejście od redukcjonizmu i odkrywanie w człowieku mieszanej motywacji lub piętrowej osobowości, w której współlistnieją rozsądek, kalkulacja i uczucia moralne. W takiej konstatacji jest zawarta jednak niekonsekwencja: jeżeli bowiem szukamy normatywnego rozwiązania problemu współpracy, to pytanie powinno zostać sformułowane z uwzględnieniem powinności, a nie chęci. Ostatecznie zatem przedstawione koncepcje, formułujące odpowiedzi na pytanie, dlaczego ludzie wybierają współpracę, kierują się w stronę pytania, dlaczego ludzie powinni współpracować. Tak sformułowane pytanie wynika ze sceptycyzmu co do możliwości rozpoznawania, czy motyw do współpracy są interesowne, czy bezinteresowne.

Literatura

- Akerlof G. (1983), *Loyalty Filters*, „American Economic Review”, nr 73 (1).
- Axelrode R. (1986), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Baier K. (1998), *Egoizm*, [w:] *Przewodnik po etyce*, red. P. Singer, KiW, Warszawa.
- Boulding K. E. (1962), *Conflict and Defense: A General Theory*, Harper and Row, New York.
- Cooley C. H. (1976), *Adam Smith View of Man*, „Journal of Law and Economics”, nr 19.
- Elster J. (1985), *Rationality, Morality and Collective Action*, „Ethics”, nr 96.
- Engel Ch. (2003), *Causes and Management of Conflicts*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, nr 159.
- Frankfurt H. (1971), *Freedom of the Will and the Concept of the Person*, „The Journal of Philosophy”, nr 1, vol. LXVIII.
- Gauthier D. (1986), *Morals by Agreement*, Clarendon Press, Oxford.
- Gouldner A. (1960), *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*, „American Sociological Review”, nr 25.
- Griffin J. (2000), *Sąd wartościujący*, Alatheia, Warszawa.
- Griffin J. (1986), *Well-being; Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Clarendon Press, Oxford.
- Hobbes T. (1954), *Lewiatan*, PWN, Warszawa.
- Malinowski B. (1980-2001), *Argonauci zachodniego Pacyfiku*, [w:] *Dzieła*, PWN, Warszawa.
- Margolis H. (1982), *Selfishness, Altruism and Rationality. A Theory of Social Choice*, University of Chicago Press, Chicago.
- Mauss M. (1960), *The Gift. Forms of Exchange in Archaic Societies*, Routledge and Kegan, London.
- McIntyre A. (1995), *Krótką historia etyki*, PWN, Warszawa.
- Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- Parfit D. (1984), *Reasons and Persons*, Oxford University Press, Oxford.
- Polanyi K. (1971), *Primitive, Archaic and Modern Economics*, Beacon Press, Boston.
- Robbins L. (1935), *An Essay on the Scope and Nature of Economic Science*, McMillan, London.
- Schelling T. C. (1978), *Micromotives and Macrobehavior*, W.W. Norton, New York.
- Schelling T.C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Oxford University Press, Oxford.
- Sen A. (1973), *Behaviour and the Concept of Preference*, *Economica N.S. Ang.*, nr 40 (159).
- Sen A. (1979), *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, [w:] *Philosophy and Economic Theory*, Oxford University Press, Oxford.
- Sen A. (1982), *Rights and Agency*, „Philosophy and Public Affairs”, zima.
- Simmel G. (1955), *Conflict and the Web of Group – Affiliation*, The Free Press, New York.
- Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Smith A. (1989), *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa.
- Stigler G. J. (1982), *The Economist as Preacher*, Basil Blackwell, Oxford.
- Stirner M. (1995), *Jedyny i jego własność*, Warszawa.
- Taylor M. (1982), *Community, Anarchy and Liberty*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Truman D. (1951), *The Governmental Process*, A. A. Knopf, New York.
- Udehn L. (1996), *The Limits of Public Choice*, Routledge, London.
- Werhane P. H. (1991), *Adam Smith and His Legacy for Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.

REASONS OF THE UNIVERSAL AND DURABLE COOPERATION

Summary

The subject of this paper are the reasons of – and for the cooperation. Several points of view in this subject are discussed, namely, selfishness rational outcome-oriented, selfishness relational process-oriented and nonselfishness. The main problem is: what are the reasons of the universal and durable cooperation? The answer is, that motivation to collective action is a mixed one, but the universal and durable cooperation requires nonselfish orientation, some people and the process-oriented selfish majority.