

Pismo ogólnopolskie



Rada redakcyjna

Marek Bryx
Wiesław Czyżowicz
Barbara Dobiegała-Korona
Tadeusz Dudycz
Leszek Dziawgo
Andrzej Fierla
Joze Gricar (Słowenia, Maribor)
Wiesław M. Grudzewski
Irena Hejduk
Andrzej Herman – przewodniczącą
Marta Juchnowicz
Stanisław Kasiewicz
Andrzej K. Koźmiński
Kazimierz Kuciński
Elżbieta Mączyńska
Adam Noga
D. Mario Nuti (Włochy, Rzym)
Krzysztof Oblój
Leszek Pawłowicz
Vitalija Rudzkiene (Litwa, Wilno)
Krzysztof Rutkowski
Roman Sobiecki
Barbara Szubińska
Stanisław Sudol
Andrzej Szablewski
Israel Spiegler (Izrael, Tel-Awiw)
Władysław Szymański
Gertruda K. Świdzka
Keijo Virtanen (Finlandia, Turku)
Piotr Wachowiak
Lech W. Zacher
Dariusz Zarzecki

Redaktor naczelny

Andrzej Herman

Zespół redakcyjny

Alicja Kołodko – redaktor prowadząca
Ryszard Ginalski – redaktor
Mirosław Makowski – opr. graficzne

Adres redakcji

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie
budynek M, pok. 111
02-513 Warszawa
ul. Madalińskiego 6/8
tel./fax: (0-22) 564 92 36
redakcja@przedsiębiorstwo.waw.pl

Prenumerata

Nella Mamos-Sutkowska
tel./fax: (0-22) 564 92 36
e-mail: nmamos@sgh.waw.pl
www.przedsiębiorstwo.waw.pl

Dystrybucja

Ofcyna Wydawnicza
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie
02-554 Warszawa
al. Niepodległości 164
tel. (0-22) 564 94 77
fax: (0-22) 564 86 86
www.wydawnictwo.waw.pl



Liczba punktów do oceny parametrycznej jednostek naukowych – 6.

Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Redakcja nie płaci honorariów. W tekstach publikowanych zastrzega sobie prawo do skrótów, zmian tytułów, adriastacji. Artykuły są zatwierdzane do publikacji po uzyskaniu pozytywnych recenzji.

Copyright by
Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie, Kolegium
Nauk o Przedsiębiorstwie

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy jest zabronione.

Nakład: do 3000 egzemplarzy

Druk i oprawa:
Agencja Reklamowo-
Wydawnicza
Arkadiusz Grzegorzcyk
ww.grzeg.com.pl

Na okładce zdjęcie
Juliusza Sokołowskiego

Adam Karbowski

Sądy postulatywne w ekonomii głównego nurtu

Sądy postulatywne biorą swój początek w procesach wartościowania, czyli ocenach dokonywanych przez badacza. Są to pewniki oraz zalecenia.

Pewniki to twierdzenia, które uznaje się za prawdziwe na podstawie określonego porozumienia. Stanowią one podstawy teorii naukowych, a także całych systemów wiedzy. W ekonomii przykładami pewników są: założenie o racjonalności, oraz egoizm jako hipoteza behawioralna⁸⁾. Zalecenia natomiast to sądy wartościujące o silnej orientacji na cele. Powstają na bazie teorii naukowych. Dobrymi przykładami zaleceń są twierdzenia ekonomii dobrobytu³⁾.

Pewniki i zalecenia jako sądy postulatywne

Sądy postulatywne wiążą się ściśle z procesem budowania teorii naukowych (rysunek 1). Jednak nie każdy badacz zjawisk gospodarczych stawia sobie za cel odkrywanie praw obiektywnych. Badacze z obszaru nauk społecznych stoją bowiem przed wyborem jednego z dwóch wzajemnie konkurencyjnych modeli poznania naukowego. Badacz może więc sądzić, że celem jego dociekań jest formułowanie uniwersalnych prawidłowości pozwalających przewidywać zdarzenia¹⁾. Ten sposób rozumowania, bliski naukom przyrodniczym, jest tu nazwany podejściem nomologicznym. Może się jednak okazać, że naukowiec za cel swojej pracy uznaje raczej rozumienie, interpretowanie oraz wykrywanie sensu zaistniałych zjawisk społecznych w ich unikalnym kontekście

kulturowym¹⁾. To podejście nazywa się idiograficznym. Problem wyboru ma więc nie tylko charakter metodologiczny, ale także głęboki wymiar aksjologiczny.

