

Michał Polański

Interakcje ekonomii i psychologii w świetle koncepcji Gary’ego Beckera

Historia myśli ekonomicznej zna kilka przypadków prób łączenia obszaru badawczego ekonomii i psychologii. Przykładem takiego podejścia jest dorobek amerykańskiego ekonomisty Gary’ego Beckera. Stanowi on lustrzaną próbę podjęcia podobnego wyzwania przez niektórych luminarzy współczesnej psychologii, którzy podejmują się analizy zachowań jednostek w kontekście szeroko rozumianego gospodarowania.

Podstawowe gałęzie psychologii takie jak psychologia poznawcza, psychologia decyzji, czy też psychologia zachowań ryzykownych, zostały dostosowane do analiz lokujących się na styku ekonomii i psychologii. Złożyły się na gałęzie delimitowane z uwagi już nie na wymiar funkcjonowania jednostki, ale na kontekst, w jakim ona funkcjonuje. Przejawia się to w istnieniu takich działów psychologii jak psychologia rynku, psychologia zachowań konsumenckich, psychologia inwestowania czy też psychologia finansowa.

W ekonomii, podobny trend do obserwowanego w psychologii zapoczątkował swoimi odważnymi analizami Gary Becker. Podjął się on nie tylko dyskusji o założeniach ekonomii, czy też głębszego spojrzenia na konsekwencje ich przyjmowania, ale dokonał także próby ekspansji na nowe obszary, zarezerwowane dotąd dla przedstawicieli innych dziedzin nauk społecznych, takich jak psychologia, socjologia czy politologia.

Warto w tym miejscu krótko podsumować to, co stanowi cechę charakterystyczną obydwu omawianych podejść, tzn. psychologicznego i ekonomicznego. Podejście psychologów można byłoby sprowadzić do tego, co w ekonomii stanowi jedynie przedmiot założeń. Psychologia bowiem koncentruje się na analizie całego spektrum możliwych zachowań ludzkich, oraz tworzeniu niemal nieskończonego katalogu tego wszystkiego, co z psychologicznego punktu widzenia stanowi źródło tych zachowań. Katalog ten obejmuje procesy poznawcze, motywacyjne, emocje, preferencje, oczekiwania, utrwalone sposoby zachowania w formie nawyków lub bardziej złożone dyspozycje składające się na osobowość.

Z drugiej strony, ekonomista skazany jest z góry na konieczność przyjmowania określonych założeń, a więc przyjmowania wybranych idei za słuszne. Te założenia oraz idee stanowią podstawę do wyciągania daleko idących wniosków. Składa się to na pewien system powiązanych ze sobą logicznymi i przyczynowo-skutkowymi relacjami obserwacji (faktów) oraz ich interpretacji (idei), dokonywanych na różnym poziomie ogólności. Oznacza to, że ekonomista musi przynajmniej przez pewien okres poddawać się pewnym ideologiom, które akceptuje. Skutkuje to pewną inercją przyjmowanych założeń i przekonań, która w przypadku Beckera zaowocowała śmiałą ekspansją na pola in-

nych obszarów badawczych. Gdyby jego wysiłki poznawcze zostały dostrzeżone przez psychologów, którzy bywają niechętni ekonomicznej (realistyczno-pragmatycznej) perspektywie, to zapewne zadziałałoby to na psychologię inspirująco. Miałoby to miejsce jednak tylko wówczas, gdyby psychologowie nie wykazali się ignorancją w odbiorze tej niezwykle ciekawej perspektywy, choć sprzecznej z powszechnym myśleniem psychologów, a być może też dla psychologów nieco zbyt trudnej i abstrakcyjnej.

