

Recenzja: Jerzy Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016, ISBN 978-83-7383-800-0, ss. 262

W minionym roku ukazała się książka zawierająca kompendium wiedzy istotne dla całej rodziny nauk a nie tylko dla jednej naukowej dyscypliny (ekonomii). Zapowiedź możemy odczytać w tytule. Sugeruje on wspólną perspektywę nauk humanistycznych i społecznych (reprezentowanych przez ekonomię) i wskazuje, że ich domeną i spoiwem jest kultura. Otworzywszy książkę możemy przeczytać, że kultura ściśle wiąże się z instytucjami, rozumianymi przede wszystkim jako zwyczaj, tradycja itp. Mianowicie, „[t]rzonem kultury są instytucje długiego trwania. Jedną z takich instytucji jest religia” (s. 88) Z kolei instytucje znajdują się współcześnie w zakresie zainteresowań nie tylko ekonomistów, ale także prawników i politologów, o socjologach i antropologach nie wspominając. W antropologii kulturowej oraz w interdyscyplinarnym instytucjonalizmie Jerzy Wilkin upatruje zaczątków tworzenia „kodu metodologicznego” spajającego wysiłki różnych nauk. Do podjęcia tego wyzwania skłania

nienajlepszy stan współczesnej nauki, który uzmysławia autorskie określenie „nauka w okrucinach” (s. 85).

Treść książki wyraźnie dzieli się pomiędzy rozdziały odnoszące się do tak zarysowanej perspektywy oraz rozdziały o nowej ekonomii instytucjonalnej. Ta druga „mniejsza połowa” (od s. 140 na 240 stron tekstu ogółem) ma charakter podręcznej wiedzy z zakresu zyskującego popularność nie tylko w analizach ekonomistów ale stopniowo także w programach edukacji uniwersyteckiej. Czytelnik znajdzie w niej, oprócz rozdziału ogólnego – ekonomię uprawnień własnościowych (*property rights*), teorię agencji, ekonomię kosztów transakcji oraz rozdział o przedsiębiorstwie w nowej ekonomii instytucjonalnej. W niniejszej recenzji interesować nas będzie jednak przede wszystkim część pierwsza z uwagi na profil czasopisma.

Rozdział otwierający książkę pod tytułem „Pluralizm metodologiczny w ekonomii – jego podstawy i konsekwencje” podejmuje między innymi temat teorii uniwersalnych. Próby two-

zenia teorii ogólnych opierają się na przesłance, że zachowanie człowieka podlega prawidłowościom, które mają charakter uniwersalny (s. 32). Omawiane są przykłady śledzenia prawidłowości zachowań ludzkich. Jednym z nich jest ogólna teoria gramatyki Noama Chomsky'ego, która bazuje na języku jako atrybucie człowieka. Kolejnym przykładem jest ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, które według Gary Beckera mogą być w każdym przypadku wyjaśnione przez interes własny. Podstawą modelu opisu jest tu *homo oeconomicus* czyli założenie które „odwołuje się do fundamentalnego składnika egzystencji człowieka, jakim jest konieczność gospodarowania (czyli odpowiedniego wykorzystania dostępnych zasobów) w celu przetrwania, a następnie poprawy swojej sytuacji” (s. 33). Za teorię o podobnych ambicjach należy uznać teorię racjonalnego wyboru, którą autor łączy z nazwiskiem Jamesa Colemana, socjologa współpracującego z wieloma ekonomistami. Zwolenników omawianych teorii charakteryzuje wiara, że postawy ludzkie można objaśnić za pomocą uniwersalnych, ahistorycznych atrybutów – na gruncie lingwistyki, ekonomii, socjologii i in. Owe modele opisu „dają przykład dążeń do zbudowania mocnych fundamentów tych nauk, ujmowanych w duchu pozytywistycznym i opartych na formalizacji i wykorzystaniu matematyki, z możliwością uniwersalnego zastosowania teorii w wyjaśnianiu zachowań ludzkich” (s. 36). Przy tym opisujący naukowiec

patrzy z perspektywy jednostki; metodologiczny indywidualizm oznacza, że zachowania jednostek są podstawą wyjaśniania złożonych zjawisk społecznych.

W omawianym rozdziale autor gromadzi cytaty w sposób, który nasuwa przypuszczenie, że czas uniwersalnych teorii poszukujących praw ogólnych i niezbitych metod się skończył, przynajmniej w naukach humanistycznych i społecznych. Zacząć należy od raczej triumfalnego poglądu wyrażonego przez Leszka Balcerowicza w następującym cytacie: „Ekonomię wyróżnia więc nie tyle przedmiot, ile metoda, którą można odnosić do wszelkich zjawisk społecznych” (s. 25). Na dalszych stronicach następują cytowania innych autorów, którzy wskazywali na specyficzność procesu badawczego w naukach humanistycznych oraz na ograniczone możliwości testowania w ekonomii. Znaleźć można także dającą do myślenia uwagę samego Jerzego Wilkina, której sens zdaje się podważać uniwersalizm paradygmatu *homo oeconomicus*: „Przyjmuje się (...), że człowiek ekonomiczny jest jednostką dążącą do maksymalizacji i nienasyconą (chciwą). Czy zawsze był taką jednostką, czy stał się nią dopiero w określonych warunkach instytucjonalnych? Czy obecnie nie mamy czasem do czynienia z sytuacją, kiedy maksymalizacja okazuje się nieracjonalnością, bowiem związana jest z marnotrawstwem, nadmierną konsumpcją i utratą nieodnawialnych zasobów?” (s. 33). W rozdziale „Czy ekonomia może być piękna?” autor

opowiada się za tym, aby dążyć nie tyle do prostoty, elegancji i precyzji modeli ekonomicznych, ile raczej do otwierania się na osiągnięcia innych nauk i do lepszego komunikowania się ze społeczeństwem.