Proste przeniesienie metodologii nauk przyrodniczych na grunt nauk społecznych rodzi wiele trudności. Ich zasadniczą przyczyną jest to, że w naukach społecznych sam proces badania zmienia przedmiot badania. W ekonomii na przykład prognozy mówiące o wolniejszym tempie wzrostu gospodarczego za kilka miesięcy, już dziś mogą skłonić przedsiębiorstwa do ograniczenia popytu inwestycyjnego, zaś konsumentów do zmniejszenia wydatków. W efekcie samo badanie (tu: prognoza koniunktury), może wywołać szereg zjawisk realnych, zmodyfikować właściwości badanego obiektu (tu: bieżącego strumienia wydatków w gospodarce). Z takimi oddziaływaniami nie spotykamy się zazwyczaj w naukach przyrodniczych.

W konsekwencji badacz społeczny napotyka ogromne trudności w procesie wykrywania (izolowania) bezpośrednich związków przyczynowych. Ponadto związki te nie są równie sprawdzalne oraz pewne, jak dzieje się to w chemii, fizyce czy biologii. Dlatego wyjaśnianie w naukach społecznych opiera się niejednokrotnie na eliptycznych szkicach eksplanacyjnych, które powiadają, że *w danych warunkach zdarzenie powinno było czy też mogło zajść, a nie, że zajść musiało*¹⁾.

Trywializując nieco można powiedzieć, że naukowiec reprezentujący dyscypliny społeczne ma następujący dylemat. Jeśli pragnie wykorzystać zdobytą wiedzę

do prognozowania, w tym antycypowania zagrożeń, czy przewidywania szans, powinien pogodzić się z ograniczeniami i niedoskonałościami aparatu badawczego. Nauki społeczne nie produkują po prostu twierdzeń ściśle uniwersalnych. Nie oznacza to jednak, że o przyszłości trafnie orzekać nie potrafią. Przesadą byłoby więc odmówienie prawom (w sensie: generalizacjom) społecznym mocy predykcyjnej¹⁾.

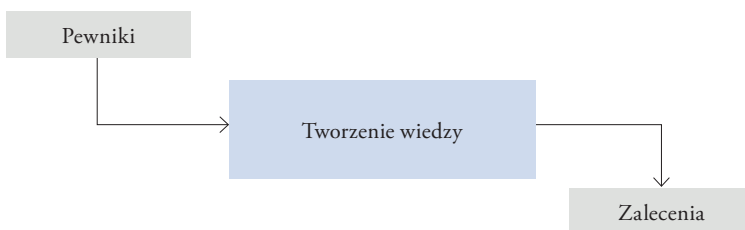
Wyjaśnienia nomologiczne (przynowowe) odwołują się do teorii. Te zaś konstruowane są w umyśle człowieka, i nie dają się zredukować do czystego doświadczenia. Naukowiec nakłada zatem na bogatą i różnorodną rzeczywistość filtr poznawczy, dzięki czemu łączy fenomeny społeczne z relacjami porządku. Badacz odbiera więc skomplikowaną rzeczywistość poprzez pryzmat własnych postaw, wartości, oraz apriorycznych przekonań o naturze świata i człowieka. Przekonania te stają się źródłem wielu pewników, na których wznoszony jest gmach wiedzy o społeczeństwie.

Naiwnie byłoby sądzić, że podstawy teorii społecznych wynikają w możliwie największym stopniu z obserwacji rzeczywistości. Można nawet odnieść wrażenie, że fundamenty te rzadko są poddawane jakimkolwiek testom empirycznym. W konsekwencji różne twierdzenia *a priori*, obok „twardego rdzenia empirycznego” stanowią ważny i niemały składnik nauk społecznych^{1, 3)}. Pewniki powstają na drodze złożonych interakcji umysłu oraz doświadczenia zmysłowego pod silnym wpływem procesów wartościowania. W istocie pewniki pozostają więc postulatami.

Przyjęcie odpowiednich pewników jest elementem sztuki w naukach społecznych. Z jednej strony pewniki powinny być bowiem możliwie adekwatne (zgodne z rzeczywistością badaną), z drugiej zaś powinny umożliwiać systematyczny rozwój wiedzy. Nie mogą hamować czy nadmiernie utrudniać wnioskowania. W ekonomii mówi się często o występowaniu relacji wymiennej (*trade-off*) pomiędzy adekwatnością przyjmowanych założeń a sterownością (*tractability*), opartej na nich teorii⁷⁾. Zazwyczaj ceną większej adekwatności jest więc spiętrzenie trudności metodologicznych oraz utrata czytelności (rysunek 2). Okazuje się zatem, że pewniki w naukach społecznych wcale nie są pewne. Są raczej owocem trudnego kompromisu pomiędzy chęcią odkrywania praw badanej rzeczywistości, a możliwościami wyjaśniania jako takimi.