Psychologowie mają bowiem również swoje założenia i ograniczenia. Za pewniki przyjmuje się wybrane koncepcje filozoficzne, tj. empiryzm, racjonalizm, pragmatyzm i psychologizm. Z drugiej strony, mamy perspektywę ekonomii, gdzie założenia przyjmowane są na wyższym poziomie agregacji. Konfrontując filozoficzne źródła tych dziedzin, można powiedzieć, że o ile matką psychologii była filozofia, o tyle dla ekonomii jedynie pewna jej (filozofii) gałąź, a mianowicie etyka, że wspomnę *Teorię uczuć moralnych* Adama Smitha. U psychologów, wyczulonych na złożoność i żywiołowość ludzkich zachowań, perspektywa ekonomii – wywodząca się w pewien sposób z nauki zajmującej się sądami wartościującymi – może wzbudzać słuszne skądinąd powątpiewanie, lub u mniej refleksyjnych z nich reakcje stereotypowe i obronne, zwane potocznie ignorancją.

Ten swoisty styk przedmiotu badań ekonomii oraz psychologii można scharakteryzować jako zderzenie podejścia horyzontalnego i wertykalnego. Oznacza to konfrontację właściwej dla psychologów ciekawości i otwartości myślenia, z charakterystycznym dla rozumowania ekonomistów konserwatyzmem i niekiedy nieuświadomianą ideologią oraz stereotypami. Trudno jednak mówić o wyższości któregośkolwiek z tych podejść.

Z jednej strony, psychologowie natrafiają na ograniczenia, próbując usyste-

matyzować swoje myślenie o czynnikach społecznych warunkujących zachowania, a także rozważając konsekwencje etyczne zachowań ludzkich. Z drugiej strony, ekonomiści zbyt kategorycznie traktują przyjmowane przez siebie założenia i bywają bardzo surowi w ocenie ludzkich zachowań. Źródeł tych rozbieżności należy szukać w tym, co stanowi cel obu nauk. Psychologia ma na celu zrozumienie zachowań ludzkich, co rodzi inny punkt zaczepienia dla sądów wartościujących wywodzonych z perspektywy jednostkowej. Ekonomia za cel stawia sobie zrozumienie całych gospodarujących zbiorowości, co w praktyce przekłada się na formułowanie zaleceń dotyczących tego, jak należy prowadzić w tym zakresie politykę, oraz jakie rekomendacje formułować dla gospodarujących podmiotów na różnym szczeblu agregacji, dlatego w efekcie perspektywa jednostkowa ulega marginalizacji.

Można nawet mówić o pewnych patologiach związanych z aspiracjami obu tych nauk, podczas prób wychodzenia poza tradycyjnie uformowane granice ich obszarów badawczych. Patologie te wynikają zwykle z nieprzygotowania badawczego, nieświadomości i niezrozumienia problemów czekających na badaczy na styku tych obszarów lub w obszarach, które dla przedstawicieli danej dyscypliny stanowiły dotychczas jedynie przedmiot założeń lub element wiedzy ogólnej i potocznej.

Przykładowo, psychologowie społeczni, nieuświadomiamy sobie wpływu manipulacji na normy i systemy wartości panujące w danym społeczeństwie mogą, motywowani chęcią zysku, szkolić w tym zakresie przedstawicieli różnych grup zawodowych, mających w społeczeństwie różny status, uprawnienia, obowiązki i cele. Na przykład menedżer, który lepiej posługuje się technikami wpływu społecznego, może zwiększyć dzięki nim swoją pozycję, przekraczając granicę odnoszenia osobistych korzyści wyznaczaną

przez przyjęte normy. Może tym samym skłaniać do podobnych zachowań pozostałych przedstawicieli tego zawodu ze względu na co najmniej trzy czynniki, a więc (1) dużą rolę grupy odniesienia w kształtowaniu postaw przyszłych menedżerów, którzy identyfikują się z tą grupą, (2) społeczne uczenie się i nabywanie wiedzy w danym środowisku, oraz (3) kształtowanie tzw. norm deskryptywnych, a więc takich, które skłaniają do określonego zachowania dlatego, że ktoś inny w danej sytuacji, w taki a nie inny sposób się zachowuje. Tym samym psychologia jest źródłem nie tylko rozładującej konflikty wieloznaczności, ale również, dostarczając w tym przypadku narzędzi manipulacji, tworzy zarazem nowe płaszczyzny konfliktu.