Po okresie poszukiwań jak najbardziej spójnych modeli opisu, podporządkowanych określonej **metodzie** nabrzmiewa potrzeba stworzenia nowego instrumentarium. Do tego niezbędna jest, jak się wydaje, zmiana perspektywy. Autor proponuje wyjść od **przedmiotu** zainteresowań humanistyki i nauk społecznych, czyli od człowieka w jego społecznym uwikłaniu. Inność tego podejścia podkreśla rozdział „Wizje gospodarki i świata społecznego – trzy metafory”, w którym obok metafory mechanizmu i metafory systemu pojawia się człowiek gospodarujący jako istota dramatyczna, jako bohater dramatu.

Zainteresowanie raczej bezpośrednio człowiekiem niż systemem czy mechanizmami, kreowanymi bardziej lub mniej bezwiednie wskutek ludzkich działań, implikuje zmiany w doborze instrumentów analizy. Oprócz omówienia przydatności matematyki dla ekonomii książka sięga do drugiej „królowej nauk”, mianowicie do filozofii. W rozdziale „Dlaczego ekonomistom potrzebna jest filozofia?” czytamy, że „[e]konomia nie potrafiła i nie potrafi nadal należycie i przekonująco objaśnić świata jako złożonej i powiązanej niezliczonymi więziami całości” (s. 57) i dlatego między innymi ekonomia potrzebuje filozofii „jako skarbcza idei poszerza-

jących zakres refleksji o człowieku gospodarującym – człowieku wielowymiarowym” (s. 62).

Zgodnie z przesłaniem książki naturalną podstawą integracji wiedzy o człowieku i społeczeństwie jest kultura. Rozwinięcie tej idei można znaleźć przede wszystkim w dwóch rozdziałach poświęconych kulturze i instytucjom społecznym. W rozdziale „Kultura jako fundament instytucjonalny gospodarki” czytamy między innymi: „Kultura jest źródłem ładu społecznego, ponieważ jej tkanką są ważne i trwałe instytucje, głównie o charakterze nieformalnym...” (s. 84). Instytucje te kryją się w ludzkich głowach. Zatem związek między poznawaniem podstaw ludzkich zachowań, kultury i instytucji wydaje się nierozzerwalny. Kolejny rozdział omawia konsekwentnie koncepcje, definicje i spory interpretacyjne odnoszące się do instytucji.

W sumie pierwsze siedem rozdziałów stanowi zasobną „skrzynkę narzędziową” w tym sensie, że omawiają pojęcia umożliwiające intelektualną lub logiczną konstrukcję bądź syntezę. Mam na myśli koncepcje-kłucze, które w języku angielskim określa słowo *constructs* (według Webster's Third New International Dictionary). Taką organizującą funkcję w nowej syntezie autor przypisuje pojęciom „kultura”, „instytucje”, ale także pojęciu „równowaga instytucjonalna”, któremu poświęca odrębny rozdział. Nawiasem mówiąc, lektura utwierdziła mnie w poglądzie, że przydatność tego intelektualnego klu-

cza może wzbudzić dyskusję choćby z uwagi na mocną niejednoznaczność pojęcia. Oprócz tego do „skrzynki” z pewnością należy dodać abstrakcyjne „przedsiębiorstwo” i „państwo” jako instytucje o szczególnym znaczeniu choćby z uwagi na to, że między nimi oscyluje rozwój myśli ekonomicznej. Autor poświęcił im dwa ostatnie rozdziały książki.

Wyjątkowa wartość książki polega na tym, że porządkuje dorobek i lektury z kilku naukowych dyscyplin w sposób wyważony i stwarza przez to solidne podstawy – powiedzmy „pas startowy”, naukowych poszukiwań. Przy tym, co wcale niełatwe, wytyczony został kierunek „lotu” w przyszłość. O wadze i pożyteczności pracy wykonanej przez Jerzego Wilkina przekonuje między innymi niedługi fragment, który zarazem może okazać się interesujący dla naukowców. Jego omówieniu chciałabym zatem poświęcić ostatnie akapity recenzji. Fragment ów autor zatyłował „Podstawowe problemy metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej” (s. 154–162), niemniej problemy, o których w nim mowa, mają wymiar zdecydowanie nie mieszczący się w subdyscyplinie; to raczej wymiar generalny, obejmujący nauki humanistyczne i społeczne. Te dziedziny nauki według definicji autora zajmują się badaniem podstaw ludzkich zachowań, a ich rozwój polega na sporach o modele opisu, bowiem badania prowadzone są z różnorodnych perspektyw. Pod wymienionym wyżej tytułem w istocie mowa o dwóch fundamentalnych kwestiach,

które ukierunkowują badania podstaw ludzkich zachowań.