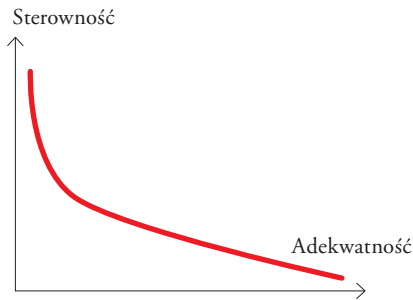
Postulatywny charakter pewników wydaje się trudniej dostrzegalny niż wyraźnie normatywna orientacja zaleceń formułowanych w naukach społecznych. Postulatywność pewników ukryta jest wewnątrz teorii. Natomiast wyprowadzane z niej zalecenia w sposób jawny pełnią funkcje narzędzi modelujących zachowania w imię konkretnego systemu wartości. Zalecenia te mają najczęściej charakter krótkoterminowy, ponieważ w dłuższym okresie mogą zmienić się warunki społeczne, a tym samym proponowane działania mogą okazać się nieadekwatne¹⁾. Być może dlatego w ekonomii przy wszelkiego rodzaju planach interwencji przyjmuje się perspektywę technika-laboranta³⁾, tj. zakłada się niezmienność „wszystkich pozostałych czynników”.

Rysunek 1 Naukowe sądy postulatywne w procesie tworzenia wiedzy



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2 Relacja wymienna pomiędzy adekwatnością a sterownością teorii w naukach społecznych



Źródło: opracowanie własne.

W ekonomii dominuje wyjaśnianie nomologiczne. Perspektywa idiograficzna spotykana jest zaś stosunkowo często w socjologii, psychologii czy naukach o zarządzaniu. Przyjmuje ona zazwyczaj formę bogatego w treści studium przypadku, na podstawie którego jesteśmy w stanie odtworzyć kulturowy sens zaistniałych fenomenów, zrozumieć je w ich niepowtarzalnym i specyficznym kontekście. Wyjaśnienia idiograficzne wymagają bowiem dotarcia do ludzkich motywacji za pomocą empatii i wyobraźni¹⁾. Nie zadajemy tu pytań: *dlaczego?*, pytamy raczej: *co to znaczy?*

Celem tak pojmowanej nauki nie jest formułowanie zaleceń. Metoda idiograficzna nie służy przewidywaniu, nie uogólnia. Badacz ma być jak „czysta karta”, wolny od oczekiwań wystrzega się wartościowania. Nauka idiograficzna pragnie porzucić ambicje normatywności,

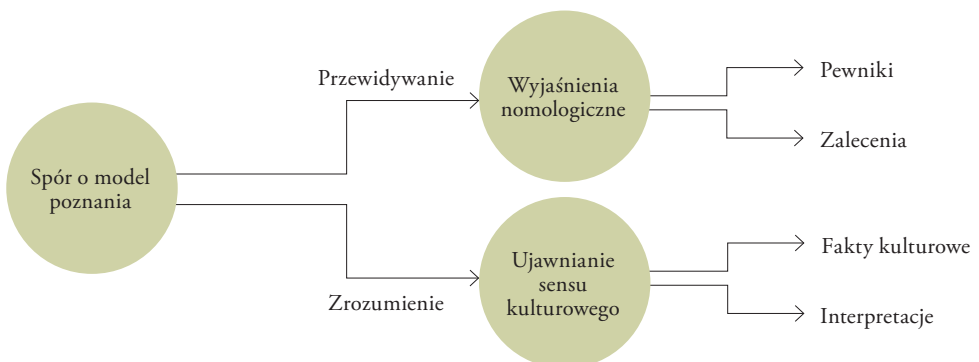
z pokorą chce przyrzeć się całościowej rzeczywistości, zobaczyć ją taką, jaką jest, a nie taką, jaką być powinna, co przedstawia rysunek 3.

Poznanie naukowe w ekonomii głównego nurtu

Ekonomia głównego nurtu¹⁾ jest dziś wykładana na większości wydziałów ekonomicznych świata. Studenci właśnie taką ekonomię poznają, głęboko zmatematyzowaną oraz językowo hermetyczną. Niektórzy badacze utożsamiają nawet ekonomię z matematyką. Pięknie o tym pisze Eichner: *W efekcie w ekonomii imperatyw matematyki – kładący nacisk na formalne a nie na empiryczne dowody, na elegancję raczej niż na adekwatność – stał się normą naukową*⁵⁾ (tłumaczenie własne). Rodzi to szereg przeszkód i trudności w poznawaniu rzeczywistości będącej przedmiotem badań ekonomicznych, oraz wrażenie że niektórzy ekonomiści uważają, iż rzeczywistość powinna niejako dostosować się do tworzonych przez nich modeli. Tak pojęta ekonomia stopniowo odrywa się od życia gospodarczego, staje się „sztuką dla sztuki”.