Z drugiej strony, można mówić o błędach ekonomistów, którzy analizują zachowania jednostek sprowadzając je w skrajnych przypadkach jedynie do liczb, a to co utrudnia kwantyfikację jest po prostu ignorowane. W ten sposób ekonomista tworząc teorię coś opisuje i coś wyjaśnia, ale nie jest to na pewno fragment realnej rzeczywistości, a jedynie jej daleko wyidealizowany model. Zalecenia ekonomistów mogą w takiej sytuacji nabrać formę rekomendacji zachowań sprzecznych z obowiązującymi normami społecznym, przez co istniejące systemy norm i wartości ulegają niebezpiecznej erozji. Prowadzi to do obniżania się w społeczeństwie poziomu zaufania, a każda jednostka rozważa coraz więcej scenariuszy działania i bierze pod uwagę coraz większą liczbę środków, co dla innych może słusznie wywoływać poczucie zagrożenia skutkujące właśnie niższym poziomem zaufania.

Rodowód intelektualny Gary'ego Beckera

Tożsamość naukową i dorobek Beckera należy zaklasyfikować do ekonomicznej szkoły chicagowskiej. U jej podłoża leżały idee ekonomii neoklasycznej, ak-

centującej rolę rynku jako mechanizmu efektywnej alokacji dóbr i krytykującej ingerencję państwa w gospodarkę. Krytyka ta jest silnie widoczna również w jego pracach, w których idea rynku, efektywności alokacji, koszty i korzyści stanowiły podstawę prowadzonych analiz. Podejście to przekładało się na zalecenia ograniczania roli państwa do strażnika rynku i urynkawiania, oraz ekonomizowania obszarów dotychczas rozpatrywanych w kategoriach społecznych i normatywnych, takich jak przestępczość, dyskryminacja, rozrodczość. Becker przyjmuje zasadniczo trzy założenia, a mianowicie: (1) *maksymalizujący charakter zachowań ludzkich*, (2) *występowanie rynków, rynków faktycznych i »rynków-cieni« (...) charakteryzujących się różnym stopniem skuteczności i koordynujących działania różnych uczestników (...) oraz (3) stałość preferencji*⁵⁾.

Chociaż dzieła Beckera przesiąknięte były ideami ekonomii neoklasycznej, to jednak funkcjonowanie m.in. na pograniczu obszarów badawczych ekonomii i psychologii, ukształtowało w nim wrażliwość na rzeczywiste źródła ludzkich zachowań wykraczającą znacznie poza to, co przyjmuje się w ortodoksyjnej ekonomii neoklasycznej bazującej na syntezie poglądów A. Marhsalla. Pisał on bowiem, że: *zachowanie jest napędzane przez znacznie bogatszy zbiór wartości i preferencji*⁶⁾ niż wąsko rozumiany własny interes. Bogaty dorobek tego ekonomisty i jego wszechstronne, racjonalne podejście spotkało się z uznaniem, a za najwyższą jego formę można uznać przyznanie Nagrody Nobla w 1992 r.

Podejście Beckera określa się mianem ekonomicznej teorii zachowań ludzkich. Jest to jednak ogólna nazwa podejścia, ponieważ wspólna jest w nim metoda, założenia i tożsamość naukowa badacza, natomiast za tym terminem kryje się *de facto* wiązka kilku różnych teorii odpowiadających temu, co Becker badał i ujmował w postaci teorii.