Pierwsza kwestia dotyczy znaczenia wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań zachowań ludzi. Jednym z możliwych założeń modelu opisu jest metodologiczny indywidualizm czyli przekonanie, że „wszelkiego typu zjawiska i prawa ekonomiczne powinny być wyprowadzane z zachowań ludzi jako jednostek gospodarujących” (s. 154). Kluczowe znaczenie mają indywidualne preferencje, choć warto zachować w pamięci rozróżnienie, które wskazuje autor. Mianowicie, preferencje można sprowadzić do oczywistych i uniwersalnych cech natury ludzkiej (jak w przypadku *homo oeconomicus*) i uznać je za dane (jak w ekonomii neoklasycznej). Wówczas przedmiotem badania są w istocie bynajmniej nie preferencje lecz optymalizacja zachowań. Alternatywnie, preferencje można badać. Mianowicie, „[i]nnym rozwiązaniem jest psychologizm, czyli uznanie, że te cechy są określone przez psychikę człowieka i jako takie mogą być badane przez psychologię” (s. 155). Odwrotną perspektywę wyznacza przypisanie decydującego znaczenia cechom otoczenia społecznego czyli uwarunkowaniom zewnętrznym ludzkich zachowań. Zgodnie z takim podejściem „struktura i zasady funkcjonowania systemów określają zachowania jednostek, a nie odwrotnie” (s. 155). Funkcję objaśniającą pełnią zakorzenione w umysłach ludzi wzorce lub schematy, objawiające się w obyczajowości i kulturze. Krótko mówiąc, spór

dotyczy **siły sprawczej zachowań** i rodzi się z założenia, że pochodzi ona od wewnątrz bądź od zewnątrz albo z obu kierunków jednocześnie. W literaturze, zwłaszcza socjologicznej, spór ten przyjmuje często postać kwestii „agencji” i „struktury”.

Nieco inną kwestią jest pytanie, na ile zachowania ludzi są racjonalne. Ekonomia instytucjonalna służy jako dobry przykład na to, jak głębokie podziały ujawniają się już na etapie przyjmowania założeń. Hipoteza pełnej racjonalności oznacza, że podmioty ekonomiczne są w stanie wybrać ze zbioru wszystkich dostępnych możliwości tą najlepszą; mówiąc językiem ekonomii neoklasycznej – maksymalizują uogólnioną funkcję użyteczności. Obserwowana asymetria informacji skłania teorię agencji, jeden z nurtów nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) do złagodzenia tego rygorystycznego stanowiska badawczego o tyle, że zamiast pewności optymalnego wyboru możemy mieć do czynienia ze zdarzeniami o określonym prawdopodobieństwie wystąpienia. Większość teorii NEI jednak przyjmuje hipotezę racjonalności ograniczonej (*bounded, semi-strong rationality*) to znaczy uznaje, że podmioty gospodarujące nie są zdolne do optymalizacji rozumianej jak wyżej. Wynika to z ograniczonych możliwości poznawczych rozumu; ograniczeniem jest zarówno zdolność gromadzenia informacji, jak zdolność przetwarzania ich przez mózg. Jeszcze inne nurty instytucjonalizmu (tradycyjna ekonomia instytucjonalna, ekonomia ewolucyjna) stoją na sta-

nowisku, że podmioty gospodarujące ustalają swoje cele, ale są zdeterminowane głównie przez kulturę; ich racjonalność jest słaba. Jak widać, kwestia racjonalności w istocie odnosi się do **zdolności poznania** złożonego świata i do możliwości prowadzenia kalkulacji w nieprzejrzystym otoczeniu. Z uwagi na to ma wyraźnie filozoficzny charakter.

Do dwóch fundamentalnych zagadnień zasygnalizowanych wyżej dodać należałoby kwestię motywacji ludzkich postaw, która w różnych wariantach pojawia się w innych miejscach książki. Czy człowiek gospodarujący kieruje się własnym interesem, maksymalizując własne funkcje celu? Czy we własnym interesie jest gotów do oportunistu raczej niż do uczciwej konkurencji? Czy indywidualny interes z reguły wiąże się z walką o bogactwo, czy w ostatecznym rachunku powodem współzawodnictwa jest uwarunkowany majątkiem status w społeczeństwie? Odpowiedzi na te pytania również pozostają sporne. I przypominają, z jak trudnym zadaniem poznawczym mierzą się nauki o człowieku i społeczeństwie.

Anna Ząbkowicz*

Instytut Nauk Ekonomicznych,
Polska Akademia Nauk, Warszawa

* Adres do korespondencji: Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk; Pałac Kultury i Nauki, Pl. Defilad 1, 00-901 Warszawa, pokój 2324, piętro 23, e-mail: holic@op.pl