Ładunek postulatorywności w obecnej ekonomii jest bardzo wyraźny. Począwszy od pewników, ekonomia głównego nurtu opiera się na założeniach, które są sprzeczne z tym, co faktycznie w życiu gospodarczym obserwujemy⁴⁾. Ludzie w sposób systematyczny zachowują się inaczej niż

Rysunek 3 Model konceptualny poznania w naukach społecznych



Źródło: opracowanie własne.

wynikałoby to z przyjętej w głównym nurcie koncepcji człowieka gospodarującego (*homo economicus*).

Według tej wizji człowiek jest w pełni racjonalny oraz doskonale egoistyczny (tablica 1). Pełna racjonalność oznacza, że stosunek zdolności poznawczych decydenta do złożoności problemu zawsze równy jest 1. Decydent rozwiązuje zatem każdy problem natychmiast i nigdy nie popełnia błędów. Egoizm jako hipotezę behawioralną należy zinterpretować w następujący sposób: człowiek dba tylko o siebie i nigdy nie kłamie⁸.

Pewniki, na których wzniesiony jest gmach standardowej ekonomii, są nieadekwatne do obserwowanych zachowań ludzi. Niezgodności te konsekwentnie wykazuje ekonomia eksperymentalna⁴. Wspomina zresztą o tym Blaug w rozdziale piętnastym swojej książki³. Powodem, dla którego mimo to koncepcja *homo economicus* jest utrzymywana, są wynikające z niej właściwości matematyczne funkcji opisujących preferencje decydenta. Racjonalność i egoizm zapewniają bowiem istnienie funkcji gładkich i wypukłych, w przypadku których można zastosować bogate instrumentarium rachunku optymalizacyjnego. Ceną takiego komfortu jest jednak utrata ekologiczności (trafności) uzyskiwanych wyników.

Herbert Simon mówi wprost¹⁰: *Jeśli jest ona [standardowa teoria mikroekonomii] fałszywa, to dlaczego nie pozbędziemy się jej? Myślę, że podręczniki są skandaliczne. Myślę, że wystawianie młodych wrażliwych umysłów na te scholastyczne ćwiczenia, tak jakby mówiły one coś o rzeczywistym świecie, jest skandaliczne. Gdyby argumentuje w podobnym tonie: Jeśli ekonomia ma być poważną nauką, ekonomiczne modele ludzkiego zachowania powinny opisywać je takim, jakim ono jest, a nie takim, jakim być powinno, aby uczynić teorię matematycznie sterowną (tractable)⁷.*

Tablica 1 **Koncepcja człowieka gospodarującego w ekonomii głównego nurtu**

Stopień racjonalności	Hipoteza behawioralna		
	Oportunizm	Egoizm	Idealizm
Pełna racjonalność		Ekonomia głównego nurtu	
Ograniczona racjonalność			
Proceduralna racjonalność			

Źródło: Hendrikse G., *Economics and Management of Organizations: Co-ordination, Motivation and Strategy*, McGraw-Hill, New York 2003.

W badaniach empirycznych ludzie ujawniają preferencje leksykograficzne, wykazują skłonności altruistyczne⁶, stosują wiele heurystyk przy rozwiązywaniu bardziej skomplikowanych problemów⁹. Teoria ekonomii nakłada jednak na te prawidłowości swoisty filtr, który przekształca preferencje ujawnione, tak by stały się one zgodne z postulatami racjonalności oraz egoizmu. W konsekwencji zalecenia formułowane na podstawie naukowej analizy ekonomicznej są nieadekwatne do rzeczywistych gustów decydenta (rysunek 4).

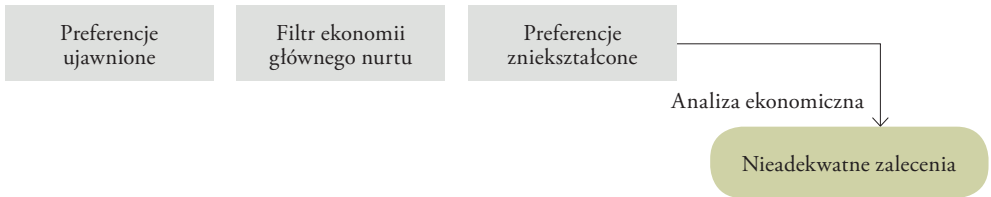
Krótko mówiąc, ekonomia głównego nurtu zbudowana jest na sądach postulatywnych (tu: pewnikach), których prawdziwość wynika jedynie z uzgodnień pomiędzy uczonymi. Uzgodnienia te mają wyraźny wymiar aksjologiczny.