Ekonomiczna teoria interakcji społecznych

W roku 1974 Becker napisał *A Theory of Social Interactions*, artykuł poświęcony teorii interakcji społecznych¹⁾. Od pierwszych stron można zauważyć daleko idące wyabstrahowanie rozważań, od niekwestionowanych socjologicznych i antropologicznych ram podobnych analiz dokonywanych na gruncie socjologii i antropologii. Jeszcze bardziej uderza brak jakiegokolwiek psychologicznego kontekstu. W zamian, czytelnik może otrzymać pojęcia ekonomiczne takie jak dochód czy cena, zastosowane do zupełnie nowych problemów i sytuacji. Myśl przewodnią tego artykułu uczony wypuklił w zdaniu mówiącym o tym, że: *centralnym pojęciem mojej analizy jest »dochód społeczny«, czyli suma dochodu własnego danej osoby (jej zarobków itd.) oraz pieniężnej wartości, jaką dla tej osoby mają pewne istotne właściwości innych, których zestaw obejmuje nazwą »społeczne środowisko« danej osoby*¹⁾. Przyjmując taką definicję dochodu społecznego można rozważać „cenę” środowiska społecznego oraz różnego rodzaju transfery dokonywane w tym środowisku, które przekładają się w dalszej perspektywie na to właśnie, jak „cenne” jest to środowisko³⁾.

Podstawową komórką społeczną jest rodzina, a zatem nie wzbudza wątpliwości fakt, że podstawowym przedmiotem analizy dla Beckera było gospodarstwo domowe, a w jego szerszym, choć nadal ekonomicznym ujęciu – rodzina³⁾. Dalej w pracy następuje wyprowadzenie modelu formalnego, w którym określona zostaje funkcja użyteczności gospodarstwa domowego i funkcja produkcji, rozszerzona o różnego rodzaju zmienne, tj. wykształcenie, doświadczenie oraz „zmienne środowiskowe”, która określa to, w jaki sposób potrzeby są zaspokajane. Tak jak w klasycznych analizach wprowadzane jest ograniczenie budżetowe, co przy wspomnianym wcześniej założeniu mak-

symalizacji – w tym wypadku funkcji produkcji użyteczności, przekłada się na warunek równowagi określony w następujący sposób³⁾:

$$\frac{\partial U_i}{\partial x} = \frac{p_x}{p_R}$$

Biorąc pod uwagę to, że jednostka wydaje dochody, limitowane ograniczeniem budżetowym wyrażonym po prawej stronie równania, na dobra „własne”, oraz cechy innych osób, można powiedzieć, że następuje wymiennosc tych pierwszych wydatków związanych z symbolem x z drugimi wydatkami oznaczanymi jako R . W następstwie uściślenia pojęć i wyprowadzenia warunku równowagi prowadzona jest analiza za pomocą krzywych obojętności, rozpatrywane są efekty dochodowe i cenowe oraz potencjalne zastosowania tak sformułowanej koncepcji³⁾. Wśród zastosowań punktem wyjścia jest rodzina, natomiast potem poprzez abstrahowanie od podstawowego modelu teoretycznego analizowane są zjawiska, tj. filantropia, wydatkowanie pieniędzy na dobra prestiżowe w kontekście interakcji wieloosobowych, oraz możliwość i przesłanki wystąpienia przejawów zazdrości i nienawiści. Lektura artykułu nasuwa refleksję, że wysiłki mające sprawić, aby ekonomia bardziej odpowiadała rzeczywistości, mogą być skoncentrowane nie tylko na zmianie założeń. Becker pokazał, że można pójść zupełnie innym tropem, ponieważ wówczas, gdy nie uchylamy założeń, ale rozszerzamy obszar analizy, uzyskujemy nowy wymiar informacyjny zawarty w takiej analizie.

Ten nowy wymiar wnosi czynnik społeczny i psychologiczny w zupełnie odmienny sposób, niż nakazywałyby to rozważania wynikające ze sporów metodologicznych. Do przełomu związanego z „rozszerzeniem” granic pomiędzy dziedzinami, spory te, na mocy bazujących na filozofii nauki modeli metodologicznych,

akcentowały rolę założeń i konieczność ich zmiany wówczas, gdy chce się urealnić i rozszerzyć zakres obowiązywania wniosków, gdy dokonywana jest systematyzacja modelowa. Zachowując jednak założenia, a przenosząc analizę na nowy obszar, otrzymujemy jednak nową jakość, ponieważ zapewniamy pewną porównywalność analiz w sytuacji, gdy jedynie przedmiot analizy jest inny, przez co testujemy w pewien sposób ogólność modeli charakterystycznych dla podejścia ekonomii neoklasycznej. Efektem tego jest otrzymanie nowego narzędzia analizy dla innego obszaru, gdzie skuteczność takiej metody i związanej z nią techniki opiera się na wykorzystaniu sfery abstrakcji tam, gdzie dotychczas, w jej osiąganiu, dominowała empiria.

Ekonomiczna teoria zachowań politycznych

W roku 1983 Gary Becker sformułował oryginalną teorię konkurencji między grupami nacisku zmierzającymi do zdobycia wpływów politycznych²⁾. Zgodnie z tą teorią, analizie poddawane są rzeczywiste wybory polityczne zdeterminowane wysiłkami jednostek i grup, które usiłują zabezpieczyć swój interes. Ciekawym założeniem w tej teorii jest, iż samo znaczenie polityków jest niewielkie, ponieważ najważniejsze jest to, czyje interesy reprezentują przenosząc „presję aktywnych grup”, a więc ich aktywność ukierunkowywana jest przez te grupy. Zakłada się również, że interesy jednostek ulegają naturalnej agregacji zgodnie z ich charakterystykami demograficznymi, statusem socjoekonomicznym oraz czynnikami geograficznymi, i służą całej w taki sposób wyodrębnionej grupie. Efektem takiej konkurencji może być równowaga w strukturze podatków, subsydiów oraz poparcia politycznego²⁾.

W porównaniu z teorią interakcji społecznych, gdzie wykorzystywany jest aparat mikroekonomiczny związa-

ny z analizą marginalną, tu analiza ma charakter bardziej makroekonomiczny. W tego typu analizie czynniki wpływające na zmienne makroekonomiczne, na mocy już wstępnych założeń, mają charakter zagregowany. Podobnie jak poprzednio, wyprowadzone zostają warunki równowagi – tym razem dla podatków i subsydiów oraz tzw. *deadweight costs*. Następnie za pomocą analizy marginalnej i statystyki porównawczej badane jest teoretycznie zjawisko konkurencji pomiędzy grupami nacisku. Główny postulat teorii można ująć w postaci twierdzenia, że: *grupa, która będzie bardziej efektywna w wytwarzaniu politycznego nacisku, będzie zdolna do redukcji ciążących na niej obciążeń fiskalnych i zwiększenia otrzymywanych subsydiów*²⁾. Rozważane są również inne definicje efektywności grup nacisku, przy czym akcentowana jest większa rola efektywności względnej (efektywność jednej grupy w porównaniu do pozostałych), niż jej efektywności bezwzględnej, a więc na przykład zdolności do ograniczania efektu „jazdy na gapę”. Następnie analiza jest rozszerzana na istnienie *deadweight costs* oraz problemu redystrybucji dóbr za pośrednictwem państwa.

Uwzględniając te dwa ostatnie czynniki uzasadnia się również zjawisko zwane tyranią *status quo*. Wyjaśnienie to sprowadza się do postulatu, zgodnie z którym: *sfera polityki nie powinna w znacznym stopniu kolidować z prywatną dystrybucją dochodu nawet wówczas, gdy grupy odnoszące korzyść z takiej kolizji są lepiej zorganizowane niż grupy pokrzywdzone taką sytuacją, dopóki te pierwsze nie przekroczą pewnego stopnia zorganizowania*²⁾. Ciekawym wnioskiem jest również to, że opisywana konkurencja pomiędzy grupami nacisku wspiera efektywne metody opodatkowania. Analiza zostaje ponadto rozszerzona na większą liczbę grup. Ważnym ogólnym wnioskiem płynącym z tej analizy jest to, że już sam fakt konkurencji pomiędzy grupami nacisku wytwarza po-

trzebę redystrybucji. Politycy w tym procesie są jednak traktowani jedynie jako agenci różnych grup nacisku.

Konkluzje

Podsumowując ujęcie zachowań w kontekście społecznym i politycznym dokonane w koncepcjach Gary'ego Beckera warto podkreślić, że jest to podejście oryginalne i dodające nową wartość informacyjną zarówno przedstawicielom ekonomii, jak i pozostałych nauk społecznych. Zaletą takiego podejścia jest jego głębokie teoretyczne osadzenie w długiej tradycji ekonomii neoklasycznej, zawierającej bogaty zestaw narzędzi analizy. Tym narzędziom odpowiada również sprawdzony zestaw idei leżących u ich podłoża. Inną korzyścią wynikającą z takiego podejścia jest precyzja.

Podejście Beckera akcentuje bezpośrednio rolę konkurencji przy dokonywaniu racjonalnych decyzji i wyborów, jednak w tle można wyczuć ukryte założenie, że w tak analizowane procesy społeczne wpisany jest konflikt. Na gruncie socjologii teorie nawiązują do socjologii E.O. Wilsona, który miał dość powierzchowny pogląd na rozwój społeczny i organizujące życie społeczne systemy wieloczynnikowe, które traktował jako pewne stadium ewolucji⁷. Chociaż na gruncie m.in. psychologii ewolucyjnej dokonano ogromnej syntezy wiedzy dotyczącej natury ludzkiej, czego kulminacją była książka *Tabula Rasa. Spory o naturę ludzką*, S. Pinkera⁶, to zbliżając się do połowy drugiej dekady XXI wieku, można się raczej spodziewać wielkiej syntezy współczesnej filozofii i humanistyki, uwzględniającej wiedzę pochodzącą z nauk przyrodniczych oraz wykorzystującej nowatorskie metody prowadzenia badań i analiz, takie jak na przykład sztuczna inteligencja, niż brnięcia w być może ślepej uliczki tłumaczenia natury ludzkiej za pomocą genetyki i teorii ewolucji.

Nauka o układach złożonych bada zjawiska nieliniowe i problem tzw. emergencji, a więc wyłaniania się nowych jakości w złożonych systemach. System społeczny zdeterminowany przez kulturę, zwłaszcza we współczesnych wielowartościowych, wieloznacznych i pluralistycznych społeczeństwach, ma cechy jak najbardziej emergentnej nadbudowy ponad to, co konstytuuje biologia, i być może na nowo okaże się, że kultura nie jest tak cienką warstwą, jak się to socjobiologom wydawało. Dlatego też, nadmierne upraszczanie problematyki społecznej, można potraktować jako główny zarzut wobec koncepcji Beckera, który tworzył w okresie, kiedy świat był bardzo zafascynowany cybernetyką i inżynierią społeczną uprawianą niemal na wzór inżynierii związanej ze sferą techniki.

Biorąc pod uwagę wspomniane na wstępie problemy, występujące na styku różnych dziedzin nauk społecznych, można powiedzieć, że przyszłość raczej należy do tego wszystkiego, co się na tym pograniczu narodzi, i co być może na zawsze odwróci uwagę od manii kwantyfikowania rzeczywistości za pomocą rozbudowanej analizy matematycznej. Być może nadejdzie jeszcze w międzyczasie era nadmiernej fascynacji procesami stochastycznymi w analizach ekonomicznych, na miarę fascynacji analizą marginalną, lub rozwijane będą dalej nowe formy współczesnej fenomenologii w postaci analizy systemów wieloagentowych, jednak to wszystko stanowi pewną reminiscencję totalitarnych tęsknot do kontrolowania społeczeństw na taką skalę, na jaką możliwa jest kontrola przyrody.

Wydaje się również, że wobec imperializmu ekonomii wraz z jej orientacją na wynik i efektywność, imperializm współczesnej psychologii może stanowić pewną przeciwwagę, wprowadzając do gry wieloznaczność i zupełnie odmienne spojrzenie na zniekształcenia informacji, które powstają zarówno na skutek wpisa-

nej w ludzką naturę nieracjonalności, jak i celowo kreowanej asymetrii informacji, która dla jednostek może stanowić źródło przynajmniej przejściowego poczucia bezpieczeństwa i stabilności. Jednostki, mając z jednej strony niespotykany dotąd dostęp do informacji, a z drugiej zdolność umiętnej autoprezentacji i wpływania na innych, mogą zabezpieczać się przed mechanizmami społecznymi o charakterze totalnym, którym służą w podobnym stopniu nauki ekonomiczne i psychologia.

Można bowiem powiedzieć, że tak jak wiedza ekonomiczna jest narzędziem dla sprawujących władzę na różnych szczeblach agregacji, tak wiedza psychologiczna również stanowi narzędzie umożliwiająca oddziaływanie na różną skalę. Stąd, istnienie tych dwóch przeciwstawnych imperializmów – ekonomizmu i psychologizmu, może stanowić niespotykane dotąd źródło dialogu i formowania nowych płaszczyzn funkcjonowania jednostek, choć nie jest wykluczone, że dialog taki może niekiedy przerodzić się w konflikt – choćby dotyczący wartości. Może tak się stać choćby dlatego, że skrajne formy podejścia ekonomicznego mogą być dla psychologów znamionami kalkulatorywnego rysu psychopatii, a dla zorientowanych na bogactwo całego społeczeństwa makroekonomistów, tkliwość psychologów może być uznawana za wyraz niebezpiecznych totalnych zapędów, do formowania jednostek według z góry określonych norm, podczas gdy prawdziwym źródłem bogactwa może być różnorodność i związany ze specjalizacją podział pracy.

Trzeba jednak podkreślić, że zarówno współczesna ekonomia, jak i psychologia w dużym stopniu podzielają idee pragmatyczne. Z jednej strony, ekonomia silnie wznosi się ponad neoklasycznymi założeniami, mającymi pragmatyczne korzenie, a interwencjonizm musi mieć racjonalne przesłanki. Z drugiej strony, w psychologii pragmatyzm manifestuje się w skromnych deklarowanych celach tej dziedziny,

gdzie proste dążenie do jednostkowego szczęścia przeważa nad analizą zachowań jednostki, w kontekście dalej idących konsekwencji społecznych i etycznych. Ten fundament, który rzekomo ma chronić przed zapędami idealistyczno-moralizatorskimi oraz tworzeniem utopii o charakterze totalnym, sprzyja jednak temu, że wytwarzana na dużą skalę wiedza psychologiczna przyczynia się do osiągania przez jednostki bezproduktywnych przewag nad innymi, a więc takich przewag, które nie sprzyjają zaspokajaniu interesów przez inne jednostki, bo w wyniku takiej przewagi nie dokonuje się wytwarzanie czegokolwiek.

Istnienie takich bezproduktywnych przewag może być w sensie społecznym przyczyną anomii – z punktu widzenia socjologii i etyki, oraz nieefektywnej alokacji kapitału i informacji – z punktu widzenia ekonomii, gdyż kapitał i informacja nie trafia do najbardziej przedsiębiorczych, ale do tych, którzy najlepiej posługują się wiedzą psychologiczną do osiągania swoich celów.

A zatem psychologia uciekając od poglądów idealistyczno-moralistycznych, związanych z różnego rodzaju socjalistycznymi utopiami, może osuwać się w anomię, bo nie dostrzega tego, co w innych naukach społecznych i w etyce uważa się za ważne, a więc pewne dobro zbiorowe. Natomiast dla ekonomisty odrzucenie idei socjalistycznych nie oznacza odrzucenia porządku społecznego w ogóle, lecz sceptycyzm wobec zbyt wielkich ambicji w zakresie organizacji życia zbiorowego.

Psychologowie analizując jednostkę na tle społeczeństwa tworzą wiele paradoksów, ponieważ z jednej strony akcentują wolność jednostki, a z drugiej współtworzą wraz z lekarzami wielkie tomy wyliczające zaburzenia psychiczne. Jeżeli przyjąć, że kryteria oraz normy tworzy społeczeństwo trudno zrozumieć, jak można pogodzić sprzeczność między obroną wolności

jako zasady z obroną równości, propagując etykiety i stereotypy stanowiące swego rodzaju „kaganiec” dla zbyt skrajnych zachowań jednostkowych, które utrudniają życie innym jednostkom, przez co zwrotnie, poprzez mechanizmy wykluczenia, przynoszą im cierpienie i społeczne piętno. Trudno zatem rozstrzygnąć, czy psychologom rzeczywiście zależy tylko na dobru ich klientów i postępie wiedzy psychologicznej, bo abstrahując od perspektywy społecznej, czy też, z ukrycia, służą społeczeństwu, propagując na różne sposoby idee lewicowe, bo piętnując jedne stereotypy tworzy się w ich miejsce nowe. Każde to wątpić, czy na pewno altruistyczne motywy i intencje przełożą się na ogólne dobro społeczeństwa, czy też staną się raczej podglebiem kolejnych niebezpiecznych utopii, które szybko znajdą swoich zagorzałych radykalnych zwolenników, zwłaszcza w czasach kryzysów

i niepokoju społecznych. Przed realizacją takich ukrytych ideologicznych motywów powinna w pewien sposób chronić inna nauka społeczna – na przykład ekonomia, która może bardziej obiektywnie spojrzeć na wizje i lęki psychologów, którzy stają się niewolnikami własnej perspektywy, ze względu na ograniczenia, jakie sobie sami nakładają.

W psychologii jednak warto szukać również pewnego ratunku dla ekonomistów, którzy zbyt silnie dążą do realizacji jednej ideologii, czy też jednej wizji, pokazując, że każdy, kto chce dać większej zbiorowości pewne korzystne dla niej reguły, powinien najpierw ją bardzo dokładnie poznać, a ten proces poznawania tej złożoności nigdy się nie skończy, bo jednostki same się ciągle uczą i stają coraz bardziej złożone, przez co reguły stworzone przez ekonomistów powinny też ulegać stałej, stopniowej ewolucji.

Bibliografia:

1. Becker G.S., *A Theory of Social Interactions*, “The Journal of Political Economy”, 1974, Vol. 82, No. 6, pp. 1063-1093.
2. Becker G.S., *A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence*, “The Quarterly Journal of Economics”, 1983, Vol. 98, No. 3, pp. 371-400.
3. Becker G.S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990, s. 436-574.
4. Becker G.S., *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior*, “The Journal of Political Economy”, 1975, Vol. 101, No. 3, p. 385.
5. Hagemeyer H., *Przedmowa do wydania polskiego*, [w:] *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, G.S. Becker, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990, s. 8.
6. Pinker S., *Tabula rasa. Spory o naturę ludzką*, GWP, Gdańsk 2005.
7. Wilson E.O., *Socjobiologia*, Zysk i S-ka, Poznań 2000, s. 320-321.
8. Winiecki J., *Odwieczne zderzenie wyobrażeń o tym, jak funkcjonuje świat. Kontrast wizji i proponowanych instytucji*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, Rok LXXII, zeszyt 3, 2010.