W ekonomii głównego nurtu prawdziwym królestwem kryteriów etycznych i formułowanych na ich podstawie zaleceń jest ekonomia dobrobytu³. Jej istotę można wyrazić za pomocą dwóch fundamentalnych twierdzeń:

- 1) Każde doskonale konkurencyjne rozwiązanie jest Pareto-optymalne.
- 2) Dowolne rozwiązanie Pareto-optymalne może zostać osiągnięte za pomocą konkurencyjnego mechanizmu rynkowego⁷.

Kryterium Pareto stosowane jest przez ekonomistów do oceny efektywności gospodarowania. To na podstawie tego

Rysunek 4 Naukowa analiza ekonomiczna



Źródło: opracowanie własne.

kryterium wydawane są sądy o niepożądanym skutkach monopolizacji gałęzi, przewadze własności prywatnej nad publiczną; to ono uzasadnia w końcu interwencję korekcyjną państwa w gospodarce. Kryterium Pareto jest więc narzędziem służącym wartościowaniu, narzędziem skonstruowanym, a nie odkrytym.

Ekonomia dobrobytu obfituje w sądy postulatywne (tu: zalecenia). Tworzenie zaleceń wydaje się konstytutywne dla tej subdyscypliny. To tu odnaleźć można pojęcia takie jak: dobra społecznie pożądane (*merit goods*), dobra społecznie niepożądane (*demerit goods*), dobrobyt społeczny. W pełni nieuzasadnione wydają się więc nadzieje niektórych ekonomistów²⁾, że sformalizowana ekonomia dobrobytu stanie się nauką czysto pozytywną (wolną od sądów wartościujących). Zaprzeczyłaby wtedy swojej istocie. Trafnie ujmuje tę kwestię Blaug, pisząc: *Ekonomia dobrobytu jest, przede wszystkim, tą częścią ekono-*

mii, która zajmuje się kryteriami etycznymi, pozwalającymi nam zdecydować, że jakiś stan gospodarczy świata jest bardziej pożądany niż inny, a mówienie o pozytywnej ekonomii dobrobytu oznacza, że mówiący lubuje się w paradoksach³⁾.

Sądy postulatywne są głęboko wplecione w tkankę ekonomii. Nie jest od nich wolna także ta część ekonomii, która została nazwana pozytywną. Być może postulatory są tam tylko lepiej ukryte. Poza tym ekonomia, choć korzysta z bogatego instrumentarium matematycznego, pozostaje nauką humanistyczną, mówiącą o człowieku. Dlatego też nie powinna abstrahować od wartości. Powinna mieć raczej świadomość ich integralnej obecności. Nie idzie więc o to, aby wartości całkowicie z ekonomii usunąć. Chodzi jedynie o to, aby często nieuświadomione i nieuzasadnione wtręty aksjologiczne nie hamowały rozwoju nauki o gospodarce i gospodarowaniu.

Bibliografia:

1. Amsterdamski S., *Nauka a porządek świata*, PWN, Warszawa 1983.
2. Archibald G., *Welfare Economics, ethics, and essentialism*, "Economica" 1959, No. 104, pp. 316-327.
3. Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
4. Camerer C., Thaler R., *Anomalies: Dictators, Ultimatums, and Manners*, "Journal of Economic Perspectives" 1995, No. 9, pp. 209-219.
5. Eichner A., *Why Economics is not yet a Science*, M.E. Sharpe, New York 1983, pp. 229-230.
6. Fehr E., Gächter S., *Altruistic punishment in humans*, "Nature" 2002, No. 415, pp. 137-140.
7. Gowdy J., *Altruism, evolution, and welfare economics*, "Journal of Economic Behavior & Organization" 2004, No. 53, pp. 69-73.
8. Hendrikse G., *Economics and Management of Organizations: Co-ordination, Motivation and Strategy*, McGraw-Hill, New York 2003.
9. Sławiński A., *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006.
10. Sulejewicz A., *Ile ekonomii chcemy (i możemy) uczyć?*, „Gazeta SGH” 2009, nr 248, s. 12-14.
11. Tomer J., *What is behavioral economics*, "The Journal of Socio-Economics" 2007, No. 36, pp. 463-479.

Mgr **Adam Karbowski**, doktorant, Katedra Ekonomii II, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH.