

# EKONOMIA I INNE NAUKI SPOŁECZNE

*STUDIA INTERDYSCYPLINARNE*

Redakcja naukowa Jan Polowczyk

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W POZNANIU

EKONOMIA  
I INNE  
NAUKI  
SPOŁECZNE



# EKONOMIA I INNE NAUKI SPOŁECZNE

*STUDIA INTERDYSCYPLINARNE*

Redakcja naukowa **Jan Polowczyk**

**WYDAWNICTWO UEP**



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W POZNANIU

Poznań 2023

### **Komitet Redakcyjny**

*Barbara Borusiak, Szymon Cyfert, Bazyli Czyżewski, Aleksandra Gawel (przewodnicząca),  
Tadeusz Kowalski, Piotr Lis, Krzysztof Malaga, Marzena Remlein,  
Eliza Szybowicz (sekretarz), Daria Wieczorek*

### **Recenzent**

*Bogdan Mróz*

### **Projekt okładki**

Boobry Group

*Marta Brzóstowicz*

### **Redakcja i korekta**

*Anna Grześ*

**Sugerowane cytowanie:** Polowczyk, J. (red.). (2023). *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7>

ISBN 978-83-8211-191-0

eISBN 978-83-8211-192-7

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7>

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Poznań 2023



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w POZnanIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

<https://wydawnictwo.ue.poznan.pl>, e-mail: [wydawnictwo@ue.poznan.pl](mailto:wydawnictwo@ue.poznan.pl)

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Druk: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

ul. Towarowa 53, 61-896 Poznań, tel. 61 854 38 06

## SPIS TREŚCI

Wstęp ( <i>Jan Polowczyk</i> ) .....	7
1. Wojna w dobie „powrotu historii” ( <i>Marek Ratajczak</i> ) .....	17
2. Znaczenie interdyscyplinarności w rozwoju marketingu ( <i>Henryk Mruk</i> ) ..	39
3. Psychologiczne i neuronaukowe podstawy podejmowania decyzji ( <i>Jan Polowczyk</i> ).....	55
4. Neurobiologia relacji w świecie nadmiaru informacji ( <i>Marek Kaczmarzyk</i> ).....	72
5. Wzajemność wśród Polaków i rola polityki społecznej w jej kształtowaniu ( <i>Piotr Michoń</i> ).....	82
6. Relacje między kulturą a ekonomią – kulturyzacja ekonomii i ekonomizacja kultury w kontekście determinizmu technologicznego ( <i>Magdalena Sobocińska</i> ).....	100
7. Religia jako czynnik kulturowy a rozwój rachunkowości w wybranych państwach azjatyckich ( <i>Małgorzata Czerny</i> ) .....	118
8. Grzeszne spółki: synteza 15 lat badań teoretycznych i empirycznych ( <i>Paweł Niszczota</i> ) .....	133
9. Finanse ewolucyjne ( <i>Paweł Kliber</i> ) .....	151
10. Czego nauki prawne mogą się nauczyć od ekonomii? sprawa pomocy publicznej po pandemii COVID-19 ( <i>Jakub Kociubiński</i> ).....	170
Zakończenie .....	185
Indeks rzeczowy .....	189



## WSTĘP

Podstawowym celem niniejszej pracy jest przedstawienie możliwości rozwijania badań interdyscyplinarnych w naukach ekonomicznych. Niewątpliwy postęp w nauce, szczególnie w XX wieku, odbywał się w wąskich specjalizacjach. Tak rozwijała się medycyna, fizyka, chemia, a także nauki społeczne. Należy jednak podkreślić, że w miarę wzrostu złożoności naszej ziemskiej cywilizacji wyrażającej się przede wszystkim w rosnącej liczbie mieszkańców, a w ślad za tym dynamicznego wzrostu gospodarczego wspieranego przez rozwój technologiczny, rośnie potrzeba transferu wiedzy między różnymi polami ludzkiej działalności. Dotyczy to również nauk społecznych. Nauki ekonomiczne (ekonomia i finanse, a także nauki o zarządzaniu i jakości) w ostatnich dekadach czerpią wiele z psychologii, nauk socjologicznych i nauk prawnych czy nawet z neurobiologii<sup>1</sup>. Świadomość konieczności zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska naturalnego wzmacnia te tendencje.

W przypadku ekonomii najbardziej oczywiste są powiązania z psychologią. Obecnie najbardziej akceptowaną definicją ekonomii jest sformułowanie Robbinsa (1935, s. 16): „Ekonomia jest nauką, która bada zachowania człowieka jako związku między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania”. Pierwsza część jego definicji wskazuje na znaczenie badania zachowań człowieka. Jest to także stały element wielu współczesnych definicji ekonomii jako nauki (Backhouse i Medema, 2009). Możemy zatem przyjąć, że we współczesnej ekonomii jest pewien konsens co do tego, że podstawowym podmiotem ekonomii jako dyscypliny naukowej jest człowiek i jego zachowania związane z szeroko rozumianymi działaniami gospodarczymi.

Smith, który powszechnie uważany jest za „fundatora” współczesnej ekonomii, był nie tylko ekonomistą. Mając 29 lat, został profesorem filozofii moralnej na uniwersytecie w Glasgow. Przedmiot ten obejmował wówczas teologię, etykę, prawo i politykę, a w ramach tej ostatniej – także ekonomię. Według Heilbroner (1993, s. 64) Smith był „filozofem, psychologiem, historykiem i socjologiem, który stworzył wizję świata, obejmującą motywację ludzką, ‘etapy’ historyczne i mechanizmy ekonomiczne”.

Smith miał świadomość, że człowiek jest częścią ziemskiej przyrody i najbardziej społecznie rozwiniętym przedstawicielem świata zwierząt (2007, t. 1, s. 19, 94, 173). Zdawał sobie sprawę z procesów rozwojowych, które prowadziły

---

<sup>1</sup> Badania interdyscyplinarne w zakresie ekonomii, a także szerzej – nauk społecznych były i są prowadzone w Polsce, o czym świadczą trzy publikacje książkowe: (Polowczyk i in., 2018; Paliga i in., 2018; Wąsikowska i in., 2022).



od epoki myślistwa, zbieractwa, rolnictwa do współczesnej mu epoki handlu. Zachwycał się doskonałością tego ruchu w kierunku coraz większego dobrobytu ludzkości. Trzeba przy tym pamiętać, że nie znał jeszcze pojęcia ewolucji w sensie Darwina.

Teoria Smitha opiera się na dogłębnej znajomości historii i procesów gospodarczych, i to nie jednego kraju czy kontynentu, ale całego ówczesnego świata: od Chin po Europę i Amerykę. Jego wywody były formułowane na podstawie tego, co działo się w ówczesnych sklepach, warsztatach i pierwszych manufakturach. Pisał o ludziach, wśród których żył, o przedmiotach, które go otaczały, i o procesach, które były mu znane. Nie tworzył abstrakcyjnych modeli. Pisał o ludzkich słabościach i chciwości, które prowadzą m.in. do psucia prawa, monopoli, przywilejów cechowych, wyzysku pracowników itp. Te ludzkie ułomności, ściśle związane z ludzką naturą, nie zmieniły się w ciągu wieków (Polowczyk, 2009).

Późniejsi klasycy ekonomii Marshall<sup>2</sup> i Keynes<sup>3</sup> zwracali uwagę na kluczową rolę czynnika ludzkiego. Simon (1976), twórca koncepcji tzw. ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*), badał, w jakim stopniu podejmowanie decyzji jest racjonalne i wyznaczane przez egoistyczne interesy. W przeciwieństwie do ekonomistów głównego nurtu, był zwolennikiem integracji z innymi naukami społecznymi.

Propozycję ewolucyjnej teoretycznej ramy dla integracji nauk behawioralnych przedstawił Gintis (2007). Według niego nauki behawioralne obejmują nauki ekonomiczne, biologię, antropologię, socjologię, psychologię i nauki polityczne. Każda z tych dyscyplin bada zachowanie człowieka, ale ich modele nie są kompatybilne. Jednak konieczne jest podjęcie wysiłków w celu integracji nauk społecznych opartej na teorii ewolucji zarówno genetycznej, jak i kulturowej.

Badania interdyscyplinarne w naukach społecznych mają charakter niszowy. Wynika to ze specyficznych uwarunkowań charakterystycznych dla branży nauki jako aktywności profesjonalnej. Badaczom trudno jest rezygnować z dotychczasowych przyzwyczajzeń i swoich osiągnięć. Jak zauważa Matera (2013, s. 5), „Dotyczy to zwłaszcza nauk ekonomicznych, których pozycja na przestrzeni ponad dwustu lat jest już dla niektórych badaczy na tyle ugruntowana, by ryzykować poddawanie jej kolejnym eksperymentom metodologicznym”.

---

<sup>2</sup> Marshall w swoim podstawowym dziele *Zasady ekonomiki* (1925, s. III–IV) stwierdził: „Głównym [...] przedmiotem badania ekonomiki są istoty ludzkie, których losem, dobrym czy złym, jest zmiana i postęp”.

<sup>3</sup> Keynes w swoim dziele *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* (2003, s. 142–143) wprowadził pojęcie zwierzęcych instynktów (*animal spirits*). Stwierdził, że „[m]otorem decyzji jest nasz wrodzony pęd do działania i chociaż racjonalna część naszego «ja» stara się wybrać najlepszą możliwość i chociaż tam, gdzie się da, przeprowadzamy kalkulację, to często jednak powoduje nami kaprys, sentyment lub przypadek”.

Badacze, łącząc wyniki badań z różnych dyscyplin, narażają się na zarzuty mieszanania różnych metodologii.

Magala (2011, s. 258) zauważa, że „z punktu widzenia profesjonalnych hierarchii akademickich, w znacznym stopniu uzależnionych od biurokratycznie zdefiniowanych specjalizacji, badania interdyscyplinarne zawsze niosą ze sobą niebezpieczeństwo marginalizacji i utraty statusu zawodowego. Naukowiec, który prowadzi badania interdyscyplinarne, traci oparcie dla swojej kariery, swoją podstawę instytucjonalną”. Związane są z tym zasady publikowania i awansów w naukach ekonomicznych. Według Kornaia (2008, s. 310–311) młodzi naukowcy, chcący zrobić szybką karierę akademicką, zajmują się teoriami dobrze znanymi w środowisku. Wystarczy je nieco zmodyfikować i dopracować, a wtedy artykuł ma szansę na opublikowanie w renomowanych, najlepiej punktowanych czasopismach. Recenzenci mogą być anonimowi, ale i tak preferują prace podobne do własnych, a czasopisma ulegają stopniowej uniformizacji. Jeszcze bardziej radykalnie wypowiadał się na ten temat wieloletni redaktor pisma „Kyklos” Frey (2003).

Nowe idee stanowią niepożądane zakłócenie w każdej organizacji. W ekonomii behawioralnej dobrze rozpoznano tę prawidłowość ludzkiego zachowania i określa się ją jako „skłonność do utrzymywania status quo” (*status quo bias*). Dobrym przykładem ilustrującym powyższe rozważania może być dyskusja na łamach czasopisma „Ekonomista”, jaka się rozwinęła po opublikowaniu książki *Podejście ewolucyjne w naukach społecznych* (Polowczyk i in., 2018) (zob. Styś, 2020; Kwaśnicki, 2020; Polowczyk, 2021).

Pomimo wielu przeszkód coraz bardziej oczywista staje się „współpraca ekonomistów z politologami, ale też z historykami, archeologami, etnografami, geografami, prawnikami, politologami, socjologami, a nawet z psychologami, biologami, lekarzami, inżynierami” (Matera, 2013, s. 16). W przyszłości może się zatem zrealizować idea konsyliencji (jedności) nauk, o której pisał Wilson (2002). W ten oto sposób nauki ekonomiczne, w tym ekonomia i nauki o zarządzaniu, mogą uzyskać zupełnie nowe podstawy, które wzmocnią ich status naukowy.

Według obecnej klasyfikacji nauk w Polsce (Rozporządzenie, 2018) dziedzina nauk społecznych składa się z następujących dyscyplin: ekonomia i finanse, geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna, nauki o bezpieczeństwie, nauki o komunikacji społecznej i mediach, nauki o polityce i administracji, nauki o zarządzaniu i jakości, nauki prawne, nauki socjologiczne, pedagogika, prawo kanoniczne i psychologia.

Monografia składa się z dziesięciu rozdziałów napisanych przez autorów z trzech centrów akademickich: poznańskiego, wrocławskiego i katowickiego. Poznań reprezentuje siedmiu autorów (sześciu z Uniwersytetu Ekonomicznego oraz jeden z Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości). Z Wrocławia jest

dwoje autorów – z Uniwersytetu Ekonomicznego i Uniwersytetu Wrocławskiego. Natomiast Katowice reprezentuje autor z Uniwersytetu Śląskiego.

Rozdział pierwszy, *Wojna w dobie „powrotu historii”*, łączy ekonomię z historią (należącą do dziedziny nauk humanistycznych), a także z naukami o polityce i administracji oraz naukami o bezpieczeństwie (należącymi do dziedziny nauk społecznych). Autor nawiązuje bezpośrednio do aktualnych wydarzeń związanych z napaścią militarną Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku. Podkreśla, że nie da się całkowicie oddzielić sfery aktywności gospodarczej ludzi od innych obszarów życia społecznego, między innymi od sfery polityki w jej wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym. Stąd wynika konieczność badania zjawisk wojen i ich konsekwencji o wymiarze gospodarczym. W szczególności ważne jest pytanie: Skąd biorą się wojny i czy jest możliwy wieczny pokój? Dlaczego konflikty militarne ciągle gdzieś wybuchają? Wojny są integralną, czyli na swój sposób „naturalną” częścią życia społecznego jako element triady: państwo – polityka – wojna. Jednakże to konkretni ludzie podejmują decyzje uruchamiające wojenną machinę, kierując się subiektywnymi przesłankami, ale zawsze z patriotycznymi hasłami na sztandarach.

Rozdział drugi, *Znaczenie interdyscyplinarności w rozwoju marketingu*, jest poświęcony rozwojowi marketingu i jego związkom z innymi dyscyplinami nauki. Marketing stał się awangardą nurtu interdyscyplinarnego w naukach społecznych. Przyczyniły się do tego ogromne nakłady finansowe wielkich korporacji, a także instytucji państwowych i politycznych. Podmioty, które rozumiały konieczność interdyscyplinarnego podejścia do badania zachowań konsumentów (a także wyborców), zwiększały szanse na umacnianie swojej pozycji na rynku. Pomocny okazał się rozwój ekonomii behawioralnej wskazującej na znaczenie emocji w zachowaniach konsumentów. Dbalność o skuteczność narzędzi marketingu wymagała współpracy z sektorami kreatywnymi: filmem, radiem, telewizją i internetem. Prowadziło to do modyfikowania metod badawczych wykorzystywanych w marketingu, a także podejmowania wysiłków w celu tworzenia własnych metod, takich jak analiza skuteczności promocji, tworzenie koncepcji nowych produktów czy mierzenie pozycji marki. Do działań marketingowych nieustannie włączano innowacje technologiczne (na przykład data science, skanowanie aktywność mózgu, rejestracja ruchu gałek ocznych).

Rozdział trzeci, *Psychologiczne i neuronaukowe podstawy podejmowania decyzji*, wyjaśnia procesy formułowania decyzji gospodarczych i biznesowych z uwzględnieniem najnowszych osiągnięć psychologii i neuronauk. Przedstawiono dualistyczne koncepcje funkcjonowania mózgu, a także znaczenie afektu i poznania w procesach decyzyjnych. Zwrócono uwagę na różnice terminologiczne między koncepcjami propagowanymi w literaturze ekonomicznej przez Kahnemana (System 1 i System 2) a najnowszymi opracowaniami dotyczącymi zarządzania, w których dominuje podział na X-system i C-system. Sformuło-

wana została teoria afektywno-kognitywna (*affect cognitive theory*) sugerująca, że kluczowe są wielopoziomowe fizyczne i społeczne okoliczności, w których stany emocjonalne wpływają na efekty poznania decydentów. Decydenci są postrzegani jako „emocjonalni kognitywiści” (*emotional cognizers*). Przedstawiono możliwości wykorzystania osiągnięć neuronauki. Omówione zostały także różnice między heurystykami i ewolucyjnymi skłonnościami poznawczymi. W szczególności podkreślona została rola procesów odwzajemniania i zaufania jako kluczowych skłonności poznawczych w relacjach społecznych.

Rozdział czwarty, *Neurobiologia relacji w świecie nadmiaru informacji*, wyjaśnia procesy ekonomiczne i społeczne poprzez wykorzystanie osiągnięć psychologii, pedagogiki i neuronauk. Autor zwraca uwagę na niedostosowanie naszych mózgów do wymagań, jakie stwarza współcześnie nadmiar informacji. Mózgi naszych przodków ewoluowały w niewielkich grupach zbieraczo-myśliwskich, w których niedobór podstawowych dóbr i potrzeb był powszechny. Nadmiar jest nowym zjawiskiem, które pojawiło się na obecnym etapie rozwoju naszej cywilizacji w krajach najbardziej rozwiniętych. Dotyczy w szczególności pożywienia, powodując epidemię otyłości, która paradoksalnie dotyka głównie najuboższe warstwy społeczne. Mamy także do czynienia z nadmiarem informacji, które atakują nasze umysły głównie poprzez internet. Świat nadmiaru staje się źródłem niebezpiecznego przeciążenia. Zmiana skali zmieniła nasze istotne cechy w jedne z najpoważniejszych wyzwań przyszłości. Nadmiar negatywnych bodźców zewnętrznych staje się zagrożeniem dla przeładowanych systemów nerwowych.

Rozdział piąty, *Wzajemność wśród Polaków i rola polityki społecznej w jej kształtowaniu*, przedstawia wyniki badań nad odwzajemnianiem społecznym w Polsce. Wzajemność jest przedmiotem zainteresowania antropologii, psychologii społecznej, prawa, biologii, socjologii i ekonomii. Skłonność do odwzajemnienia jest cechą wrodzoną, która rozwinęła się w wyniku długiego procesu ewolucji. Ludzie nagradzają innych za zachowania wychodzące poza to, co jest obowiązkiem, i karzą, gdy zachowania innych nie spełniają norm społecznych. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy ukaranie innej osoby wymaga poniesienia kosztów. Człowiek odwzajemniający (*homo reciprocans*) nie kładzie akcentu na równość efektów podziału, ale na zachowanie równowagi pomiędzy obciążeniami i nagrodami. Dąży do sprawiedliwości i oczekuje od innych stosowania się do istniejących norm społecznych. Wzajemność wymaga zaufania wobec innych, w większości obcych ludzi. Ludzie uczą się poprzez interakcje z innymi osobami, dzięki czemu wiedzą, jak rozpoznawać, komu można, a komu nie można ufać.

Rozdział szósty, *Relacje między kulturą a ekonomią – kulturyzacja ekonomii i ekonomizacja kultury w kontekście determinizmu technologicznego*, przedstawia relacje między sferami kultury i ekonomii, a w tym przenikanie się obu tych

sfer. Związki między kulturą i ekonomią, a w szczególności rozwojem nowych technologii cyfrowych, mają złożony i wielowymiarowy charakter. Wynikają z tego zarówno pozytywy, jak i zagrożenia. Internet sprzyja rozwojowi kreatywności i prowadzi do rozwoju kultury uczestnictwa, którą cechuje wirtualność, multimedialność i interaktywność. Sztuczna inteligencja zmienia sposoby pracy w sferze kultury, ale technologia nie zastępuje kreatywności, lecz ją uzupełnia oraz wzmacnia. Dokonująca się ewolucja kultury wiąże się z powstaniem kultury nadmiaru. Komercyjne mechanizmy internetu powodują, że użytkownicy otrzymują treści, których algorytmy identyfikują jako zgodne z ich profilem potrzeb. Zamykanie się internautów w odizolowanych światach i korzystanie z treści zgodnych z dotychczasowymi postawami grozi zawężeniem światopoglądu. Są to negatywne konsekwencje wynikające z logiki upraszczania, automatyzacji i algorytmizacji mediów oraz komunikacji cyfrowej.

Rozdział siódmy, *Religia jako czynnik kulturowy a rozwój rachunkowości w wybranych państwach azjatyckich*, wyjaśnia wpływ, jaki na rozwój rachunkowości na terenie wielkich krajów azjatyckich (Indii, Chin oraz Indonezji) wywarły religie jako czynnik kulturowy. Związki pomiędzy rozwojem rachunkowości a przesłaniem głównych religii w wybranych państwach azjatyckich wskazują, że wpływ religii na rachunkowość jest istotny. Dla zilustrowania tego procesu wybrano kraje rozwinięte pod względem gospodarczym i zróżnicowane religijnie (hinduizm, buddyzm, konfucjanizm, islam). Wpływ systemów religijnych na rachunkowość dotyczy w szczególności takich obszarów, jak: zakres informacji generowanych przez rachunkowość, krąg odbiorców, oczekiwania interesariuszy względem rachunkowości, ranga ujawnień i poszczególnych zasad rachunkowości czy wypracowanie systemu kontroli i audytu. Rozdział ten łączy wyspecjalizowane zagadnienia z rachunkowości i finansów z dyscypliną nauk o kulturze i religii (dziedzina nauk humanistycznych). Kultura oddziałuje na osobowość, sposób rozumowania, rozwiązywania problemów, wywierając tym samym wpływ na powiązania i sposób funkcjonowania systemów politycznych i gospodarczych.

Rozdział ósmy, *Grzeszne spółki: synteza 15 lat badań teoretycznych i empirycznych*, wpisuje się w nurt finansów behawioralnych, łącząc wiedzę z zakresu finansów spółek giełdowych i psychologii inwestorów. Jest poświęcony spółkom zajmującym się produkcją alkoholu, tytoniu lub grami hazardowymi. Przedstawione zostały różnice w sposobie definiowania grzesznych spółek i problemy ich dotyczące: sposoby szacowania premii za inwestycje, a także determinanty skłonności do inwestowania. Ponadto opisano badania analizujące wybrane przypadki, w których grzeszne inwestycje mogą być postrzegane odmiennie, to znaczy jako niegrzeszne. Przedstawiony został podział inwestorów na różne klasy ze względu na ich wrażliwość społeczną. Część inwestorów unika inwestowania w grzeszne spółki, mimo że te dają większe zwroty z zainwestowanego kapitału, czego dowodzą badania empiryczne. Coraz częściej za budowanie portfela in-

westycyjnego odpowiedzialne są zaawansowane algorytmy (sztuczna inteligencja) działające na rzecz inwestora indywidualnego lub instytucjonalnego. Wyniki eksperymentów sugerują, że ludzie mają awersję do algorytmów i wolą, aby decyzje inwestycyjne były podejmowane przez ludzi. Zjawisko to występuje zarówno w spółkach grzesznych, jak i konwencjonalnych.

Rozdział dziewiąty, *Finanse ewolucyjne*, jest poświęcony nowym trendom w teorii finansów. Finanse ewolucyjne różnią się zarówno od klasycznej teorii finansów, opartej na teorii równowagi ogólnej, jak i nowszego podejścia behawioralnego. W finansach ewolucyjnych uwzględnia się zachowania finansowe rzeczywistych agentów, ale w przeciwieństwie do podejścia behawioralnego, próbuje się wyjaśnić te zachowania, wykorzystując analizę procesów ewolucji historycznej lub procesów podobnych do ewolucji (procesów, które mają ten sam mechanizm co ewolucja biologiczna). W rozdziale dokonano przeglądu literatury związanej z tym tematem. Klasyczne podejście ukształtowało się na gruncie teorii równowagi ogólnej i przedstawia przede wszystkim argumenty teoretyczne, natomiast w podejściu behawioralnym stosuje się metody bardziej empiryczne. Bada się, jak rzeczywiście zachowują się jednostki, które muszą dokonywać takich wyborów jak decyzje na rynkach finansowych. O ile podejście klasyczne ma silnie rozbudowaną teorię, o tyle podejście behawioralne dysponuje mocną podstawą empiryczną. Finanse ewolucyjne próbują dokonać syntezy obu tych podejść. Biorą pod uwagę rzeczywiste zachowania agentów na rynku (jak w podejściu behawioralnym) i próbują wytłumaczyć te zachowania teoretycznie na podstawie teorii ewolucji.

Rozdział dziesiąty, *Czego nauki prawne mogą się nauczyć od ekonomii? Sprawa pomocy publicznej po COVID-19*, łączy nauki prawne z ekonomią. Przedstawiony został najnowszy dorobek orzecznicy europejskiego prawa pomocy publicznej, co pozwoliło na zidentyfikowanie interpretacyjnych trendów, które ujawniły się w czasie udzielania wsparcia przedsiębiorstwom dotkniętym skutkami pandemii COVID-19. Na tej podstawie podjęto próbę odpowiedzi, w jakich obszarach prawo mogłoby więcej zaczerpnąć z dorobku nauk ekonomicznych podczas oceny dopuszczalności pomocy państwa w warunkach, w których trudności gospodarcze ewoluują, tzn. po pewnym czasie mają inny charakter niż na początku pandemii. Omówione zostało zjawisko hazardu moralnego uzależnienia beneficjentów od przedłużającego się subsydiowania. Przedstawione zostały rekomendacje wykorzystania dorobku nauk ekonomicznych dla zminimalizowania negatywnych skutków zidentyfikowanych luk prawnych. W szczególności wskazano, że kryteria pomocy publicznej dla przedsiębiorstw powinny uwzględniać instrumenty ekonomiczne, podobnie jak to jest w prawie ochrony konkurencji i zapobiegania koncentracji. Pomoc państw dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej powinna być poddana większym rygorom opartym na dorobku nauk ekonomicznych.

Poszczególne rozdziały różnią się istotnie pod względem zawartych treści, jak i zastosowanych metod badawczych. Przedstawione zagadnienia potwierdzają celowość i ważność projektów interdyscyplinarnych dążących do integracji wiedzy z nauk społecznych, a w szczególności ekonomii i finansów, z naukami o zarządzaniu i jakości, psychologią, naukami o komunikacji społecznej i mediach, naukami o polityce i administracji, naukami prawnymi i naukami socjologicznymi.

Książka jest dedykowana pracownikom naukowym i doktorantom dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych, a szczególnie ekonomii. Wybrane rozdziały mogą być wykorzystywane do celów dydaktycznych na zajęciach z odpowiednio przygotowanymi studentami na drugim stopniu studiów magisterskich, a także na studiach podyplomowych.

Praca, którą przekazujemy w ręce Czytelników, jest efektem kilkuletnich interdyscyplinarnych seminariów pod hasłem „Paradygmat ewolucji w naukach społecznych”. Seminarium to odbywa się od 2015 roku w ramach Instytutu Gospodarki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Głównym celem seminarium jest integracja wiedzy z nauk społecznych poprzez dyskusje, dzielenie się wiedzą i kooperację w ramach wspólnych projektów badawczych. W seminariach uczestniczą przedstawiciele różnych dyscyplin nauk społecznych połączonych wspólną ideą dzielenia się wiedzą.

Jan Polowczyk

## Bibliografia

- Backhouse, R. E. i Medema, S. G. (2009). On the definition of economics. *Journal of Economic Perspectives*, 23, 1, 221–233.
- Frey, B. S. (2003). Publishing as prostitution? – Choosing between one’s own ideas and academic success. *Public Choice*, 116, 205–223.
- Gintis, H. (2007). A framework for the unification of the behavioral sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, 30, 1–61.
- Heilbroner, R. L. (1993). *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Keynes, J. M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kornai, J. (2008). *Sila idei. Zapiski z intelektualnej podróży*. Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Kwaśnicki, W. (2020). Uwagi na marginesie książki „Podejście ewolucyjne w naukach społecznych”. *Ekonomista*, 5, 756–765.
- Magala, S. J. (2011). *Kompetencje międzykulturowe*. Wolters Kluwer.
- Marshall, A. (1925). *Zasady ekonomiki*. Wydawnictwo M. Arcta w Warszawie.

- Matera, R. (2013). Wybrane argumenty na rzecz interdyscyplinarności badań na styku nauk ekonomicznych i politycznych. *Polityka i Społeczeństwo*, 4(11), 5–18.
- Paliga, R., Miciuła, I. i Saja, K. (2018). *Interdyscyplinarność w globalnym świecie*. Wydawnictwo Naukowe Sophia.
- Polowczyk, J. (2009, wrzesień). O konieczności powrotu ekonomii do swoich korzeni. *Przegląd Organizacji*, 3–5.
- Polowczyk, J. (2021). Polemika z Witoldem Kwaśnickim. *Ekonomista*, 4, 550–554.
- Polowczyk, J., Witczak, H. i Błaszak, M. (red.). (2018). *Podejście ewolucyjne w naukach społecznych* (2018). CeDeWu.
- Robbins, L. Ch. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan.
- Rozporządzenie. (2018). Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (Dz. U. z 2018 r., poz. 1818).
- Simon, H. A. (1976). *Działania administracyjne*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Styś, A. (2020). Recenzja książki „Podejście ewolucyjne w naukach społecznych”. *Ekonomista*, 6, 917–920.
- Wąsikowska, B., Wawrzyniak, A. i Witek, M. (red.). (2022). *Interdyscyplinarność w naukach ekonomicznych. Zastosowanie metod i technik neuronauki poznawczej oraz modeli kognitywistyki*. CeDeWu.
- Wilson, E. O. (2002). *Konsiliencja. Jedność wiedzy*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.





 **Marek Ratajczak**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
marek.ratajczak@ue.poznan.pl  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/1>

## 1. WOJNA W DOBIE „POWROTU HISTORII”

[...] war itself is never glorious, and we must never trumpet it as such  
*Barack Obama*<sup>1</sup>

### War in the Era of “the return of history”

**Abstract:** The study contains an attempt to answer two questions. First: why does war, which seems to be completely contrary to the idea of humanism and the essence of humanity, remain an integral element of the world around us? The second question is: why the war, and not the cold one but the hot one, returned to Europe? An attempt to answer the above questions has been set in the current socio-political and economic context and what the author defines – following Robert Kagan (2009) – as the period of the return of history.

**Keywords:** war, the return of history, peace, militarism, globalisation, geopolitics.

---

<sup>1</sup> Fragment wystąpienia Baracka Obamy (2009, s. 3) towarzyszącego wręczeniu Pokojowej Nagrody Nobla, które w zasadniczej części było poświęcone dyskusji o wojnie jako z jednej strony czymś z definicji złym, czy – jak to ujęto w przytoczonym powyżej zdaniu – nigdy niebędącym czymś chwalebny i o czym nigdy nie powinno się w ten sposób „trąbić”, a z drugiej strony jako czymś, co w świecie realnym jest raz po raz – niestety – nieuchronne i konieczne. Pokojowa Nagroda Nobla przyznana Barackowi Obamie była i jest traktowana przez część komentatorów i opinii publicznej jako sprzeczna z ideami przyświecającymi samemu Alfredowi Noblowi, który jako pacyfista zapewne nie zaakceptowałby ani znacznej części tego, co Obama powiedział, ani wielu jego działań jako prezydenta USA, a zarazem naczelnego dowódcy sił zbrojnych tego państwa.

#### Sugerowane cytowanie:

Ratajczak, M. (2023). Wojna w dobie „powrotu historii”. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 17–38). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/1>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

Opracowanie powstawało na przełomie lat 2022 i 2023, kilkanaście dni po kolejnej ceremonii wręczenia Pokojowej Nagrody Nobla, a zarazem w okresie trwającej wojny w Ukrainie i wielu innych mniej lub bardziej „zapomnianych” w Europie, a toczących się na ziemi konfliktów zbrojnych, czasem nie mniej, a nawet bardziej krwawych i barbarzyńskich niż to, co dzieje się za wschodnią granicą Polski<sup>2</sup>. Choć autor jest ekonomistą, a nie specjalistą z zakresu międzynarodowych stosunków politycznych, to jednak zawsze była mu bliższa wizja ekonomii w rozumieniu dzisiejszej ekonomii politycznej czy w takiej interpretacji, jaką przyjmują zwolennicy ekonomii instytucjonalnej niż wizja ekonomii typowa dla tak zwanej ekonomii głównego nurtu nawiązującej przede wszystkim do tradycji neoklasycznej. W interpretacji ekonomii bliskiej autorowi nie da się całkowicie oddzielić sfery aktywności gospodarczej ludzi od innych obszarów życia społecznego, a w tym między innymi sfery polityki w jej wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym. Stąd wynika zainteresowanie autora także takim zjawiskiem jak wojna i jej konsekwencje również o wymiarze gospodarczym.

W prezentowanym rozdziale, który ma postać eseju, aczkolwiek opartego na dość szerokich studiach literaturowych, zawarta jest podjęta przez autora próba odpowiedzi na dwa pytania. Pierwsze: dlaczego wojna, która wydaje się całkowicie sprzeczna z ideą humanizmu i istotą człowieczeństwa, pozostaje integralnym elementem otaczającego nas świata? Pytanie drugie dotyczy tego, dlaczego wojna, i to nie zimna, ale ta gorąca, powróciła do Europy? Próba odpowiedzi na powyższe pytania osadzona zostanie w aktualnym kontekście społeczno-polityczno-gospodarczym i tym, co autor określa – w ślad za Kaganem (2009) – okresem powrotu historii.

Kończąc uwagi wprowadzające, autor chciałby podkreślić, że całość zawartych dalej rozważań jest oparta na idei *sine ira et studio*, czyli bez emocji i maksymalnie obiektywnie. Takie założenie może wydawać się części potencjalnych czytelników trudne do akceptacji w odniesieniu do czegoś tak dramatycznego i tragicznego jak wojna. Jednakże jak napisał w komentarzu do słynnej pracy von Clausewitza *O wojnie* (2022), jeden z czołowych francuskich i europejskich intelektualistów XX wieku Raymon Aron: „Clausewitz ani nie aprobeuje, ani nie potępia, a jedynie rejestruje. [...] Każdy kto dzisiaj podejmuje namysł nad wojnami i strategią, musi wznieść barierę oddzielającą jego inteligencję od współczucia” (Aron, 1995, za: Judt, 2014, s. 223–224). Choć ustanawianie sztywnej bariery między rozumem (inteligencją) i sercem (współczuciem) jest niezwy-

<sup>2</sup> Opracowanie jest pokłosiem wystąpienia autora pod takim samym tytułem w ramach seminarium interdyscyplinarnego 20 października 2022 roku.

kle trudne, zwłaszcza w odniesieniu do takiej sprawy jak wojna i towarzyszące jej cierpienie tysięcy, a nawet milionów ludzi, to aby lepiej zrozumieć wojnę i aby być może uczynić jakiś mały krok w stronę jeśli nie świata bez wojen, to przynajmniej świata, w którym wojna stanie się czymś absolutnie wyjątkowym, potrzebne są nie tylko działania wynikające ze współczucia, ale i próby zrozumienia tego, czym jest i dlaczego jest wojna.

## Wiek dwudziesty pierwszy: od końca historii do powrotu historii i końca marzeń

Zaledwie, bo w kategoriach czasu historycznego tak właśnie należy to oceniać, trochę ponad dwadzieścia lat temu, gdy zbliżał się koniec XX wieku, mimo ledwie co zakończonej krwawej fazy rozpadu Jugosławii, zwłaszcza w Europie dominował optymizm i wiara w potencjalnie długi okres w miarę niezakłóconego rozwoju. To wtedy zrobiło karierę spopularyzowane przez Fukuyamę (1997) pojęcie końca historii. Jak to z kolei określił Kagan, „Współczesny [czyli ten z lat dziewięćdziesiątych XX wieku, przypis MR] i demokratyczny świat pragnął uwierzyć, że koniec zimnej wojny położył kres nie tylko jednemu strategicznemu i ideologicznemu konfliktowi, lecz strategicznym i ideologicznym konfliktom w ogóle. Zwykli ludzie i ich przywódcy tęsknili za „światem odmienionym” (2009, s. 7). Przypominając wojnę towarzyszącą rozpadowi Jugosławii, należy zauważyć, że była ona wyraźnym i niestety po części zlekceważonym sygnałem, że Europa musi liczyć się z możliwością powrotu wojny w rozumieniu klasycznych działań militarnych i że zimnowojenne podziały mogą zostać zastąpione nowymi, nie mniej niebezpiecznymi<sup>3</sup>.

Wyrazem optymizmu związanego z przełomem wieków była także popularność idei tak zwanej nowej gospodarki, której pierwszym przykładem miała być gospodarka amerykańska. W nowej gospodarce, w znacznej mierze dzięki rozwojowi informatyki i cyfryzacji, do lamusa historii miały odejść niektóre tradycyjne reguły gospodarki rynkowej, a w tym zjawisko cykliczności rozwoju. Ta szczególnie wiara w pozytywne konsekwencje rozwoju informatyki była elementem daleko idącego optymizmu co do roli zmian technologicznych i rozwoju nowych narzędzi komunikacji, a zwłaszcza internetu, w przeobrażeniach społecznych i gospodarczych.

Wojna związana z agresją Rosji na Ukrainę oznacza, biorąc pod uwagę perspektywę historyczną rzędu minimum dwóch, a może nawet trzech i więcej po-

<sup>3</sup> Jeszcze przed wybuchem wojny na Bałkanach tezę o wzroście zagrożenia wojennego w Europie wraz z końcem zimnej wojny sformułował związany z Uniwersytetem w Chicago amerykański politolog Mearsheimer (1990).

koleń, a i to pod warunkiem w miarę szybkiego zakończenia obecnego konfliktu i niewybuchania kolejnych, utratę możliwości urzeczywistnienia się w Europie, w jej prawie pełnym geograficznym wymiarze, swego rodzaju nowej *belle époque*, której znamiona miał czas zapoczątkowany upadkiem porządku jałtańskiego. Niestety, to, czego jesteśmy świadkami, pokazuje, że czasem łatwiej jest wygrać wojnę (w tym wypadku na szczęście była to tylko zimna wojna), niż później utrzymać pokój.

W tym miejscu warto przypomnieć Keynesa i jego *Ekonomiczne konsekwencje pokoju* (1920). Książka, napisana i wydana zaledwie kilka miesięcy po podpisaniu traktatu wersalskiego i po wcześniejszym wycofaniu się Keynesa z udziału w pracach przygotowawczych do zawarcia tego traktatu, zawierała m.in. zdecydowaną krytykę ówczesnych polityków, którzy – jego zdaniem – pracując nad wizją Europy i świata po zakończeniu wojny, czego odzwierciedleniem miał być opracowywany traktat, nadmiernie koncentrowali się na idei rozliczeń związanych z zakończoną wojną, a za mało myśleli o tym, co zrobić, by uniknąć ponownego wielkiego konfliktu. Niestety, historia przyznała rację Keynesowi.

Zdaniem autora opracowania także po zakończeniu zimnej wojny, pod wpływem wiary w to, że właśnie dokonuje się nieodwracalna przemiana, zabrakło pogłębionej refleksji nad tym, jak w Europie uniknąć ryzyka powrotu do przeszłości. W zasadzie przyjęto, że likwidacja RWPG, Układu Warszawskiego i rozpad ZSRR zamykają ostatecznie, jak to napisał przytaczany już Kagan, okres ostrych konfliktów i podziałów, a przynajmniej ryzyko takich konfliktów i podziałów radykalnie ograniczają. Uznano także, że ekspansja geograficzna dawnych organizacji świata zachodniego, jakimi były w okresie zimnej wojny NATO i wspólnoty europejskie, a dziś Unia Europejska, na państwa dawnego bloku wschodniego, a w tym przynajmniej niektóre państwa wyłonione z ZSRR, oraz fundamentalne zmiany związane z zastępowaniem systemu nierynkowego systemem rynkowym, czyli *de facto* kapitalizmem, oraz z transformacją autorytarnych czy zdaniem niektórych wręcz totalitarnych systemów politycznych w demokrację, i to tę liberalną, będzie naturalnym i wystarczającym wyrazem, a zarazem swego rodzaju gwarantem nowej, coraz bardziej zjednoczonej Europy. Niewątpliwie w latach dziewięćdziesiątych XX wieku w jakiejś mierze także zapomniano, a w każdym razie nie za wiele się do nich odwoływano, o bardzo trudnych doświadczeniach Europy związanych z upadkiem czterech imperiów po pierwszej wojnie światowej. A jak to celnie ujął Kaplan (2022) w tytule swego artykułu nawiązującego do tamtych wydarzeń w kontekście obecnej sytuacji, „Kiedy imperia lub super potęgi upadają, chaos i wojny się rozwijają”.

Wiek XXI, jak na razie, jest silnie naznaczony kolejnymi, czasem bezprecedensowymi i niezwykle brzemiennymi w skutki zjawiskami kryzysowymi. Za ledwie niecałe dziewięć miesięcy po jego początku zamachy z 11 września 2001 roku oznaczały rozpoczęcie ciągle trwającej i bez perspektyw definitywnego zakoń-

czenia wojny z terroryzmem, która między innymi wzmocniła tendencję do traktowania dwóch fundamentalnych wartości, jakimi są wolność i bezpieczeństwo jako niekomplementarnych, ale po części substytucyjnych. W ostatnich niecałych piętnastu latach mieliśmy do czynienia z kryzysem finansowym określanym mianem największego kryzysu od czasów tak zwanego wielkiego kryzysu z końca lat dwudziestych XX wieku, który zdecydowanie podważył wiarę w możliwość urzeczywistnienia się wspomianej wcześniej nowej gospodarki, z ciągle jeszcze odczuwalną, największą od czasów pandemii tak zwanej grypy hiszpanki, pandemią COVID-19 i kolejnymi falami masowej migracji będącej pochodną wojen, a w tym tej najnowszej, związanej z agresją Rosji na Ukrainę. Wszystkie te zdarzenia mają także swoje niezwykle istotne konsekwencje ekonomiczne i przyczyniły się do wzmożenia dyskusji zarówno o praktyce życia gospodarczego w kontekście między innymi takich kwestii jak przyszłość globalizacji, jak i o dalszym rozwoju ekonomii jako nauki, a w tym sporów o fundamenty paradygmatyczne związane ze spojrzeniem na rolę państwa i rynku.

Wskazanim powyżej zdarzeniom towarzyszą zjawiska o znacznie bardziej fundamentalnym charakterze. Pierwsze to narastający kryzys klimatyczny grożący między innymi olbrzymim nasileniem ruchów migracyjnych i bezprecedensowymi zmianami społeczno-polityczno-gospodarczymi. Drugie to pęknięcia i konflikty społeczne oraz ideologiczne oraz oznaki słabości demokracji liberalnej coraz częściej podważanej czy wręcz odrzucanej przez znaczną część poszczególnych społeczeństw. Trzecie to obszar zmian technologicznych, a zwłaszcza rewolucja cyfrowa, której towarzyszy coraz wyraźniejsze przechodzenie od naiwnej wiary w jej rolę jako swego rodzaju lekarstwa na wszelkie bolączki życia gospodarczego i społecznego do narastających obaw o realizację wizji świata „Wielkiego Brata”. I wreszcie czwarte zjawisko to obszar zmian demograficznych na świecie. Co prawda liczba ludności w skali świata nie będzie w nieskończoność rosnąć, ale nadal będą postępować istotne zmiany strukturalne w wymiarze kontynentalnym i narodowym.

Zaiste, patrząc na świat z perspektywy XXI wieku, można dojść do wniosku, że mamy do czynienia z wyeksponowaną w tytule jednej z najnowszych książek Kołodki (2022a) matnią nakładających się na siebie zjawisk kryzysowych oraz ostrego konfliktu interesów zwłaszcza największych państw i gospodarek. Historia, jak to określił Kagan, powróciła, a na dodatek, zdaniem tego samego autora, ów powrót oznacza – niestety – koniec marzeń o zdecydowanie innym i lepszym niż ten z czasów zimnej wojny świecie (Kagan, 2009, s. 8). Może także rodzić się pytanie, czy to wszystko, co nas otacza, jest wyrazem pewnej epoki zmian, czy tak naprawdę jest to już wyraz zmiany epok? Co oczywiście, na to pytanie nie da się odpowiedzieć tu i teraz. To dopiero z pewnej odległej perspektywy historycznej, oczywiście zakładając, że świat i gatunek ludzki w naszym rozumieniu nadal będą istnieć, odpowiedź na to pytanie się ukształtuje. Zdaniem autora roz-

działu to, co dzieje się w trzeciej dekadzie XXI wieku, nosi znamiona zmiany epok. Zwłaszcza że historia dowodzi, że *panta rei* i nic nie trwa wiecznie, choć w perspektywie naszego ludzkiego życia może się wydawać, że pewne rzeczy są trwałe i niezmiennie.

Wracając do XXI wieku, warto przypomnieć tak zwany zegar zagłady (*doomsday clock*), „skonstruowany” w 1947 roku przez naukowców, którzy w znacznej mierze pod wpływem doświadczenia związanego z dwiema wojnami światowymi i wykorzystaniem, w końcowej fazie tej drugiej, broni jądrowej, postanowili unaocznić, jak niewiele czasu ma ludzkość, by uniknąć potencjalnej ostatecznej zagłady. W 1947 roku wskazówki zegara ustawiono na 7 minut do północy. W momencie umownego zakończenia zimnej wojny i rozpadu tak zwanego bloku radzieckiego oraz postępów rozbrojenia i obniżania wydatków zbrojeniowych na świecie wskazówki cofnięto do 17 minut do północy. Niestety, to wszystko, co stało się na przestrzeni XXI wieku, i to nie tylko w sferze militarnej, spowodowało, że obecnie wskazówki są ustawione w pozycji 90 sekund do północy, przy czym ostatnia zmiana nastąpiła w styczniu 2023 roku pod wpływem wojny w Ukrainie, kiedy to wskazówki przesunięto z wcześniejszej pozycji na 100 sekund do północy.

## Czym jest wojna?

Pojęcie wojny nie doczekało się uniwersalnej i powszechnie akceptowanej definicji. Jest to wynikiem złożoności i różnorodności zjawisk określanym mianem wojny. Według polskiej *Encyklopedii wojskowej* z 2007 roku:

Wojna to zjawisko społeczno-polityczne stanowiące integralną część dziejów ludzkości od początków organizacji społecznej, o zasięgu rosnącym wraz z rozwojem technologii. [...] Pojęciu wojna nadawano różne znaczenia; we współczesnym języku polskim najczęściej jest ona rozumiana jako zorganizowana walka zbrojna między państwami, narodami lub grupami społecznymi. [...] Współczesne prawo międzynarodowe odeszło od prób stworzenia definicji wojny z powodu niemożności ujęcia w jednej definicji różnorodnych sytuacji, zachowań, postaw i działań składających się na to zjawisko.

(za: Krztoń, 2015, s. 11–12).

W przytoczonej definicji warto zwrócić uwagę na uznanie wojny za integralną, czyli na swój sposób „naturalną” czy, jak to określają autorzy, wręcz immanentną składową życia społecznego (Koziej, 2022).

Najbardziej znaną i powszechnie przytaczaną definicją wojny jest ta sformułowana przez wspomnianego już von Clausewitza, który stwierdził, że „Wojna jest [...] aktem przemocy, mającym na celu zmuszenie przeciwnika do spełnie-

nia naszej woli” (2022, s. 35) i że „[...] wojna jest nie tylko czynem politycznym, lecz i prawdziwym narzędziem polityki, dalszym ciągiem stosunków politycznych, przeprowadzeniem ich innymi środkami” (2022, s. 49). To od czasu powstania tej definicji wojna dyskutowana jest jako jedna z trzech składowych triady: państwo – polityka – wojna.

Jak już wspomniano, brak uniwersalnej definicji wojny wiąże się z różnorodnością i złożonością tego, co ostatecznie w praktyce określa się mianem wojny. Dotyczy to między innymi takich kwestii, jak uczestnicy wojny (wojny domowe *versus* konflikty międzynarodowe), środki prowadzenia (z użyciem środków militarnych i bez ich użycia, na przykład zimna wojna), bezpośredniość lub braku bezpośredniości zaangażowania (tak zwana *proxy war*, czyli wojna zastępcza lub w zastępstwie), zaangażowania zorganizowanych i podległych państwu formacji wojskowych lub nie (oficjalne siły zbrojne *versus* „kontraktorzy” typu Grupa Wagnera czy Blackwater).

We współczesnym świecie szczególnym narzędziem wojny stały się sankcje (Mulder, 2022). Podobnie jak w wypadku wojny, nie ma jednej i bezdyskusyjnej definicji sankcji. W największym uproszczeniu można przyjąć, że są to decyzje i będące ich konsekwencją działania podejmowane przez poszczególne państwa lub ich grupy, które mają „ukarać” stronę objętą sankcjami i wymusić na niej zmiany podjętych decyzji i zaniechania czy istotnego skorygowania wynikających z tych decyzji działań.

Sankcje, co oczywiste, wywołują konsekwencje zarówno dla mieszkańców państw nimi objętych, jak i dla obywateli państw nakładających. Te drugie mogą być szczególnie „bolesne”, gdy sankcje nakładane są na państwo istotne dla funkcjonowania gospodarek państw nakładających sankcje i gdy nie ma możliwości szybkiej reorientacji zarówno w zakresie źródeł zaopatrzenia, jak i rynków zbytu. Doświadczają tego wiele państw, które przystąpiły do sankcji nałożonych na Rosję, a zwłaszcza tych wpływających na możliwości zaopatrzenia w surowce energetyczne.

Konsekwencje sankcji dla kraju nim objętego bywają nie mniej poważne niż skutki działań zbrojnych. Przy tym sankcje przede wszystkim uderzają w grupy społeczne najsłabsze ekonomicznie. To między innymi powoduje, że sankcje, a zwłaszcza te ich elementy, które wpływają bezpośrednio na warunki życiowe, budzą wiele wątpliwości u analityków, którzy odwołują się do kwestii praw człowieka, choć – co oczywiste – podnoszenie argumentu praw człowieka w odniesieniu do mieszkańców kraju agresora i na dodatek w znacznej mierze popierających swoje władze może budzić u wielu osób wątpliwości, a nawet zdecydowany opór. Sankcje uderzają słabiej w ludzi zamożniejszych, którzy mogą stale bądź doraźnie korzystać z elementów nieformalnej gospodarki rozwijającej się wraz z sankcjami, bo sankcje nigdy nie są absolutnie szczelne. Oczywiście ci, którzy „obsługują” furtki i bramy w systemie sankcji, każą sobie za to słono



płacić, przy czym mogą to być zarówno pojedyncze osoby czy organizacje prywatne, a w tym te o charakterze przestępczym, jak i konkretne państwa.

Jedną z bardziej dyskusyjnych kwestii to kwestia skuteczności sankcji. Jak wynika z danych zawartych w *The Global Sanctions Database*, w latach 1950–2019 (ostatnie pełne dostępne dane) na świecie odnotowano ponad 1100 przypadków nałożenia sankcji (Felbermayr i in., 2020). W tym samym źródle w ramach szczegółowych analiz sankcji funkcjonujących w 2015 roku tylko około 18% przypadków określano jako sankcje skuteczne i około 2% jako częściowo skuteczne. Równocześnie jednak tylko około 5% sankcji uznano za całkowicie nieskuteczne. Pomijając niewielką grupę tak zwanych sankcji w trakcie negocjacji, całą resztę, czyli ponad 70%, zakwalifikowano do sankcji trwających, ale bez możliwości jednoznacznego określenia, czy są skuteczne, czy nie. Stosunkowo niska skuteczność sankcji może być wyrazem tego, że poszczególne państwa na swój sposób uczą się funkcjonować w świecie sankcji, którym nie można zarzucić, że są całkowicie nieskuteczne, ale i trudno przypisać szczególną skuteczność.

Nie ma też niestety zbyt wielu dowodów na to, że sankcje muszą prowadzić do zasadniczych zmian postaw społecznych w rozumieniu wywołania buntu przeciwko władzy, która swoimi decyzjami do nałożenia sankcji doprowadziła. I znowu trudno być tym zaskoczonym. Sankcjami są w znacznej mierze obkładane państwa autorytarne, w ramach których wszelkie przejawy buntu są, nawet bardzo brutalnie, tłumione. Na dodatek najczęściej w państwach tych funkcjonuje całkowicie lub prawie całkowicie podporządkowany władzy system informacyjno-propagandowy, który na wzór Orwellovskiego ministerstwa prawdy, które *de facto* było ministerstwem propagandy i fałszowania informacji, kształtuje obraz sankcji jako wyrazu wrogości czy właśnie wręcz przejawu niewypowiedzianej wojny prowadzonej przeciwko społeczeństwu danego państwa.

## Skąd wzięła się wojna i czy jest możliwy wieczny pokój, czyli dlaczego wojny nie znikają?

Podobnie jak w wypadku definicji wojny, nie udało się ustalić jednoznacznej i bezdyskusyjnej odpowiedzi na pytanie, skąd wojny się wzięły. Jedną z popularniejszych odpowiedzi wiąże się z dyskusją na temat natury człowieka jako takiego i sugestią, że wojna jest po prostu konsekwencją tejże natury, czyli że człowiek ma w sobie swego rodzaju gen wojny czy, jak to określał Zygmunt Freud, „popęd śmierci” i „popęd agresji” (Citkowska-Kimla, 2014, s. 59–61). W odniesieniu do tej kwestii warto przypomnieć także Hobbesa i jego ideę tkwiących w ludziach pożądania i awersji (Michalik, 2003, s.137). Obie te cechy miały

sprzyjać wywoływanemu i prowadzeniu wojen w zasadzie wszystkich ze wszystkimi i dlatego – zdaniem Hobbesa – niezbędne okazało się państwo. Jak pisał, „Poza państwem każdego człowieka każdy inny może prawnie obrabować i zabić. W państwie tylko jeden może to uczynić” (1956, s. 341). Współcześnie idea swego rodzaju genu wojny tkwiącego w ludziach jest nadal dość popularna, choć nie wszyscy ją akceptują (Echartdt, 1990). Zdaniem tych, którzy uważają, że to nie natura człowieka jest głównym źródłem wojny, należy rozróżniać agresywność, która rzeczywiście jest jedną z cech ludzi, i coś, co można by nazwać wojowniczością (Mead, 2019). Sama agresywność może popychać ludzi do skrajnych zachowań stanowiących wręcz zagrożenie dla życia innych ludzi, ale to nie wystarczy, by móc je określać mianem wojny.

Znaczną wagę w dyskusjach o narodzinach wojny we współczesnym znaczeniu przywiązuje się do zmian, które utrwaliły się wraz z przechodzeniem od gospodarki opartej na zbieractwie i łowiectwie do osiadłego trybu życia. Nie znaczy to oczywiście, że w okresie dominacji zbieractwa i łowiectwa nie dochodziło do zdarzeń, które można by określić mianem wojny (Talukdar i Dutta, 2020, s. 2). Przechodzenie do dominacji osiadłego trybu życia wiązało się z rozwojem rolnictwa i miast tudzież umacnianiem się pojęcia własności. Zmiany te przyczyniły się do istotnego zróżnicowania społecznego i pojawienia się między innymi pewnej specjalizacji zawodowej, a w tym stopniowego „uzawodowienia” aktywności militarnej. Osiadły tryb życia przyczynił się także do stopniowego wykształcania się organizacji życia społecznego będącej zaczątkiem dzisiejszego rozumienia państwa. Nasilone w stosunku do wcześniejszego okresu podziały na swoich i obcych, sprzyjające uzewnętrznianiu się Hobbesowskiej awersji, tudzież gromadzenie w konkretnych miejscach tego wszystkiego, co mogło być przedmiotem Hobbesowskiego pożądanego, a zarazem wykształcanie się form władzy, która mogła organizować wojny, sprzyjały pojawieniu się wojny w znaczeniu zbliżonym do dzisiejszego. Jak napisał Charles Tilly, „Wojna kształtowała państwo, a państwo prowadziło wojnę” (za: Kamiński, 2011, s. 295).

W tym miejscu warto jednak zauważyć, że w wyniku postępów badań archeologicznych kiedyś dominująca prosta wizja przechodzenia od „prymitywniejszych” do coraz „doskonalszych” form życia społecznego i gospodarczego jest coraz częściej podważana (Graeber i Wengerov, 2022). Dotyczy to także idei wojny jako naturalnej i bezwzględnej konsekwencji przejścia do osiadłego trybu życia i pojawienia się państwa. Nie znaczy to oczywiście, że takich związków wojny i pewnych zmian cywilizacyjnych nie ma, a jedynie to, że nie są one tak proste, jak kiedyś przedstawiano, a często i dziś się nadal prezentuje.

Pisząc o źródłach wojny, należy też wspomnieć o znaczeniu rozwoju zwłaszcza najistotniejszych religii monoteistycznych. W swych fundamentach religie często odwołują się do idei, które trudno pogodzić z pojęciem wojny. A jednak z jednej strony obecne w znacznej części religii wyraźne idee prozelityczne

i/lub brak akceptacji dla pluralizmu wierzeń opartego na idei równości, a z drugiej ziemskie słabości wyznawców i ich duchowych przewodników powodują, że na przestrzeni dziejów wojny o podłożu religijnym czy z silną obecnością pierwiastka religijnego nie były i niestety nie są niczym nadzwyczajnym.

Pisząc o religii, warto odwołać się do wywodzącego się od św. Augusta i św. Tomasza z Akwinu pojęcia tak zwanej wojny słusznej czy też sprawiedliwej (Bukowska, 2004, s.149). Pojęcie to również współcześnie gra niezwykle istotną rolę, gdyż w jakiejś mierze pozwala na uznanie, że w pewnych sytuacjach wojna, która z natury rzeczy oznacza naruszanie piątego przykazania (nie zabijaj) i z tego powodu w początkach chrześcijaństwa była zdecydowanie kontestowana, może służyć, najprościej rzecz ujmując, czynieniu czy też obronie dobra.

Jak do tej pory w prezentowanym rozdziale nie znalazła odzwierciedlenia kwestia relacji wojny i pokoju. Dyskusja na ten temat wiąże się z dwiema tradycjami metodyczno-teoretycznymi. Jedną jest tradycja irenologiczna, w ramach której punktem wyjścia jest dyskusja o pokoju, jego przyczynach i warunkach. W tej tradycji wojna jest swego rodzaju wyjątkiem czy zakłóceniem czasu pokoju. Druga tradycja to tradycja polemologiczna, która w swym centrum ma wojnę (Krztoń, 2015, s. 5). To zrozumienie natury wojny i wszystkiego, co jej towarzyszy, jest niezbędne do dyskusji o pokoju. Z tych dwóch tradycji bardziej rozwinięta jest – niestety – tradycja polemologiczna, a jej skrótowym wyrazem jest przywoływana także w obecnych czasach łacińska maksyma *si vis pacem para bellum*, czyli chcąc żyć w pokoju, szykuj się na wojnę czy wręcz szykuj wojnę<sup>4</sup>.

W erze nowożytnej szczególnym rozwinięciem idei wojny, jako w jakiejś mierze wręcz nadrzędnej wobec pokoju, stały się poglądy Ludendorffa, autora idei wojny totalnej, który twierdził, że „wszystko jest wojną”, a pokój stanowi jedynie krótki czas pomiędzy kolejnymi konfliktami zbrojnymi (Ludendorff, 2022). Z tych powodów naród i wszelkie aspekty życia społecznego powinny być podporządkowane potrzebom armii. Co istotne, w idei wojny totalnej w zasadzie całkowicie zanika rozgraniczenie sfery cywilnej i militarnej, a narzędziem osłabiania przeciwnika staje się także niszczenie podstaw funkcjonowania społeczeństwa, na przykład poprzez destrukcję obiektów infrastruktury czy wręcz atakowanie skupisk ludności cywilnej.

Jeżeli chcielibyśmy odrzucić swego rodzaju fatalizm, który jest w tle tych wszystkich koncepcji traktujących wojnę jako immanentną cechę ludzkości, to siłą rzeczy powinniśmy spróbować odpowiedzieć na pytanie, czy i jakie warunki musiałyby być spełnione, aby na ziemi zapanował powszechny pokój. Najbardziej znaną próbę odpowiedzi na tak sformułowane pytanie podjął jeden z najwybitniejszych reprezentantów myśli oświeceniowej, jakim był Kant,

<sup>4</sup> Kołodko zadedykował swoją książkę poświęconą w znacznej mierze dyskusji o wojnie, a w tym tej w Ukrainie, przerabiając przytoczone powyżej powiedzenie: „Tym, którzy walczą o pokój, nie szykując się do wojny” (2022b, s. 2).

który w 1795 roku opublikował pracę *O wiecznym pokoju. Zarys filozoficzny* (1995). W pracy tej wyraźnie daje o sobie znać przekonanie autora, że kolejne etapy historii, choć znaczone upadkiem cywilizacji czy kultur, wiążą się z przejmowaniem od poprzedników przez następców tego, co wartościowe, i z dalszym doskonaleniem, w tym także form ustrojowych, w stronę tego, co Kant określał jako sprawiedliwe obywatelstwo. Demokracja liberalna jest czasem postrzegana jako najwyższa forma realizacji tej idei i zarazem warunek powszechnego pokoju, albowiem – przynajmniej na razie i należy mieć nadzieję, że tak pozostanie – państwa demokratyczne nie prowadzą wojen ze sobą. Wśród szczegółowych warunków osiągnięcia wiecznego pokoju sformułowanych przez Kanta znalazła się między innymi likwidacja regularnych wojsk oraz powstanie federacji zaprzyjaźnionych narodów opartej na wartościach republikańskich, czego przykładem w jakiejś mierze może być Unia Europejska.

Co oczywiste, oceniając możliwość osiągnięcia wiecznego pokoju z dzisiejszej perspektywy, trudno być optymistą. Na przeszkodzie do eliminacji wojen czy chociaż ich radykalnego ograniczenia stoi między innymi geopolityka postrzegana nierzadko jako gra o sumie zerowej i rozbieżne cele poszczególnych państw często silnie zideologizowane, których realizacja obejmuje akceptację wojny, a nawet czasem przekonanie o raz po raz jej niezbędności i pozytywnym wpływie na dalszy rozwój (Mearsheimer, 2020, s. 3).

W dyskusji o przeszkodach na drodze do świata bez wojen nie można także pomijać roli tak zwanego kompleksu militarno-przemysłowego i szerzej militarystyki i militaryzacji (Toynbee, 1963; Gonzáles i in., 2022). W tym miejscu warto przypomnieć, skądinąd znakomitego wojskowego, generała Dwighta Eisenhowera (1961), który zostawszy prezydentem USA w swej słynnej mowie przygotowanej z okazji zakończenia sprawowania tego urzędu przestrzegając, że:

Musimy się wystrzegać zdobycia nieuzasadnionego wpływu na nasze rządy przez kompleks militarno-przemysłowy. Czy to w sposób celowy, czy przypadkowy. Potencjał do katastrofalnego wzrostu nieuzasadnionej władzy istnieje i będzie trwał. Nie możemy nigdy pozwolić, aby to zagroziło naszej wolności i demokracji. Nie możemy traktować ich jako danych raz na zawsze. Tylko czujne i świadome społeczeństwo może wymusić odpowiednie połączenie ogromnej maszynierii przemysłowo-wojskowej, z naszymi pokojowymi metodami i celami. Tak, aby bezpieczeństwo i wolność, mogły kwitnąć wspólnie.

Słowa Eisenhowera warto pamiętać i dziś, zwłaszcza że trudno założyć, że we współczesnym świecie lobbiny i inne działania firm powiązanych z przemysłem zbrojeniowym oraz samych środowisk armii i innych służb o paramilitarnym charakterze są mniej nasilone niż ponad sześćdziesiąt lat temu. Nawet tak trudny czas jak obecna wojna w Europie nie powinien służyć tłumieniu dyskusji o działaniach związanych ze skądinąd koniecznym doskonaleniem potencjału obronnego. Przywoływany już w tym opracowaniu Keynes, który stał zdecydo-

wanie na stanowisku, że nawet wojna nie wyklucza dyskusji i wyboru, a w tym dróg finansowania samej wojny, wydał, tuż po wybuchu drugiej wojny światowej, książkę *Jak zapłacić za wojnę* (1940), która zawierała treści w znacznej mierze polemiczne w stosunku do idei, które przyświecały ówczesnemu rządowi Zjednoczonego Królestwa. Przy okazji warto także przypomnieć, że – choć ze względu na okoliczności trudno się z tego cieszyć – to właśnie druga wojna światowa istotnie przyczyniła się do rozwoju ekonomii, w tym zwłaszcza makroekonomii, ekonomii matematycznej i badań operacyjnych odwołujących się do wykorzystania tego, co dziś określamy mianem informatyki (Bollard, 2019).

Pisząc o roli kompleksu militarno-przemysłowego, przypomnijmy, że żyjemy w czasach zdecydowanego wzrostu nakładów na zbrojenia, które w 2021 roku przekroczyły kwotę 2 bilionów dolarów, czyli ponad trzykrotność rocznego polskiego produktu krajowego brutto (SIPRI, 2022). Obecna wojna w Ukrainie już skutkuje bezprecedensowym zwiększaniem nakładów na zbrojenia w wielu krajach, w tym w Polsce. Problem polega jednak na tym, że bardzo niewiele państw ma w obecnych warunkach możliwości radykalnego zwiększania nakładów na sferę militarno-obronną bez zwiększenia, i to niekiedy istotnego, poziomu długu publicznego i często także cięć albo przynajmniej ograniczania wzrostu nakładów na inne obszary, w tym na sferę fundamentalnych usług społecznych.

Historia ludzkości, między innymi powstawania i upadku kolejnych cywilizacji, to w znacznej mierze historia wojen znaczone kolejnymi cierpieniami i dramataми ludzi. Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie o łączną liczbę ofiar wojen na przestrzeni dziejów. W okresie ponad dwóch tysięcy lat naszej ery liczbę tych ofiar można szacować na około czterysta do nawet ponad pięćset pięćdziesiąt milionów ludzi (*List...*, 2022). Tak duża rozbieżność podanych liczb wynika zarówno z braku wielu informacji, jak i ze względu na brak jednoznacznego określenia pojęcia „ofiara wojny”, zwłaszcza w odniesieniu do ludności cywilnej.

Pomijając problem dokładnych statystyk ofiar i strat wojennych, pewnym paradoksem historii jest, że czasem więcej wiemy, w rozumieniu zweryfikowanych faktów, o wojnach dość odległych w czasie niż tych najnowszych. Albowiem z biegiem czasu co nieco opada tak zwana „mgła wojny” i nawet zwycięzcy, którzy zawsze piszą historię, trochę swoją narrację modyfikują, dopuszczając nowe i nie zawsze równie bezdyskusyjne, jak na przykład w pierwszym okresie po zakończeniu wojny, spojrzenie na podejmowane w czasie działań wojennych czy w wyniku działań wojennych decyzje i działania. Owo opadanie mgły wojny nie musi jednak wpływać na „klisze” utrwalone w społeczeństwie zwłaszcza wtedy, gdy czyny i zdarzenia obrosły niezwykle heroiczną i pozytywną legendą zaczynając być prezentowane jako ani nie tak chwalebne, ani nie tak jednoznaczne w swej wymowie jak wcześniej. Samo pojęcie mgły wojny wywodzi się od wspomnianego już von Clausewitza i obejmuje także konsekwencje świadomych

działań związanych z tworzeniem nieprawdziwych czy odpowiednio spreparowanych informacji, które mają z jednej strony utrudniać działania przeciwnika, a z drugiej na przykład służyć wzmocnieniu morale czy to własnych żołnierzy, czy zaplecza cywilnego. Należy o tym pamiętać także dziś, kiedy to rozwój mediów społecznościowych i wszystkiego, co temu towarzyszy, znakomicie ułatwia kreowanie mgły wojny i jeszcze bardziej nadawanie jej pozorów pewnej i obiektywnej informacji.

Pisząc o ofiarach wojen, należy zauważyć, że choć wojny w okresie po drugiej wojnie światowej wbrew nadzieją towarzyszącym jej zakończeniu trwają praktycznie cały czas, tyle że w różnym natężeniu i do lat dziewięćdziesiątych XX wieku generalnie z dala od Europy, to jednak ich niszczycielska siła, w relacji do wcześniejszych okresów historii ludzkości, nie rośnie, a nawet maleje, porównując liczbę ofiar wojen i zmieniającą się liczbę ludności świata. Niestety, te współczesne wojny mają często długotrwały charakter tudzież pociągają za sobą znaczne ofiary wśród ludności cywilnej. Według danych przedstawionych na posiedzenia RB ONZ w maju 2022 nawet 90% ofiar współczesnych wojen to ludność cywilna (*Ninety...*, 2022).

## **Powrót wojny „gorącej” do Europy: czy tak stać się musiało tudzież co dalej?**

Dyskusję o ostatecznym powrocie gorącej wojny do Europy bez mała osiemdziesiąt lat po zakończeniu drugiej wojny światowej warto poprzedzić krótkim kalendarium. W 1975 roku podpisano akt końcowy Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie, który z jednej strony był wyrazem odprężenia w relacjach między ówczesnymi dwoma superpotęgami, czyli USA i ZSRR, a z drugiej sankcjonował ówczesne podziały polityczne i militarne. Jednakże zaledwie piętnaście lat później w Europie zaczęła się kształtować zupełnie nowa rzeczywistość. Lata 1989 i 1990 przyniosły początek transformacji ustrojowej w Polsce i kolejno w innych państwach dawnej radzieckiej strefy wpływów. W 1990 roku nastąpiło zjednoczenie Niemiec. W 1991 roku dokonał się rozpad ZSRR i nastąpiła likwidacja Układu Warszawskiego. W 1991 roku rozpoczął się także rozpad Jugosławii. Krwawa faza tego rozpadu zakończyła się w 1999 roku interwencją NATO i oddzieleniem Kosowa od Serbii. W tym miejscu warto przypomnieć, dziś już prawie zapomnianą i na szczęście bezkrwawą, konfrontację NATO i Rosji związaną z zajęciem przez siły wojskowe Rosji w 1999 roku lotniska w stolicy Kosowa czyli Prisztinie.

Wspomniany incydent z okresu wojny w byłej Jugosławii, jak i rozpoczęcie w 1997 roku procesu poszerzania NATO o nowe państwa członkowskie

z obszaru dawnej Europy Wschodniej (w 1997 roku były to Polska, Czechy i Węgry) zakończyły krótki okres, kiedy wydawało się, że w Europie może być wypracowane jakieś zupełnie nowe rozwiązanie regulujące kwestie bezpieczeństwa w wymiarze międzynarodowym. Przejawem prób realizacji takich idei było Memorandum Budapesztańskie, niemające jednak formalnie statusu traktatu międzynarodowego, podpisane w grudniu 1994 roku przez ówczesnych przywódców Rosji, USA, Ukrainy i Wielkiej Brytanii, które w zamian za rezygnację Ukrainy z broni jądrowej i przekazanie jej zasobów, zlokalizowanych na terytorium tego kraju, Rosji (co zostało zrealizowane), obiecywało temu państwu gwarancje bezpieczeństwa oraz zachowania integralności terytorialnej i suwerenności. Niestety, podobnie jak wiele innych aktów regulujących stosunki międzynarodowe, i ten okazał się tylko wyrazem sytuacji w danym konkretnym momencie historii, a nie gwarancją respektowania tego, co zostało zapisane.

W 2000 roku do władzy w Rosji doszedł Władimir Putin i zaczął się stopniowy powrót do idei imperialnych. W odniesieniu do tego, co stało się w Rosji, w opinii autora, w okresie pewnej euforii związanej z końcem zimnej wojny zabrakło pogłębionej analizy tego, co można by czy wręcz należałoby zrobić, aby Rosja i jej obywatele, dotknięci nawet bardziej niż mieszkańcy wielu innych państw, w których dokonywała się transformacja ustrojowa, tym, co Piotr Sztompka nazwał traumą wielkiej zmiany (Sztompka, 2000), przeszli od niedemokratycznego i opartego na absolutnej preferencji dla sektorów siłowych imperium, na dodatek funkcjonującego w ramach zdecydowanie nierynkowego systemu gospodarczego i z prawie nieistniejącymi elementami społeczeństwa obywatelskiego, do państwa postimperialnego, demokratycznego, opartego na gospodarce rynkowej i z umacniającym się społeczeństwem obywatelskim. Na dodatek w wypadku Rosji chodziło o państwo znacząco okrojone terytorialnie w stosunku do wersji imperialnej, którego mieszkańcy mieli uznać, że nieistotne do niedawna linie na mapie, formalnie oddzielające poszczególne republiki wchodzące w skład ZSRR, stają się z dnia na dzień nienaruszalnymi granicami suwerennych państw, ze wszystkimi tego konsekwencjami gospodarczymi czy społecznymi. Trzeba także pamiętać, że Rosja przeszła terapię szokową, w porównaniu z którą – zdaniem części analityków – nawet polska terapia szokowa nie w pełni na takie miano zasługuje (Stiglitz, 2004).

Rosja, przy dość biernej postawie szeroko rozumianego świata zachodniego, bardzo szybko stała się ostoją kapitalizmu mającego wszelkie cechy kapitalizmu politycznego (Holcombe, 2015) z elementami kapitalizmu kompradorskiego, kapitalizmu kołesiów, a nawet kapitalizmu kryminalnego, a jedynymi strukturami, które okazały się na tyle silne, by przetrwać w stanie prawie nienaruszonym czas wielkiej zmiany, okazały się struktury wojskowe i policyjne. Taka sytuacja sprzyjała coraz większej roli sektorów siłowych i ludzi z nimi związanych w pań-

stwie, czego najlepszym przykładem jest Władimir Putin, tudzież stopniowemu akceptowaniu przez znaczną część społeczeństwa haseł, w ramach których na czoło wysunęły się idee neoimperialne oraz eksponujące ponoć fundamentalną odrębność Rosji od świata zachodniego, prezentowanego jako ucieleśnienie różnych „słabości i zagrożeń”, a nawet wręcz przedstawianego jako dążącego do skolonizowania ideologicznego i gospodarczego Rosji.

Kontynuując kalendarium zmian w Europie, wspomnieć należy o szczycie NATO w Bukareszcie w kwietniu 2008 roku i *de facto* zaakceptowaniu aspiracji Gruzji i Ukrainy do uczestnictwa w NATO, co nie znaczy, że było to formalne zaproszenie do członkostwa<sup>5</sup>. W tym samym roku w sierpniu doszło do wojny na obszarze Gruzji, która dowodziła, że Rosja jest gotowa, w imię tego, co postrzegala jako ochronę swoich interesów na obszarze dawnego ZSRR, sięgać po argument siły. Na przełomie 2013 i 2014 roku w Ukrainie doszło do protestów przeciwko władzy prezydenta Wiktora Janukowycza określanych w skrócie mianem Majdanu. Janukowycz stracił władzę w lutym 2014 roku i zaraz po tym Rosja zajęła Krym. To przy okazji tej bezkrwawej operacji karierę zaczęło robić pojęcie wojny hybrydowej obejmujące między innymi korzystanie z jednostek wojskowych formalnie w danym momencie niereprezentujących oficjalnych sił zbrojnych (tak zwane „zielone ludziki”). Także w 2014 roku rozpoczęła się – z dzisiejszej perspektywy – pierwsza faza krwawej wojny w Ukrainie, formalnie wtedy o charakterze wojny domowej, w wyniku której powstały samozwańcze republiki ludowe: Ługańska i Doniecka. Proces pokojowy, który miał być realizowany w ramach tak zwanego formatu mińskiego, nie przyniósł żadnych efektów, a 24 lutego 2022 roku, dokładnie w ósmą rocznicę zajęcia Krymu, Rosja rozpoczęła kolejną fazę działań zbrojnych na obszarze Ukrainy. Pisząc o Krymie, należy przypomnieć, że został wyłączony z obszaru Rosyjskiej Federacyjnej Socjalistycznej Republiki Radzieckiej, czyli dzisiejszej Federacji Rosyjskiej, i znalazł się w granicach ówczesnej Ukraińskiej Socjalistycznej Republiki Radzieckiej dopiero w 1954 roku. Co oczywiste, w ówczesnych realiach ta decyzja nie miała żadnego istotnego znaczenia, a jej konsekwencje geopolityczne pojawiły się dopiero w momencie rozpadu ZSRR.

Obserwując toczącą się wojnę i wszystko, co jej towarzyszy, można postawić pytanie, czy do tej wojny dojść musiało? W przekonaniu autora nie musiało, ale wiele czynników niestety zadziało w stronę zwiększenia prawdopodobieństwa ponownego wybuchu wojen gorących w Europie. Niektóre z nich to, po pierwsze, tak zwany syndrom siedemdziesięciu lat od zakończenia poprzed-

---

<sup>5</sup> Przywoływany już Mearsheimer w napisanej w 2018 roku i wydanej po polsku w 2021 książce zawarł między innymi fragment zatytułowany *Branie Ukrainy na cel* (2021, s. 267–272), który zawiera analizę – zdaniem autora – błędnej i nierealistycznej polityki Zachodu, a w tym NATO, wobec Ukrainy. Co oczywiste, przytoczony punkt widzenia jest całkowicie odrzucany przez władze Ukrainy, jak i większość polityków oraz mediów głównego nurtu na Zachodzie.



niej wojny. Rytm zmian demograficznych powoduje, że mniej więcej po siedemdziesięciu latach nie ma już prawie, wśród żyjących, ludzi, którzy osobiście przeżyli, i to świadomie, koszmar wojny i – niestety – coraz częściej wojny, a zwłaszcza te zwycięskie, zaczynają być postrzegane, a elementy propagandy militarnej to wzmacniają, jako co prawda momentami okrutne, ale w sumie nierzadko pozytywne w swych następstwach „zdarzenia”, wbrew temu, co zawarte zostało w przytoczonych jako motto prezentowanego rozdziału słowach Baracka Obamy. Po drugie, to swego rodzaju „grzech pychy” po upadku muru berlińskiego i związana z tym wiara w analizowany wcześniej „koniec historii” i towarzyszące temu złudzenie braku ryzyka wojny. Po trzecie, pisząc o tym, co przyczyniło się do powrotu wojny do Europy, można wskazać wspomniany już brak realnego pomysłu na zastąpienie równowagi strachu z czasów zimnej wojny innym rozwiązaniem oraz uznanie, że w nowej Europie nie trzeba tworzyć nowych rozwiązań organizacyjno-instytucjonalnych, lecz należy realizować ekspansję tych powstałych w ramach świata po drugiej wojnie światowej i w ramach zimnej wojny, adresowanych w ówczesnych warunkach do tzw. świata zachodniego. Po czwarte, to zdecydowane odradzanie się militarizmu wraz z rozpoczęciem wojny przeciwko terroryzmowi. Po piąte, to także już wspomniany brak realizmu w ocenie zmian zachodzących na obszarze dawnego ZSRR, a zwłaszcza w samej Rosji. Po szóste, do powrotu wojny do Europy przyczynił się, także już podkreślany, prawie całkowity brak społeczeństwa obywatelskiego, zwłaszcza na obszarze dawnego ZSRR, a w tym w szczególności w Rosji, i w związku z tym brak siły mogącej utrzymać w ryzach odradzanie się tzw. Lewiatana Despotycznego (Acemoglu i Robinson, 2022). Po siódme, swoją rolę odegrały słabości świata „jednobiegunowego” i USA w roli ogólnoswiatowego hegemonu i zdecydowane kontestowanie tej wizji przez spadkobiercę byłego współhegemonu (ZSRR), jakim jest Rosja, i różnych „pretendentów” z Chinami na czele.

Co oczywiście, wyliczone czynniki sprzyjające przejściu od zimnej do gorącej wojny w Europie nie oznaczają swego rodzaju „rozgrzeszania” Rosji i jej przywódców z podjęcia decyzji o rozpoczęciu działań zbrojnych. Nie ma wątpliwości co do tego, kto jest agresorem, a kto ofiarą agresji. To, że coś sprzyja czemuś, nie oznacza prostej zależności przyczynowo-skutkowej. Historia nie jest bezwzględnie deterministyczna i to ostatecznie konkretni ludzie podejmują określone decyzje, czyli za wszelką cenę szukają sposobu uniknięcia konfrontacji zbrojnej albo uznają, że pora sięgnąć po to brutalne narzędzie próby realizacji swoich interesów.

Jak już napisano, niezwykle trudno byłoby w obecnych warunkach pokusić się o próbę odpowiedzi na pytanie o dalszy przebieg i konsekwencje wojny w Ukrainie. Możliwe są różne scenariusze także z tym najgroźniejszym w postaci trzeciej wojny światowej włącznie. W momencie przygotowywa-

nia opracowania najbardziej realny wydaje się scenariusz długotrwałej wojny mającej po części cechy wojny zastępczej, czyli takiej, w której jedna ze stron, w tym wypadku Ukraina, po części działa niejako w zastępstwie innych państw, które bezpośrednio w tej wojnie formalnie nie uczestniczą. W przeszłości cechy wojny zastępczej miała wojna w Wietnamie, tyle tylko, że wtedy to USA były bezpośrednim uczestnikiem wojny, a ówczesny ZSRR miał swego rodzaju „zastępcę” przede wszystkim w postaci ówczesnego Wietnamu Północnego. W wypadku obecnej wojny, choć formalnie jest to wojna Rosja–Ukraina, towarzyszy jej coraz większe zaangażowanie państw świata zachodniego, a zwłaszcza NATO, choć nietrudno zauważyć, że nawet nie wszystkie państwa należące do NATO są równie zdeterminowane w idei bezterminowego i bezgranicznego wspierania Ukrainy, a zarazem akceptowania idei doprowadzenia Rosji nie tylko do porażki, ale wręcz – potencjalnie – do upadku jako państwa i jej rozpadu.

Niestety, przedłużająca się wojna będzie się wiązać z coraz większym, a nawet całkowitym uzależnieniem Ukrainy od finansowania zewnętrznego (nie tylko w sferze wydatków militarnych) i z bardzo ograniczonymi możliwościami realizacji niezbędnych reform politycznych, społecznych oraz gospodarczych. A reformy takie byłyby absolutnie konieczne, bo przypomnijmy, że Ukraina w całym okresie po rozpadzie ZSRR nie zdołała zapewnić swoim obywatelom nawet utrzymania PKB na jednego mieszkańca z końcowego okresu istnienia ZSRR, i to w warunkach bezprecedensowego spadku liczby ludności z prawie 52 milionów w 1990 roku do około 44 milionów w 2020 roku. Obecna wojna, zarówno na skutek bezpośrednich strat ludzkich, jak i w wyniku uchodźstwa, będzie oznaczać dalszy istotny spadek ludności Ukrainy.

Przedłużająca się wojna będzie także oznaczać coraz większe osłabienie Rosji, choć różnice potencjałów powodują, że wojna – jak na razie – jest mniej „kosztowna” dla Rosji (spadek PKB w 2022 roku jest szacowany na około 3–4%, a w Ukrainie na około 30%) oraz jej coraz większą izolację zwłaszcza ze strony państw zachodnich, a zarazem coraz większe uzależnienie od Chin i stonkowo niewielkiej grupy innych państw niezamierzających przystąpić do lub *de facto* nieszanujących sankcji nałożonych na Rosję.

Należy także liczyć się z podziałem świata na obóz bezwzględnie opowiadający się po stronie Ukrainy, aczkolwiek z pytaniem o postawę części społeczeństw i wpływ tego na wyniki wyborów, i obóz państw niedeklarujących wprost poparcia dla Rosji ale i niezamierzających zrywać relacji z tym państwem w geście solidarności z Ukrainą. Trzeba także brać pod uwagę to, że wojna w Ukrainie może stać się ogniwem szerszej konfrontacji umownie świata zachodniego i jego najwierniejszych sojuszników z grupą państw, które supremację obozu zachodniego zdecydowanie kontestują. Elementem tej konfrontacji mógłby być ewentualny konflikt USA – Chiny. Chęć uniknięcia tej

konfrontacji może wzmocnić determinację USA we wspomaganiu Ukrainy zarówno po to, by doprowadzić do porażki Rosji i pozbawić ją możliwości grania istotniejszej roli na arenie międzynarodowej, ale także po to, by wysłać Chinom czytelny sygnał, co może spotkać ten kraj, gdyby na przykład postanowił z użyciem siły militarnej podporządkować sobie Tajwan. Niestety, przedłużająca się wojna będzie się także wiązać z ryzykiem zdarzeń, które mogą postawić strony konfliktu, a zwłaszcza Rosję i USA, w sytuacji ograniczającej do minimum, a *de facto* eliminującej możliwość szukania nawet tzw. zgnitego kompromisu.

Niestety, ta wojna będzie także osłabiać pozycję Unii Europejskiej jako samodzielnego, a nie silnie uzależnionego od USA podmiotu polityki międzynarodowej. Sprzyjając temu będą różne podziały w gronie państw członkowskich UE, w tym także te dotyczące wizji scenariuszy zakończenia wojny, na przykład gotowości i warunków ewentualnych negocjacji z Rosją. O ile tocząca się wojna raczej nie będzie służyła wzmocnieniu pozycji UE, to może wzmocnić niektórych innych „graczy” na arenie międzynarodowej, takich jak Turcja, która będąc państwem członkowskim NATO i dysponując jedną z największych armii w ramach tego sojuszu, od początku wojny stara się unikać jednoznacznej identyfikacji jako państwa wroga Rosji.

I wreszcie obecna wojna oznacza i oznaczać będzie istotne wstrząsy dla gospodarki światowej z konsekwencjami szoku energetycznego na czele, z potrzebą niekiedy bardzo istotnej restrukturyzacji ciągów logistyczno-produkcyjnych oraz z nasilonym zagrożeniem zjawiskami recesyjnymi, stagflacją, a nawet slumpflacją czy wręcz sekularną stagnacją. Niektórzy analitycy obecnej sytuacji skłonni są wręcz sugerować, że to początek odwrotu od globalizacji. W przekonaniu autora rozdziału w ramach dyskusji o potencjalnej deglobalizacji nadmiernie eksponuje się rolę decyzji politycznych. Oczywiście wojna w Ukrainie i jej konsekwencje na przykład dla rynku surowców energetycznych czy działania USA wobec Chin, zapoczątkowane już za czasów Donalda Trumpa, muszą niekiedy oznaczać istotne korekty w światowych łańcuchach kreowania wartości. Jednakże będą to raczej korekty globalizacji czy też jej spowolnienie (Rossi, 2022) z – jak wiele na to wskazuje – wyraźnie zmarginalizowaną rolą Rosji niż nowy „odglobalizowany” świat.

Pomijając ciągle jeszcze mało prawdopodobne scenariusze radykalnych zmian w Rosji z ideą implozji i wręcz rozpadu Federacji Rosyjskiej włącznie, co zresztą mogłoby wykreować trudną do wyobrażenia skalę problemów także w dziedzinie nierozprzestrzeniania się broni jądrowej, najbardziej realna wydaje się (po zakończeniu krwawej fazy wojny) nowa długotrwała zimna wojna i towarzyszący jej wyścig zbrojeń.

## Podsumowanie

Nie ma i nie będzie końca historii w takim rozumieniu, jak my, ludzie, ją pojmujemy, dopóki będzie istniał „nasz” świat. Niestety, wojny były, są i wiele wskazuje na to, że nadal będą częścią świata ludzi, oczywiście zakładając uniknięcie wojny „ostatecznej”, o której Einstein (1949) powiedział, że „Nie wiem jak będzie wyglądać trzecia wojna światowa, ale wiem, czego użyją w czwartej: kamieni!”.

Historia wojen będzie zawsze dzieliła zwycięzców piszących historię i pokonanych, a skutki wojen w rozumieniu konsekwencji społecznych mogą być często długotrwałe i rzutować na ludzi i ich wybory polityczne, także tych, którzy nie uczestniczyli w wojnie. Przykładem jest wykorzystywanie przez Viktora Orbana, dla potrzeb bieżącej polityki, resentymentów związanych z konsekwencjami terytorialnymi i demograficznymi dwóch wojen światowych, w których Węgry i Węgrzy nie znaleźli się w gronie zwycięzców.

Konkretne wojny nie są zjawiskami nieuniknionymi i dlatego należy działać na rzecz minimalizacji ich ryzyka. Choć brzmi to banalnie, zapewnienie ludziom chociaż minimum dobrobytu, poszanowanie praw człowieka, szacunek dla różnorodności czy zrozumienie odmienności kulturowych i budowa wzajemnego zaufania to jedyna sensowna droga trwałego ograniczania ryzyka wojen.

W stosunkach międzynarodowych należy kierować się realizmem. Realizm nie może jednak oznaczać rezygnacji z pewnych pryncypiów i zasad. Satrapa czy despota jest postacią złą i jego ocena nie powinna zależeć wyłącznie od tego, czy jest to, jak to się często ujmuje, „nasz” czy „nie nasz” satrapa. Podobnie oligarcha *de facto* okradający swój kraj i społeczeństwo nie powinien być, w zależności od tego, po czyjej opowiada się stronie, albo „zaczynym” biznesmem, albo człowiekiem, któremu nie przysługują żadne prawa z ochroną ponoc świętego prawa własności na czele. Oczywiście problemem jest, jak realizm łączyć w praktyce z pryncypialnością i jak wyznaczyć granicę kompromisów wynikających z taktyki polityki międzynarodowej.

Choć w obecnych warunkach wszelkie postulaty umiaru w zwiększaniu nakładów na zbrojenia są natychmiast traktowane jako co najmniej wyraz naiwnego pacyfizmu, to trzeba jednak pamiętać, że więcej pieniędzy przeznaczanych na zbrojenia, często kosztem innych niezbędnych wydatków związanych z poprawą warunków życia ludzi i zapewnienia im bezpieczeństwa społecznego czy ekonomicznego, wcale nie musi, a już na pewno trwale, poprawiać bezpieczeństwa tradycyjnie rozumianego. Buduje to głównie równowagę strachu, którą ktoś zawsze może próbować naruszyć, zmuszając wszystkich do dalszego wyścigu zbrojeń. Trzeba też pamiętać, że bezpieczeństwo, także to militarne, w dobie obecnych zmian technologicznych coraz bardziej zależy od nakładów na eduka-

cję, naukę i badania i generalnie od potencjału gospodarczego. Autentycznie silny potencjał militarno-obronny wymaga nie tylko nowoczesnego uzbrojenia, ale i silnego własnego zaplecza zdolnego to uzbrojenie kreować i unowocześniać, a szerzej – od siły kapitału społecznego i ludzkiego.

Niezależnie od tego, czym i kiedy ostatecznie zakończy się wojna w Ukrainie, Europa i świat nie będą już takie same (Ash, 2022). Niestety, po raz kolejny marzenie o zdecydowanie lepszym świecie, świecie bez przemocy, która, jak słusznie powiedział Martin Luther King, „[...] nigdy nie przynosi trwałego pokoju. Nie rozwiązuje żadnego problemu społecznego: jedynie kreuje nowe i jeszcze bardziej skomplikowane” (za: Obama 2009, s. 2), nie spełnia się, ale nie znaczy to, że mamy o tym przestać marzyć i przestać na rzecz tego działać, nawet jeśli będzie przypominało to, jak to określił Kołodko „wiosłowanie pod górkę” (2022a, s. 357). „Wiosłowanie pod górkę” jest potrzebne jako element działań na rzecz cofnięcia wspomnianego wcześniej zegara zagłady. On przecież nie działa tylko w jedną stronę, ale mamy, jako ludzkość, już bardzo niewiele czasu.

## Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J. A. (2022). *Wąski korytarz. Państwa, społeczeństwa i losy wolności*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Ash, T. G. (2022). *Obrona liberalizmu. Eseje o wolności, wojnie i Europie*. Fundacja Kultura Liberalna.
- Bollard A. (2019). Ekonomia okresu wojennego, *Obserwatorfinansowy.pl*. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/ekonomia-okresu-wojennego/>
- Bukowska, S. (2004). Idea wojny w teorii cywilizacji Arnolda J. Toynbeego. *Folia Philosophica*, 22, 149–161.
- Citkowska-Kimla, A. (2014). Wojna a natura ludzka. Rozważania Zygmunta Freuda. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 3648, 57–68.
- Clausewitz von, C. (2022). *O wojnie*. Bellona.
- Echardt, W. (1990). Civilizations, empires and wars. *Journal of PeaceResearch*, 27/1, 9–24.
- Einstein, A. (1949, kwiecień – maj). Interview with Alfred Werner. *Liberal Judaism*.
- Eisenhower D. (1961). President Dwight D. Eisenhower’s farewell address. <https://www.archives.gov/milestone-documents/president-dwight-d-eisenhowers-farewell-address>
- Felbermayr, G., Kirilakha, A., Syropoulos, C., Yalcin, E. i Yotov, Y. (2020, 30 maja). The global sanctions data base. *School of Economics Working Paper Series*, 2, LeBow College of Business, Drexel University.
- Fukuyama, F. (1997). *Koniec historii*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- González, R. J., Gusterson, H. i Houtman, G. (red.) (2019). *Militarization. A reader*. Duke University Press.

- Graeber, D. i Wenegerov, D. (2022). *Narodziny wszystkiego. Nowa historia ludzkości*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Hobbes, T. (1956). *Elementy filozofii*. Wydawnictwo PWN.
- Holcombe, R. G. (2015, zima). Political capitalism. *Cato Journal*, 35/1, 41–66.
- Judt T. (2014). *Brzemie odpowiedzialności: Blum, Camus, Aron, i francuski wiek dwudziesty*. Krytyka Polityczna.
- Kagan, R. (2009). *Powrót historii i koniec marzeń*. Dom Wydawniczy Rebis.
- Kamiński, Ł. (2011). Brutalność nowoczesności i amerykańska wojna secesyjna. *Politeja*, 1(15), 285–325.
- Kant, I. (1995). *O wiecznym pokoju. Zarys filozoficzny*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kaplan, R. D. (2022, 4 października). The downside of imperial collapse. When empires or great powers fall, chaos and war rise. *Foreign Affairs*. <https://www.foreignaffairs.com/world/downside-imperial-collapse>
- Keynes, J. M. (1920). *The economic consequences of the peace*. Macmillan.
- Keynes, J. M. (1940). *How to pay the war*. Macmillan.
- Kołodko, G. W. (2022a). *Świat w matni. Czwarta część trylogii*. Prószyński i S-ka.
- Kołodko, G. W. (2022b). *Wojna i pokój*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Koziej, S. (2022, 21 grudnia). Kontrowersje „Wojny i pokoju”. *Dziennik Gazeta Prawna*. <https://www.rp.pl/publicystyka/art37646111-stanislaw-koziej-kontrowersje-wojny-i-pokoju>
- Krztoń, W. (2015). *Zjawisko wojny na przestrzeni dziejów*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.
- List of wars by death toll*. (2022). [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_wars\\_by\\_death\\_toll](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_wars_by_death_toll)
- Ludendorff, E. (2022). *Wojna totalna*. Bellona.
- Mead, M. (2019). *War is only an invention – not a biological necessity*. W: R. Gonzáles, H. Gusterson i G. Houtman (red.), *Militarization. A reader* (s. 336–338). Duke University Press.
- Mearsheimer, J. J. (1990, lato). Back to the future: Instability in Europe after the cold war. *International Security*, 15/1, 5–56.
- Mearsheimer, J. J. (2020). *Tragizm polityki wielkich mocarstw*. Universitas.
- Mearsheimer, J. J. (2021). *Wielkie złudzenie. Liberalne marzenia a rzeczywistość międzynarodowa*. Universitas.
- Michalik, S. (2003). Wojna i władza w filozofii politycznej Hobbesa. *Etyka*, 36, 137–157.
- Mulder, N. (2022). *The economic weapon: the rise of sanctions as a tool of modern war*. Yale University Press.
- Ninety per cent of war-time casualties are civilians, speakers stress, pressing security council to fulfil responsibility, protect innocent people in conflicts*. (2022). <https://press.un.org/en/2022/sc14904.doc.htm>
- Obama, B. (2009). *Remarks by the president at the acceptance of the Nobel Peace Prize*. <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/remarks-president-acceptance-nobel-peace-prize>
- Rossi, E. (2022, 16 maja). Deglobalization or slowbalization. *Aspenia Online*. <https://aspensiaonline.it/deglobalization-or-slowbalization/>
- SIPRI. (2022). SIPRI Military Expenditure Database. <https://milex.sipri.org/sipri>

- Stiglitz, J. E. (2004). *Globalizacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sztompka, P. (2000). *Trauma wielkiej zmiany. Społeczne koszty transformacji*. Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Talukdar, D. i Dutta, K. (2020). Impact of wars on the evolution of civilizations. *Physica A*, 539, 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.122881>
- Toynbee, A. J. (1963). *Wojna i cywilizacja*. Instytut Wydawniczy PAX.

 **Henryk Mruk**

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu

henryk.mruk48@gmail.com

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/2>

## 2. ZNACZENIE INTERDYSCYPLINARNOŚCI W ROZWOJU MARKETINGU

### The importance of interdisciplinarity in the development of marketing

**Abstract:** The concept of marketing appeared at the turn of the 19th and 20th centuries as a result of production surplus over demand. This resulted in the development of research on consumer behaviour, who strengthened their position in the exchange processes, having the opportunity to choose products. Shifting the focus from production to the consumer forced research into consumer behaviour. The analysis of factors influencing consumer decisions required cooperation with other social sciences. In conjunction with mathematics, models of consumer behaviour were built. Relations with psychology, sociology, interpersonal communication, cognitive science also developed, and over time – with neurobiology, the theory of decision-making. The development of behavioural economics turned out to be helpful, pointing to the importance of emotions in consumer behaviour. The development of new technologies resulted in their introduction into marketing activities (e.g., data science, brain activity, eye movement). The growing complexity of research topics, forcing cooperation with other disciplines, has led to the development of independent marketing agencies providing services to enterprises.

**Keywords:** evolution of the concept of marketing, interdisciplinarity in marketing.

#### Sugerowane cytowanie:

Mruk, H. (2023). Znaczenie interdyscyplinarności w rozwoju marketingu. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 39–54). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/2>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe



## Wprowadzenie

Ludzie funkcjonujący we wspólnocie zbieraczy koncentrowali się na zdobywaniu żywności, zapewnianiu sobie bezpieczeństwa, obserwowaniu otoczenia pod kątem możliwości przeżycia. W miarę zachodzących w środowisku zmian, na które również człowiek miał wpływ, lepiej lub gorzej dostosowywali się do nowych warunków. Im lepiej poznawano środowisko, tym większe rodziły się możliwości rozumienia rzeczywistości. Udomowienie zwierząt, uprawa zbóż, tworzenie nowych narzędzi pozwalały na zapewnienie żywności dla populacji. W zmienionych warunkach, przy większym zapewnieniu podaży dóbr, część osób mogła wykorzystywać potencjał swoich mózgów do prac kreatywnych, tworzenia innowacji, formułowania teorii, które objaśniały zasady funkcjonowania przyrody oraz ułatwiały budowanie relacji społecznych. Jedną z teorii, która jest znana jako teoria ewolucji, sformułował Darwin. Wychodził on z założenia, że przeobrażenia w środowisku mają kluczowe znaczenie dla zmian w rozwoju organizmów.

Celem rozważań jest krytyczne spojrzenie na rozwój marketingu wyrastające z analizy zmian środowiska, szczególnie w odniesieniu do interdyscyplinarności, czyli korzystania z dorobku różnych obszarów wiedzy. Procesy gospodarcze oraz społeczne doprowadziły pod koniec XIX wieku do spadku znaczenia produkcji i wzrostu roli sprzedaży, rynku, także ingerencji państwa w sferze ekonomicznej i społecznej. Koncentracja uwagi na dwoistości ról człowieka jako konsumenta, a zarazem dostawcy usług wymaga spoglądania z perspektywy różnych dyscyplin naukowych – ekonomii, psychologii, socjologii, kognitywistyki, antropologii, prawa a także neuronauki.

W rozważaniach odwołano się do źródeł wtórnych (literatura przedmiotu), obserwacji, wymiany poglądów w gronie specjalistów. Metodyka rozważań obejmuje techniki wnioskowania logicznego, analizę krytyczną, modele myślowe oraz metody porównawcze.

## Produkcja wobec nadmiaru zapasów

Zmysły pojedynczego człowieka nie wystarczają, aby zrozumieć złożoność funkcjonowania środowiska. Postrzegany jest jedynie wycinek rzeczywistości, o którym trudno jest powiedzieć, jakie ma znaczenie dla całości (Kopcewicz i in., 2022, s. 288). Formułowane teorie dotyczą określonej sfery rzeczywistości. Konieczne jest akceptowanie tego ograniczenia, a równocześnie zdawanie sobie sprawy z niedoskonałości opisu wycinka świata przyrody bądź sfery społecznej. Jednak każda teoria może być przydatna dla kompletowania wiedzy o śro-

dowisku, w którym działa i rozwija się człowiek. Choć procesy gospodarcze rozpoczęły się wcześniej, to jednak rok 1776 uznaje się za początek wyodrębnienia ekonomii jako nauki (to data ukazania się dzieła Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*). Zachodzące w gospodarce procesy ewolucyjne powodowały przemijanie poszczególnych epok, nazywanych w uproszczeniu dominacją sektora rolnictwa, a dalej przemysłu (Laloux, 2016, s. 126). Ewolucja nie jest zero-jedynkowa, a zatem wszystkie procesy zachodzą w czasie oraz podlegają wpływom wielu czynników. Iluzją jest szukanie jednej zmiennej, bowiem zawsze będzie to wiązka wielu czynników (Bova, 2019, s. 175). Pojawienie się na przełomie XIX i XX wieku nadmiernych zapasów wyrobów gotowych w przemyśle, które trudno było sprzedać, było procesem narastającym od czasu odkrycia Ameryki, przez rozwój żeglugi, inwestycje w sferze produkcji, patenty, innowacje. Wobec kłopotów z pozbyciem się z magazynów wyprodukowanych towarów zmieniono paradygmat w zarządzaniu przedsiębiorstwem, przenosząc punkt ciężkości na promowanie sprzedaży, poznawanie mechanizmów kierujących zachowaniami konsumentów (Kotler i Keller, 2012, s. 397). Możliwości wytwórcze przestały być decydującym czynnikiem, co należy produkować. W wyniku zmiany modelu mentalnego dostrzeżono konieczność prowadzenia badań w odniesieniu do konsumentów jako podmiotów reprezentujących popyt. Przedsiębiorstwa, które nie dostosowały się do zmian w środowisku, bankrutowały. Rozwijały się natomiast podmioty, które potrafiły podporządkować procesy wytwórcze potrzebom konsumentów oraz tworzyć narzędzia skutecznego komunikowania się z nabywcami. Cechą szczególną tych podmiotów było także korzystanie z dorobku innych dyscyplin naukowych.

## Konsument jest istotą złożoną

Badania prowadzone w obszarze ekonomii objaśniają zachodzące w gospodarce mechanizmy. Jedną z nich są kwestie wpływu poziomu oraz struktury dochodów na decyzje konsumentów. Skuteczna wymiana rynkowa może się dokonywać w warunkach, kiedy konsumenci dysponują odpowiednimi funduszami. Zrozumienie tej zależności, a nie jest to kwestia prosta dla osadzonych w dawnych schematach myślenia ludzi, spowodowało wprowadzenie korekt w podziale nadwyżki między właścicieli kapitału a pracowników (Piketty, 2023). Zmniejszenie skali nierówności w rozkładach dochodów pozwoliło na zwiększenie poziomu popytu na towary i usługi. W literaturze opisywana jest koncepcja (teza) H. Forda dotycząca poziomu wynagrodzeń pracownika jako warunku zakupu towaru, jakim był samochód. Mózgi ludzi mają to do siebie, że utrwalone w młodości wzorce postępowania stają się barierą w procesie dostosowywania się do

zmian w środowisku (Niebauer, 2021, s. 61). Przedsiębiorstwo Campbell, które na początku XX wieku wprowadziło na rynek zupę w puszkach, błędnie oceniło, że produkt będzie nabywany przez segmenty konsumentów o wyższych dochodach. Zatrudnienie młodego absolwenta po studiach w Szwajcarii pozwoliło obniżyć cenę produktu z 30 do 10 centów (ograniczono zawartość wody w puszcze) oraz skierować komunikację do właściwego segmentu konsumentów. Nowe podejście osoby wolnej od stereotypów wpłynęło na utrzymanie się marki na rynku. Złożoność procesów myślowych i różnorodność zachowań wskazywały, że należy uwzględnić szerszą gamę czynników, które wpływają na decyzje podmiotów w sferze produkcji oraz konsumpcji. Osoby zarządzające, które dostrzegały znaczenie wpływu czynników społecznych na decyzje nabywców, potrafiły dostosować ofertę przedsiębiorstwa do zmieniającego się środowiska. Innym, oryginalnym przykładem może być wzrost popytu na harmonijki ustne. Wiązało się to z migracją pracowników z Europy do USA i chęcią funkcjonowania z muzyką, kulturą zostawianą w ojczystych stronach. Na początku XX wieku fabryka w Niemczech produkowała i sprzedawała rocznie ponad milion tych instrumentów.

## Poznanie konsumenta wymaga właściwych metod badania

Podmioty wytwarzające produkty, działając w danym środowisku, były skoncentrowane na doskonaleniu metod pomiaru produktywności. Taylor był autorem koncepcji usprawniających procesy wytwórcze (Mintzberg, 2019, s. 79). Pracownicy powstających w przedsiębiorstwach komórek marketingowych dostrzegali brak dostosowania się do środowiska, w którym konsumenci są centralnym punktem odniesienia. Z rynku schodziły podmioty, które nie rozumiały zmian otoczenia i z uporem trzymały się tradycyjnych metod zarządzania (Trout i Rivkin, 2002, s. 87). Przechodzenie na inne modele myślenia napotyka z reguły wbudowane w mózgi ludzkie schematy ukształtowane przez ewolucję (Cukier i in., 2022, s. 93). Dostosowanie się do środowiska wymagało otwierania się na znajomość zachowań konsumentów, ich potrzeb oraz oczekiwań. Jednakże badanie sfery decyzji podejmowanych przez nabywców wymagało współpracy z psychologami, socjologami, filozofami. Podmioty, które rozumiały konieczność interdyscyplinarnego podejścia do badania zachowań konsumentów, zwiększały swoje szanse trwania oraz umacniania pozycji na rynku. Pracownicy działów marketingu stawali przed nowymi wyzwaniami. Zasadne było szukanie metod komunikacji, mediacji, przekonywania, aby wpływać na zmianę postaw pracowników sfery wytwarzania. Lekarz I. Semmelweis, gdyby w XIX wieku został wsparty przez narzędzia marketingowe, które wów-

czas jeszcze nie istniały, uratowałyby wiele milionów dzieci i kobiet. Odkrył, że lekarze przenosili zarazki między pacjentami i żądał od nich mycia rąk, co spotkało się z ogromnym oporem z ich strony. Producenci maszyn do pisania (na przykład Olivetti) zwiększali zapasy produktów, ignorując zmiany w środowisku, w którym zaczynał się wzrost popytu na komputery lepiej zaspokajające potrzeby odbiorców. Poza wiedzą o potrzebach konsumentów potrzebne były kompetencje związane z komunikacją wewnętrzną, argumentowaniem, rozwiązywaniem konfliktów. Badania prowadzone przez psychologów identyfikowały pułapki, w które wpadali producenci, ignorując sygnały zmieniającego się otoczenia (Kahneman, 2012, s. 249). Zakorzeniony w umysłach menedżerów paradygmat człowieka racjonalnego (*homo oeconomicus*) usuwał z pola widzenia świadomość, że konsumenci podejmują decyzje w dużo większym stopniu pod wpływem emocji, niż sądzono (Damasio, 1999, s. 149). W celu pogłębiania wiedzy na temat wyborów konsumentów organizowano konferencje skupiające przedstawicieli różnych dyscyplin, aby dzielić się interdyscyplinarną wiedzą (Mruk i Sznajder, 2008). Wymieniona wyżej praca jest zbiorem referatów z takiej konferencji, w czasie której ekonomiści, fizycy, psychologowie i kognywiści dzielili się wiedzą na temat procesów decyzyjnych i wyborów podejmowanych przez konsumentów.

W wewnętrznie toczących się sporach między podejściem produkcyjnym i marketingowym konieczne stało się opracowanie właściwych metod badania konsumentów, ich zachowań, procesu decyzyjnego oraz potrzeb. Pomocne okazało się nawiązywanie oraz pogłębianie współpracy z psychologami, socjologami, statystykami, a także przedstawicielami innych dyscyplin badawczych. W ten sposób marketing, jako dział w przedsiębiorstwie, korzystał z metod badawczych innych nauk, tworząc platformę do interdyscyplinarnego spoglądania na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Dla lepszego rozumienia znaczenia podejścia interdyscyplinarnego można się odwołać do węchu jako jednego ze zmysłów konsumenta wpływającego na podejmowanie decyzji zakupowych. Zapachy to wiedza z zakresu wielu dyscyplin – chemii, fizyki, biologii. Chemia dostarcza wiedzy na temat składu związków zapachowych. Fizyka objaśnia zasady drgania powietrza, fal, które przenoszą zapachy. Biologia pozwala zrozumieć, jak te związki są przenoszone przez organizm ludzki do mózgu, jak są tam różniane i zapamiętywane. Podobnie jest w odniesieniu do funkcjonowania całej koncepcji marketingu. Ważne jest interdyscyplinarne podejście.

W drugiej połowie XX wieku pojawiały się na rynku niezależne agencje marketingowe, które specjalizowały się w pozyskiwaniu informacji na temat procesów decyzyjnych konsumentów (Szreder, 2010, s. 164). Agencje marketingowe i działy marketingu korzystały z metod ankietowych, technik wywiadów, w tym zogniskowanych, pogłębionych, aby dostosowywać działania przedsiębiorstwa do nowego środowiska. W miarę wzrostu znaczenia sektora usług two-

rzono nowe metody badania zadowolenia konsumentów, dostosowania oferty do potrzeb (Mystery Shopper, Service Quality), satysfakcji konsumentów. Z trudem przebijała się koncepcja, że inwestowanie w gromadzenie informacji o zachowaniach konsumentów jest co najmniej tak samo ważne jak nakłady ponoszone na budowanie hal produkcyjnych i kupowanie maszyn (Waśkowski, 2022, s. 212). W XXI wieku agencje marketingowe dysponują rozbudowanymi narzędziami przetwarzania informacji na zasadzie *data science*, posiadają także własne algorytmy i sztuczną inteligencję. Część przedsiębiorstw z trudem akceptuje proponowane przez agencje marketingowe rozwiązania, bowiem bardziej ufają swojej intuicji oraz wcześniejszym doświadczeniom. Na przykład konsumenci nie wiedzą, że w przestrzeniach handlowych preferują ruch odwrotny do ruchu wskazówek zegara, a obserwowanie ich zachowań jest bardziej skuteczne niż pytanie o sposób poruszania się w sali sprzedażowej.

## Ekonomia behawioralna źródłem wiedzy o konsumencie

Współpraca ekonomistów z psychologami oraz kognitywistami zaowocowała pogłębieniem wiedzy na temat procesów poznawczych konsumentów. Zakwestionowano istniejące przekonanie dotyczące tak hierarchii potrzeb Masłowa, jak również znaczenia tzw. pierwszego wrażenia (Miroński, 2022). Badania prowadzone w obszarze zwanym ekonomią behawioralną zostały wyróżnione nagrodami Nobla (Kahneman, Thaler). Wskazały one na siłę emocji tak w odniesieniu do procesu decyzyjnego konsumenta, jak i łagodzenia dysonansu pozakupowego (Thaler, 2018, s. 169). Dowiedziono przewagi wrażeń emocjonalnych nad racjonalizacją w przypadku postępowania konsumentów. Przekładało się to na wzbogacenie instrumentów marketingu o elementy, które były bardziej związane z emocjami konsumentów. Nawiązywano oraz zacieśniano współpracę z sektorami kreatywnymi w celu projektowania opakowań, odwoływania się do emocji w komunikacji marketingowej, dopracowywania technik merchandisingowych (Lindstrom, 2019, s. 96). Wiedza na temat natury człowieka pochodząca z obserwacji oraz badań z neurobiologii i wykorzystywana w marketingu wzmocniła pozycję tych przedsiębiorstw w środowisku, które ją stosowały (Underhill, 2001, s. 159). Liderzy przedsiębiorstw, wspierani informacjami pozyskiwanymi w ramach współpracy z innymi markami, bardziej świadomie mogli rozstrzygać pojawiające się dylematy moralne. Kolejne pokolenia konsumentów oczekiwały większej wrażliwości przedsiębiorstw na tematykę klimatu, ekologii oraz społecznej odpowiedzialności biznesu. Działy marketingu szukały wsparcia wśród technologów, konstruktorów, projektantów, aby dostosować produkty oraz komunikację do potrzeb nabywców. Wspólnie

ze specjalistami z różnych dyscyplin projektowano działania, których celem było wspieranie konsumentów w racjonalizowaniu ich długofalowych wyborów. Zarówno na szczeblu państw, jak i pojedynczych przedsiębiorstw tworzono systemy zachęt w trosce o dobrostan przyrody oraz strategiczny interes konsumenta (Ariely, 2009, s. 78). Dodatkowym utrudnieniem stają się zmiany w środowisku konsumentów. Różnice w zachowaniach kolejnych generacji konsumentów skracają się do siedmiu lat. Wymaga to wysokiej elastyczności oraz szybkości w dostosowaniu oferty do coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb otoczenia. Czas pandemii, czyli okres od 2020 do 2023 roku, to przykład istotnego przyspieszenia zmian w otoczeniu. Można się spodziewać, że procesy zmian będą nadal przebiegały w szybkim tempie. Rosnące zatłoczenie ludności w miastach, wysokie zagęszczenie mieszkańców będą sprzyjać pojawianiu się różnych zagrożeń (Guillen, 2021, s. 176). Z tym większą uważnością należy się skupiać na zacieśnianiu współpracy między placówkami naukowymi oraz na skuteczności pracy zespołów projektowych. Odpowiedzią na zmiany w środowisku będą odpowiednio prowadzone badania nad nowymi rozwiązaniami produktowymi oraz marketingowymi. Istotnym wyzwaniem mogą być coraz mniej racjonalne zachowania konsumentów, których przykładem są różnorodne teorie spiskowe. Sztuczna inteligencja, algorytmy będą w coraz większym zakresie wpływały na decyzje i zachowania konsumentów. Bogate zasoby informacji (data science) na temat pojedynczych konsumentów umożliwiają wywieranie wpływu na wydawanie funduszy oraz spędzanie czasu. Zanim zbieracze zrozumieli, że pięknie wyglądające muchomory są trujące, wielu z nich straciło życie. Otoczenie to także różnorodne pułapki, których łatwiej uniknąć, kierując się racjonalnością.

## Technologie na usługach marketingu

W ekonomii znane jest zjawisko akceleratora, czyli zmiennej, która przyspiesza różne procesy. Takim akceleratorem są nowe technologie, które w istotny sposób wpływają na działania przedsiębiorstw oraz zachowania konsumentów. Technologie to niezwykle szeroki obszar zagadnień, wart zainteresowania wieloma zróżnicowanymi ich aspektami. W szerokim ujęciu technologia zmienia środowisko, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa oraz konsumenci. Działy marketingu skupiają uwagę zarówno na rzeczywistej, jak i cyfrowej siedzibie przedsiębiorstwa. Strona internetowa przedsiębiorstwa staje się najważniejszym obrazem jego obecności w otoczeniu. W procesie jej tworzenia oraz bieżącego, codziennego aktualizowania niezbędna staje się współpraca z grafikami, programistami, filmowcami oraz wieloma innymi specjalistami. Konsumenci oczekują

nowej, odwołującej się do emocji, aktywnej strony cyfrowej. Są nawet zainteresowani współudziałem w jej tworzeniu (Kotler, 2021, s. 269). Budowanie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa wymaga oferowania możliwości personalizacji oferty, zdobywania doświadczeń, reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu. Marka Lego, dla przykładu, inwestuje w budowanie silnej oraz zwartej społeczności. Odpowiadając na wartości ważne dla konsumentów, poszerzyła ofertę o produkty służące integrowaniu wszystkich pokoleń w rodzinie. Marka L'Oréal zmieniła hasło promocyjne, slogan, na „wszyscy jesteśmy tego warci” („zamiast ja jestem tego warta”), aby z takim samym zaangażowaniem kierować swoją ofertą również do mężczyzn. Kluby sportowe oferują usługi przede wszystkim dla dzieci, rozbudowując ofertę również dla rodziców i seniorów. Podobne strategie są wdrażane przez uniwersytety, które oferują możliwości poznawania dyscyplin przez dzieci (uniwersytety dziecięce, targi edukacyjne, noc w laboratorium) oraz uczenia się w ciągu całego życia przez seniorów (uniwersytety trzeciego, każdego wieku).

Jednak kluczowa zmiana w odniesieniu do marketingu dotyczy gromadzenia oraz przetwarzania informacji na temat klientów (Walsh, 2020, s. 138). W zmienionym środowisku maleje znaczenie badań marketingowych konsumentów, natomiast rośnie popyt na algorytmy przetwarzające coraz bogatsze zbiory danych (big data). Ten element może się okazać kluczowy z punktu widzenia budowania skutecznej strategii marketingowej przedsiębiorstwa (Lee, 2019, s. 218). Z punktu widzenia efektywności, poza znajomością potrzeb konsumentów oraz narzędzi komunikowania się z nimi, duże znaczenie ma poziom kosztów. Wobec wysokich i rosnących kosztów pracowniczych rośnie znaczenie automatyzacji, robotyzacji oraz sztucznej inteligencji (SI). Od czasu pandemii, czyli od 2020 roku, przyspieszył rozwój sklepów bezobsługowych. Bez inwestowania w stosowanie algorytmów oraz SI szanse trwania przedsiębiorstwa na rynku będą malały. Interesującym przykładem przystosowania się do środowiska może być przedsiębiorstwo InPost, które opracowało skuteczne, akceptowane przez odbiorców, oparte na technologiach systemy dostarczania przesyłek do domów (za pomocą paczkomatów).

Uważności przedsiębiorstw wymagają także zmiany środowiska w obszarze świadczenia usług marketingowych. Agencje, które nie inwestują w prace nad własnymi systemami SI, w gromadzenie danych, ich przetwarzanie, nie znajdują miejsca na rynku. Rosnące znaczenie technologii prowadzi do przekazywania funkcji sprzedażowych oraz marketingowych podmiotom zewnętrznym (Mruk i Sawicki, 2022, s. 35). Wyszczególnione w nowych technologiach agencje przejmują odpowiedzialność za skuteczność komunikacji z konsumentami, a także za sprzedaż produktów. Przetwarzając informacje rynkowe, są zdolne oszacować współczynniki konwersji i przejmować odpowiedzialność za rynkową weryfikację oferty przedsiębiorstwa. Liderzy, którzy nie dostosują się

do zmian zachodzących w środowisku, oddadzą pole konkurentom. Zrozumienie zachodzących w tym obszarze zmian wcale nie jest proste. Doświadczenia z przeszłości, kiedy przedsiębiorstwo sprawowało pełną kontrolę nad wydajnością procesów, może być stereotypem blokującym rozwój.

Szczególnym sektorem, w którym następują niezwykle dynamiczne zmiany spowodowane technologią, w tym SI, jest sfera służby zdrowia (Topol, 2021, s. 194). Roboty okazują się bardziej precyzyjne oraz niezawodne niż ręka chirurga. Poza tym mogą funkcjonować bez przerw na regenerację. SI przewyższa kompetencje radiologów w zakresie odczytywania informacji ze zdjęć rentgenowskich. Pozwala to lekarzom spędzać więcej czasu z pacjentami, co z kolei przekłada się na szybszy ich powrót do zdrowia. Zmiany w środowisku stają się tak dynamiczne, że władze podejmują trudne decyzje związane z liczbą szpitali, które tracą ekonomiczne podstawy działania w terenie. SI w coraz szerszym zakresie wspiera pacjentów w codziennym radzeniu sobie z chorobami (na przykład automatyczna kontrola poziomu insuliny w organizmie, kontrola pracy rozrusznika serca). Technologia jest obszarem, który wymaga szczególnej uwagi, aby we właściwym czasie dostosować się do zmian w środowisku. Na przykład jeden z producentów rowerów nie dostrzegł wzrostu popytu na pojazdy z silnikiem elektrycznym i zdiagnozował swoje opóźnienie rynkowe, szacując je na cztery lata. Utrzymanie się na rynku będzie wymagało poniesienia dodatkowych nakładów.

## Globalizacja weryfikatorem strategii marketingowej

W rozwoju społeczno-ekonomicznym świata przez wiele wieków zmieniało się środowisko w kierunku wymiany międzynarodowej. W wyniku rozwoju wielu dziedzin od końca XX wieku można mówić o globalizacji, a to również wymaga dostosowania koncepcji marketingu do nowego otoczenia. Chociaż pandemia z lat 2020–2023 zakłóciła część procesów globalizacji, to jednak ewolucja zmierza w obranym przez środowisko kierunku. Opieranie się zmianom powodowanym globalizacją ograniczy możliwość trwania przedsiębiorstwa na rynku.

Globalny wymiar świata to imperatyw brania pod uwagę tego elementu zmian w środowisku także przez podmioty lokalne. Aktywność na rynku krajowym w coraz szerszym zakresie będzie uzależniona od zachowań podmiotów globalnych. Zmiany w sferze gospodarczej współwystępują ze zmianami społecznymi. Niektóre czynniki z dużą łatwością przenikają do innych kultur, natomiast pewne z nich pozostają nienaruszone. W globalnym otoczeniu właściwe będzie uwzględnianie zmian w środowisku, aby tworzyć oraz wdrażać skuteczne rozwiązania marketingowe.



Ewolucja promuje podmioty, które elastycznie dostosowują się do zmian wynikających z globalizacji. Nawiązując do emocji oraz ich roli w decyzjach podejmowanych przez konsumentów, należy mieć na uwadze utrwalone przez wieki różnice związane na przykład ze zmysłami ludzi. Odwołanie się w krajach arabskich do obrazu wnętrza domu z obecnymi tam produktami obróci się przeciw przedsiębiorstwu. W krajach arabskich wewnątrz domu to obszar zarezerwowany wyłącznie dla domowników. W tej kulturze nie należy się odwoływać do pokazywania produktów w kuchni czy na stole w domu. Również korzystanie z wizerunku kobiety w reklamach może być dyskredytujące dla marki. Reklama zewnętrzna pokazująca kobietę z opakowaniem jogurtu wywołała protest w jednym z krajów arabskich. Wiele przedsiębiorstw przekonało się, jak kosztowne może być niedostosowanie smaku produktu do gustów danego społeczeństwa (Bartosik-Purgat, 2017). Powlekanie leków gorzkim smakiem w Chinach zwiększa skuteczność działania leku (efekt placebo – „musi być skuteczne, skoro jest gorzkie”). Wiedza, także znajomość zasad, bywają mało przydatne, jeśli nie zostaną przełożone na odpowiednie działania praktyczne. Schematy, stereotypy, przekonanie o własnych zwyczajach mogą blokować podporządkowanie się regułom kraju przyjmującego (Gesteland, 2000, s. 62).

Wspomniano również wcześniej o rosnącym znaczeniu pracowników w budowaniu pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Dotyczy to także globalizacji w odniesieniu do zmieniającego się środowiska. Są to zagadnienia łączone z obszarem zarządzania oraz marketingu wewnętrznego. Aktywność w skali globalnej wymaga rozstrzygnięć związanych z konwergencją oraz dywergencją. Przedsiębiorstwa, wchodząc na rynek globalny, wpadają nierzadko w pułapkę bezkrytycznego przenoszenia rozwiązań z kraju pochodzenia na rozwiązania aplikowane w innym środowisku ekonomicznym i społecznym. W literaturze omówiono wiele przykładów dotyczących zatrudniania dzieci, traktowania kobiet, polityki wynagrodzeń czy naruszania lokalnych zwyczajów. Niektóre kwestie są trudne i złożone. Boeing wymusił, aby załogi koreańskie pilotujące samoloty tej marki komunikowały się wyłącznie w języku angielskim. Miało to na celu zwiększenie bezpieczeństwa lotów. Rozwiązanie okazało się skuteczne, chociaż naruszało utrwalone od lat zwyczaje tej kultury. W tym przypadku wymuszono dostosowanie się do zmian w środowisku.

## Komunikacja marketingowa i jej uwarunkowania

Podejście marketingowe obejmuje gromadzenie informacji z rynku, a jednocześnie komunikowanie się przedsiębiorstwa z konsumentami. Od czasu wdrożenia myślenia marketingowego u progu XX wieku odnotowano istotne zmiany doty-

czące nośników oraz form komunikowania się z konsumentami. Wymagało to również poszerzenia współpracy z innymi dyscyplinami naukowymi, jak językoznawstwo, dziennikarstwo, filmoznawstwo, programowanie stron internetowych, a nawet prawo (Wiktor, 2013, s. 228). Nie ulega wątpliwości, że działania marketingowe skupiają się na badaniu potrzeb konsumentów, a jednocześnie wpływają na ich kształtowanie. Na początku XX wieku przedsiębiorstwo J. Boots jako jedno z pierwszych rozpoczęło w Anglii współpracę z prasą, która wówczas rozwijała się na rynku, traktując ją jako formę kontaktu ze społeczeństwem. J. Boots wykupił miejsca w gazetach, w których zamieszczał reklamy produkowanego przez siebie mydła. Przełożyło się to na wzrost sprzedaży produktu, wzmocniło pozycję rynkową przedsiębiorstwa. Jednak drugim, znacznie ważniejszym aspektem było podniesienie poziomu higieny wśród społeczeństwa, zmniejszenie skali zachorowań oraz wydłużenie życia człowieka. Jest to przykład na powiązania interdyscyplinarne między naukami, a także wzajemne oddziaływania wielu czynników na zmiany w środowisku.

W miarę upływu czasu w otoczeniu pojawiły się kolejne nośniki, a mianowicie radio, a później telewizja. Również w tych przypadkach przedsiębiorstwa, które dostosowały się do zmian środowiska, zdobywały przewagę na rynku. W szczególnie sposób dało się to zaobserwować w Polsce w 1990 roku, kiedy zmiana systemu gospodarczego umożliwiła przedsiębiorstwom wdrażanie komunikacji marketingowej. Pozwoliło to na wypromowanie wielu marek, wzmacniając pozycję rynkową przedsiębiorstw (na przykład Gerda, Bols, marki piwa).

Następnie pojawił się internet oraz media społecznościowe. Również w tym przypadku zrozumienie zachodzących w środowisku zmian jest skorelowane z konstruowaniem właściwej komunikacji z klientami. Dotyczy to zarówno zmian nośników, jak i zachowań konsumentów, którzy skupiają się głównie na korzystaniu ze smartfonów. Nowe, wirtualne środowisko wymaga pracy nad zmienianiem form komunikacji. Obraz jest łatwiej odbierany przez mózg konsumenta, a dodatkowo jeszcze uruchamia przeżycia oraz doświadczenia emocjonalne. Być może w dość szybkim tempie konsumenci będą rezygnować z pisemnych form komunikacji (Dukaj, 2019, s. 286). Wartą analizy zmianą jest także czas odbioru komunikatów. Formy krótkie (shortsy, reelsy) są bardziej przyjaźnie odbierane przez konsumentów niż formy długie.

Niezależnie od ewolucji nośników oraz form komunikacji konsumenci nadal cenią sobie kontakty bezpośrednie. *Homo sapiens* jest gatunkiem społecznym, stąd działy marketingu przeznaczają część budżetu na organizowanie spotkań z klientami. Chociaż targi zmieniały swoją rolę w narzędziach komunikacji marketingowej, to jednak nadal są ważne dla niektórych branż właśnie z powodu możliwości budowania bezpośrednich relacji.

## Siła kompetencji personelu

Koncepcja marketingu odwołuje się do przekonania, że bardziej skuteczne oraz efektywne jest dopasowanie oferty do potrzeb konsumenta, niż przekonanie go do nabycia produktu, którego on nie akceptuje. W podobnym duchu można spojrzeć na pracowników oraz ich zadania wykonywane w zespole. Oznacza to, że właściwe oraz efektywne będzie poszukanie pracownika, który ma odpowiedni talent, kompetencje do wykonania danego rodzaju pracy, niż wydawanie środków na edukację pracownika, który ma dystans do proponowanych zadań. W XXI wieku coraz więcej pracowników ma kontakty z konsumentami, stąd rośnie znaczenie inwestowania w ich dobór i rozwój (Hastings i Meyer, 2020, s. 73). Zaangażowanie w wykonywanie zadań jest wyższe, jeśli zainteresowania, cele osobiste pracownika są zbieżne z sensem istnienia przedsiębiorstwa na rynku (Strelecky, 2019, s. 83). Coraz większego znaczenia nabiera budowanie wysokiej kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie, a to jest skorelowane z poziomem kompetencji przywódców. W XXI wieku otoczenie zwraca uwagę na szanowanie godności pracowników, włączanie wszystkich osób do zespołu, akceptowanie różnorodności. To ostatnie jest ważne z punktu widzenia kreatywności w tworzeniu strategii marketingowej przedsiębiorstwa. Pandemia oraz zmiany technologiczne wpłynęły na środowisko, w którym pojawiły się, na dość szeroką skalę, zdalne oraz hybrydowe formy świadczenia pracy. Wiele innych, trudnych do zidentyfikowania zmian następuje w środowisku. Ich efektem jest zwiększona rotacja pracowników, wzrost liczby osób z depresjami oraz wypaleniem zawodowym. Niezależnie od zaangażowania działów HR także komórki marketingu wymagają zaangażowania swoich środków w budowanie dobrostanu pracowników. Dostosowanie się do zmian w otoczeniu wymaga uważnego oraz odpowiedzialnego podejścia do wspierania kompetencji pracowników, i to w całym okresie ich aktywności zawodowej. Wszystko, co dotyczy budowania relacji z konsumentami, należy odnosić do pracowników rozumianych jako segment klientów wewnętrznych. Obok ich dobrostanu dla przedsiębiorstwa ważna jest produktywność oraz zaangażowanie pracowników.

## Neuronauka a holistyczne spojrzenie na konsumenta

Interesującym przykładem interdyscyplinarności może być neuronauka, łącząca chemię, biologię, fizykę, psychologię oraz wiele innych dyscyplin. Skupia się ona na badaniach nad budową oraz funkcjonowaniem mózgu oraz umysłu. Wnioski wynikające z tych trudnych, złożonych badań, chociaż niekiedy

kontrowersyjne, pozwalają lepiej rozumieć zachowania ludzi. Dotyczy to ról, w których występują – od produkcji, przez świadczenie usług, po zachowania nabywcze, także funkcjonowanie w ramach gospodarstw domowych. Gromadzona w procesie złożonych badań wiedza o mózgu może być przydatna w procesie tworzenia i wdrażania strategii marketingowej przedsiębiorstwa. Na szczególne podkreślenie zasługuje zdolność do tworzenia oryginalnych, unikatowych koncepcji związanych z kreatywnością. W agencjach marketingowych wydzielane są zespoły nazywane kreatywnymi, które skupiają się na szukaniu nowych rozwiązań. Pomysły kreatywne nie są przypisane ani do konkretnych osób, ani do przedsiębiorstw. Warto natomiast zdawać sobie sprawę z tego, że kreatywność powinna być traktowana jako proces doskonalący oryginalne pomysły. Rzadko się zdarza olśnienie, natomiast dobre efekty daje praca nad zgłoszonym pomysłem. W tym zakresie SI ustępuje człowiekowi, a obawy związane z jej domeną nad ludźmi są przesadzone. Korzystanie z różnych metod myślenia kreatywnego wymaga także dbania o kondycję, sprawność mózgu. Skuteczność jego funkcjonowania jest wyższa, jeśli dba się o ukrwienie mózgu, a temu sprzyja ruch, dopływ tlenu, dostarczanie wody, niewielkich ilości glukozy, zapewnienie spokoju oraz dopływ bodźców, które pobudzają procesy twórcze (Garbarski, 2021, s. 98).

Mózgi ludzi ewoluowały przez tysiące lat i działają zgodnie z ich możliwościami. Mają ograniczone możliwości kierowania się logiką w podejmowaniu decyzji zakupowych. Są zainteresowane głównie spójnością opowieści, a mniej dociekliwe w poszukiwaniu faktów. W miarę rzadko uruchamiają systemy myślenia wolnego, a to powoduje możliwość popełniania błędów. Działy marketingu powinny mieć to na uwadze, aby nie zejść z drogi etycznego kształtowania oferty. Kierowanie się w marketingu zasadami etyki jest bezdyskusyjne. Jednak należy zdawać sobie sprawę z istoty natury ludzkiej. Tak jak konsumenci potrafią ukraść produkty w sklepach, tak też dostawcy bywają nieuczciwi w niektórych działaniach. Wiadomo, że konsumenci są wrażliwi na różnego rodzaju promocje, okazje, rabaty, wyprzedaże itp. Wobec coraz lepszej znajomości natury ludzkiej zasadne będzie sprawowanie nadzoru nad działaniami przedsiębiorstw. Niedorzecznością byłoby przyjęcie założenia, że oferty marketingowe są w całej rozciągłości etyczne. Ludzie, także przedsiębiorstwa, są nastawione na osiągnięcie własnych celów. Należy to traktować jako akceptowalne, dopóki nie zostaną przekroczone normy. A to w wielu przypadkach wymaga rozstrzygnięć ze strony sądów (na przykład podrobienie produktu, marki, reklama wprowadzająca w błąd). Z uwagi na różnice w dostępie do informacji (asymetria informacji) wzrastać będzie rola państwa w działaniach na rzecz bezpieczeństwa konsumentów. Premier Nowej Zelandii J. Ardern przeforsowała w parlamencie prawo, które uniemożliwia nabycie papierosów osobom urodzonym po 2009 roku. W wielu krajach ogranicza się sprzedaż alkoholu, a także prowadzi

kampanie na rzecz zmniejszenia spożycia mięsa, aby ograniczyć śmiertelność z powodu zawałów serca (na przykład w Finlandii).

Konsumenci mają skłonność do wybierania opcji środkowej, co powoduje, że kolejność podawania propozycji zakupu pozwala wpływać na decyzje nabywcze. Z większą łatwością oraz satysfakcją podejmują decyzje, jeśli wybór jest ograniczony. W eksperymencie prowadzonym w USA zmniejszono nadwagę dzieci w szkole, ustawiając w stołówce tzw. dania zdrowe na wysokości oczu. Więcej uczniów automatycznie wybierało zestaw mieszczący się na tej wysokości. Konsumenci skupiają się na cenie produktu, co może prowadzić do rozczarowania, jeśli sprzedawca stosuje strategię downsizingu (obniżenie gramatury opakowania i obniżenie ceny). Wysoka inflacja to zmiana środowiska, a to wpływa na decyzje producentów oraz konsumentów.

## Podsumowanie

Czynniki przyrodnicze, naturalne, łączące się ze zmianami ekonomicznymi oraz społecznymi i prawnymi wpływają na poszerzający się zakres przeobrażeń w całym środowisku. Siła, skala, zakres tych zmian tworzą nowe wyzwania dla działów marketingu w zakresie równoważenia oferty ze zmieniającymi się potrzebami konsumentów. Powoduje to wzrost zapotrzebowania na łączenie wiedzy pochodzącej z różnych dyscyplin naukowych, aby podmiot gospodarczy był w stanie dostosować się do środowiska. Przemawia to za celowością skupiania w komórkach marketingowych specjalistów z różnych dyscyplin naukowych. Tak jest również w innych sektorach. Zarządzanie zdrowiem, dla przykładu, wymaga współpracy lekarzy, farmaceutów, dietetyków, rehabilitantów, psychologów itp. Względy ekonomiczne, czyli skuteczność oraz efektywność działania, wzmacniają pozycję rynkową dużych, często sieciowych agencji marketingowych, które mogą gromadzić specjalistów z wielu dyscyplin, aby tworzyć strategię dostosowane do zmian środowiska. Jednym z nowych obszarów w zakresie zmian są media społecznościowe. Dotyczy to szczególnie sytuacji kryzysowych, zdarzeń o charakterze nieetycznym, mających potencjał tzw. „newsów”, czyli informacji szybko i chętnie rozpowszechnianych w sieci. Cechą mózgow ludzi jest łatwe i chętnie przekazywanie informacji negatywnych. Mózg ewoluował, aby człowiek mógł przetrwać w niebezpiecznym dla niego środowisku. Wystarczy niekiedy nawet drobne potknięcie, aby wywołać gwałtowną reakcję określonej części społeczeństwa. Zmienność zachowań konsumentów, zmiana ich lojalności potrafią być zaskakujące. W 2020 roku, kiedy zaczęła się pandemia, ludzie zbierali się przed szpitalami, na różne sposoby dziękując lekarzom za ich pracę i poświęcenie. W 2022 roku nastąpiła zmiana podejścia i konieczne było korzy-

stanie z usług kancelarii prawnych, aby położyć kres fali hejtu, która się rozlała przeciw lekarzom w mediach społecznościowych. Ten przykład potwierdza tezy zawarte w niniejszym rozdziale, a dotyczące rosnącej roli interdyscyplinarności w planowaniu oraz wdrażaniu koncepcji marketingowych. Właściwą strategią będzie łączenie wiedzy, doświadczeń, pomysłów przedstawicieli wielu dyscyplin dla budowania i wdrażania skutecznych strategii marketingowych. Mamy na myśli skupianie się na wartościach dla konsumentów, dobrostanie planety oraz celach przedsiębiorstw. Również państwo, zgodnie z rysującymi się trendami, stanie przed wyzwaniem wspierania obywateli, aby łagodzić rosnącą asymetrię informacji.

## Bibliografia

- Ariely, D. (2009). *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje*. Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Bartosik-Purgat, M. (red.). (2017). *Zachowania konsumentów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bova, T. (2019). *IQ wzrostu*. MT Biznes.
- Cukier, K., Mayer-Schonberger, V. i De Vericourt, F. (2022). *Myślenie kontekstowe. Największa przewaga ludzi nad sztuczną inteligencją*. MT Biznes.
- Damasio, A. (1999). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*. Rebis.
- Dukaj, J. (2019). *Po piśmie*. Wydawnictwo Literackie.
- Garbarski, L. (2021). *Kreatywność w biznesie*. Poltekst.
- Gesteland, R. (2000). *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Guillén, M. (2021). *2030. Jak ścieranie się najwyraźniejszych dzisiejszych trendów przekształci przyszłość wszystkiego*. Studio Emka.
- Hastings, R. i Meyer, E. (2020). *Gdy regułą jest brak reguł. Netflix i filozofia przemiany*. Wydawnictwo Znak.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina.
- Kopcewicz, J., Duch, W. i Strobel, A. (2022). *Kosmos i życie*. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kotler, P. (2021). *Marketing 5.0. Technologie next tech*. MT Biznes.
- Kotler, P. i Keller, K. (2012). *Marketing*. Rebis.
- Laloux, F. (2016). *Pracować inaczej*. Studio Emka.
- Lee, K. F. (2019). *Inteligencja sztuczna, rewolucja prawdziwa*. Media Rodzina.
- Lindstrom, M. (2019). *Zakupologia*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Mintzberg, H. (2019). *Zarządzanie*. Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Miroński, J. (2022). O tym, co w nauczaniu zarządzania równie popularne, co kontrowersyjne. *Marketing i Rynek*, 8, 3–11.
- Mruk, H. i Sawicki, A. (red.). (2022). *Marketing. Koncepcje i doświadczenia*. Wydawnictwo Bernardinum.

- Mruk, H. i Sznajder, M. (red.). (2008), *Neuromarketing. Interdyscyplinarne spojrzenie na klienta*. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- Niebauer, Ch. (2021). *Neuronauka a buddyzm*. Studio Astropsychologii.
- Piketty, T. (2023). *Krótką historia równości*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Strelecky, J. (2019). *Wielka piątka*. Frampol: Wydawnictwo Aktywa.
- Szreder, M. (2010). *Metody i techniki sondażowych badań opinii*. PWE.
- Thaler, R. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*. Media Rodzina.
- Topol, E. (2021). *Medycyna głęboka*. ITEM Publishing.
- Trout, J. i Rivkin, S. (2002). *Wyróżnij się lub zgiń*. IFC Press.
- Underhill, P. (2001). *Dlaczego kupujemy?*. MT Biznes.
- Walsh, M. (2020). *Lider algorytmiczny*. Wydawnictwo Poznańskie.
- Waśkowski, Z. (red.). (2022). *Marketing. Podręcznik akademicki*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Wiktor, J. (2013). *Komunikacja marketingowa*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

 **Jan Polowczyk**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

jan.polowczyk@ue.poznan.pl

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/3>

### 3. PSYCHOLOGICZNE I NEURONAUKOWE PODSTAWY PODEJMOWANIA DECYZJI

#### Psychological and neuroscientific foundations of decision-making

**Abstract:** The purpose of the chapter is to present the micro-foundations of making economic and business decisions, taking into account the latest achievements of psychology and neurosciences. The chapter consists of five parts. The first one discusses the dualistic concepts of brain functioning presented in the psychological and economic literature. The second part is devoted to the importance of affect and cognition in decision-making processes. The third part presents the possibilities of using the achievements of neuroscience in research on the management of organizations. The fourth part is devoted to describing heuristics and evolutionary cognitive tendencies. In turn, in the fifth part, the processes of reciprocity and trust, which are significant in decision-making, are presented. The chapter was created on the basis of critical literature studies, as well as many years of the author's own managerial experience and observations. Attention was drawn to terminological differences between the concepts propagated in the economic literature and the latest studies on management.

**Keywords:** decision-making, psychology, neuroscience, brain duality, affect, cognition, heuristics, evolutionary cognitive tendencies, reciprocity, trust.

#### Sugerowane cytowanie:

Polowczyk, J. (2023). Psychologiczne i neuronaukowe podstawy podejmowania decyzji. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 55–71). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/3>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe



## Wprowadzenie

Wszystkie procesy gospodarcze, zarówno w skali makro, jak i mikro, dzieją się za sprawą podejmowanych decyzji. Niepodejmowanie decyzji też jest decyzją. Decyzją jest kupno produktu na domowe potrzeby, podjęcie nauki w kolejnej szkole, wybranie miejsca spędzania wakacji czy wybór osoby na życiowego partnera. Większy wpływ na procesy gospodarcze mają przedsiębiorcy kreujący miejsca pracy i dyrektorzy zarządzający korporacjami międzynarodowymi. Jeszcze większy wpływ mogą mieć prezydenci i premierzy państw. Decyzje są procesami mentalnymi uzależnionymi od wielu czynników, począwszy od wiedzy decydenta, jego celów osobistych, skłonności psychicznych i nastrojów. Teoria ekonomii mało poświęcała temu uwagi. Znacznie wcześniej w teorii zarządzania zainteresowano się aspektami behawioralnymi (m.in. Mayo, Maslow i McGregor).

Teoria ograniczonej racjonalności Simona z 1947 roku (1976) dotyczy przede wszystkim ograniczeń poznawczych oraz czynników środowiskowych, które uniemożliwiają ludziom myślenie lub zachowywanie się zgodnie z formalną racjonalnością. Teoria Simona została rozszerzona w wielu kierunkach i podjęta w różnych dyscyplinach naukowych, w których badano, jak ludzie podejmują decyzje. W przywracaniu znaczenia czynników behawioralnych w naukach ekonomicznych szczególnie istotny wkład wnieśli psychologowie Tversky i Kahneman, a potem także ich kontynuatorzy, wśród których wyróżnił się Thaler.

## Dualistyczna koncepcja funkcjonowania mózgu

Kahneman (2003; 2012) przyczynił się do rozpowszechnienia dualistycznych (dwuprocesowych) poglądów na funkcjonowanie ludzkiego mózgu, które wcześniej zostały ugruntowane przez psychologów. Różne teorie dualistyczne łączy koncepcja jednoczesnego funkcjonowania dwóch różnych trybów przetwarzania informacji i podejmowania decyzji. Prawie wszyscy autorzy zgadzają się co do rozróżnienia procesów, które są nieświadome, szybkie i automatyczne, i procesów, które są świadome, powolne i celowe. Psychologowie zaproponowali wiele określeń dla tych dwóch przeciwstawnych, lecz uzupełniających się procesów myślenia (tabela 1). Kahneman w swoich wpływowych pracach przyjął terminologię Stanovicha i Westa (2000): System 1 i System 2. Będziemy dalej posługiwać się tymi terminami zaznaczając, że wielu autorów krytycznie odnosi się koncepcji propagowanej przez Kahnemana i proponuje inną terminologię.

**Tabela 1. Zróżnicowanie terminologiczne dualizmu procesów kognitywnych w kolejności chronologicznej**

Źródło	Proces 1	Proces 2
Schneider i Schiffrin (1977)	automatic	controlled
Chaiken (1980)	heuristic	systematic
Evans (1989)	heuristic	analytic
Reber (1993)	implicit/tacit	explicit
Epstein (1994)	experiential	rational
Sloman (1996)	associative	rule based
Hammond (1996)	intuitive	analytic
Stanovich i West (2000), Kahneman (2003)	System 1	System 2
Nisbett i in. (2001)	holistic	analytic
Wilson (2002)	adaptive unconscious	conscious
Lieberman i in. (2002)	reflexive (X-system)	reflective (C-system)
Stracks i Deustch (2004)	impulsive	reflective
Toates (2006)	stimulus bound	higher order

Źródło: na podstawie (Evans, 2008).

Wszystkie powyżej wspomniane prace ukazywały się w periodykach poświęconych psychologii. Należy jednak dodać, że podobne dualistyczne koncepcje procesów decyzyjnych przedstawiali także ekonomiści: Kornai (1973: decyzje proste/autonomiczne i decyzje wyższe), a także Nelson i Winter (1982: rutyny proste i złożone).

Pomysł, że System 1 wyewoluował wcześniej niż System 2, jest powracającym motywem w teoriach dwuprocesowych (Reber, 1993; Stanovich, 1999). Uważa się, że działanie Systemu 1 jest związane z najstarszymi ewolucyjnymi częściami mózgu, podobnymi do innych gatunków świata zwierząt, i nadal kontroluje większość naszych zachowań. Z kolei System 2 jest związany z najnowszymi ewolucyjnymi częściami ludzkiego mózgu (kora mózgowa) – jest związany z mową oraz ze zdolnością do hipotetycznego myślenia o alternatywnych i przyszłych możliwościach (tabela 2).

**Tabela 2. Atrybuty dualnego procesu kognitywnego**

System 1	System 2
intuicyjny, odruchowy, spontaniczny, impulsowy	refleksyjny, rozważny, myślowy
szybki	powolny
równoległy	sekwencyjny
nieświadomy	świadomy

System 1	System 2
reakcje narażone na tendencyjność	reakcje normatywne
kontekstualny	abstrakcyjny
automatyczny	kontrolowany
asocjacyjny	oparty na regułach
decyzje oparte na doświadczeniu	decyzje oparte na wnioskowaniu
niezależny od kognitywnej zdolności	powiązany z kognitywną zdolnością
wczesny ewolucyjnie	późny ewolucyjnie
podobny do poznania zwierząt	wyłącznie ludzki
wiedza implicit	wiedza explicit
podstawowe emocje	złożone emocje
nie wymaga pamięci roboczej	wymaga pamięci roboczej

Źródło: na podstawie (Evans, 2008; Evans i Stanovich, 2013).

Procesy Systemu 1 odnoszą się do wszelkich procesów w umyśle, które mogą działać automatycznie bez zajmowania przestrzeni pamięci roboczej. Procesy Systemu 2 wymagają dostępu do centralnego zasobu pamięci roboczej o ograniczonej pojemności. Wydaje się, że dużym uproszczeniem jest założenie o całkowitej rozdzielności obu systemów. Wiele wzorców zachowań, które wcześniej wymagały świadomego wysiłku Systemu 2, wraz z praktyką i kumulowanym doświadczeniem zostały przeniesione do Systemu 1. Jest całkiem możliwe, że efekty działań tych dwóch systemów się zazębiają bądź przenikają. Taki wniosek mógłby rozwiązać konflikt między dowodami na rzecz systemów dualnych z jednej strony a propozycjami jego krytyków (Evans, 2008).

## Afekt i poznanie w podejmowaniu decyzji

Od narodzin koncepcji ograniczonej racjonalności Simona (1976) badacze coraz bardziej angażowali się w badanie procesów podejmowania decyzji zarządczych. Według behawioralnej teorii firmy (Cyert i March, 1963) decyzje w organizacjach są zawsze podejmowane na podstawie niepełnych informacji i negocjowane w ramach koalicji złożonych z menedżerów i innych interesariuszy z różnymi preferencjami. Istotnego postępu dokonali Tversky i Kahneman (1974), którzy zweryfikowali hipotezę podważającą normatywne podejście do decyzji.

W badaniach dotyczących podejmowania decyzji menedżerskich, wraz z rozwojem psychologii, rośnie znaczenie stanów afektywnych, które są uważane za pierwszą biologiczną reakcję na bodźce w środowisku decyzyjnym. Afekt obejmuje wszystkie emocje i inne irracjonalne impulsy (Cristofaro i in., 2022). Reak-

cja afektywna może wpływać nie tylko bezpośrednio na inicjację i wynik ścieżki decyzyjnej, ale również na treść procesów decyzyjnych na poziomie indywidualnym i zbiorowym (Lerner i in., 2013; Cristofaro, 2019).

Afekt to zbiorcze określenie opisujące emocje i nastroje. Stany afektywne mogą się różnić co do czasu trwania, intensywności, poziomu pobudzenia itp. Odgrywają ważną rolę do w regulowaniu poznania, zachowania i interakcji społecznych. W języku potocznym terminy takie jak afekt, emocja i nastrój są często używane zamiennie. Afekt jest kategorią nadrzędną obejmującą emocje i nastroje (Cristofaro, 2019; Forgas, 1995)). Emocje (*emotions*) są intensywnymi i dość ulotnymi doświadczeniami, które powstają w reakcji na określone bodźce zewnętrzne (tj. złość, wstręt, strach, szczęście, zdziwienie). Natomiast nastroje (*moods*) są związane z mało intensywnymi i trwałymi okolicznościami afektywnymi (na przykład przygnębienie, smutek, radość), których nie można zidentyfikować jako reakcji na określoną sytuację.

Natomiast poznanie (*cognition*) jest mentalną procedurą, dzięki której dane wejściowe są przekształcane, redukowane, opracowywane i gromadzone przez układ nerwowy (głównie przez mózg). Następnie, w razie potrzeby, efekty poznania są wykorzystywane do podejmowania decyzji (Cristofaro i in., 2022).

Dualistyczne podejście propagowane przez Kahnemana (Stanovich i West, 2000; Kahneman, 2003), polegające na wyróżnieniu dwóch systemów (szybkiego i wolnego) było w ostatnich dekadach krytykowane (na przykład Gigerenzer, 1991). Postrzeganie relacji między Kahnemanowskim Systemem 1 i Systemem 2 jako równoległych jest zastępowane przez „ujednoliconą” teorię przetwarzania umysłowego, dla której oba systemy nie są konkurencyjne, a stany afektywne odgrywają w nich początkową (ale nie wyłączną) główną rolę napędową. Dla takiego podejścia bardziej adekwatne wydają się ramy Liebermana i in. (2002), w których występują dwa systemy: odruchowy (*reflexive X-system*) i refleksyjny (*reflective C-system*) (Cristofaro, 2020; Cristofaro i in., 2022). Terminologia ta odpowiednio pokrywa się z Kahnemanowską koncepcją Systemu 1 i Systemu 2.

Wśród badaczy ciągle istnieje podział co do tego, czy stany afektywne wpływają na poznanie, czy odwrotnie (Barsade i Gibson, 2007). Wyłoniły się trzy nurty badawcze: (i) C-system odgrywa dominującą rolę w stosunku do X-systemu; (ii) X-system odgrywa dominującą rolę w stosunku do C-systemu; (iii) X-system i C-system oddziałują na siebie i żaden z nich nie jest nadrzędny.

Do pierwszego nurtu należy zaliczyć poglądy Reynoldsa (2006), który przedstawił neurokognitywny model podejmowania decyzji etycznych. Sugeruje, że podejmowanie decyzji etycznych obejmuje dwa powiązane ze sobą, ale funkcjonalnie odrębne cykle: cykl odruchowego dopasowywania wzorców i cykl świadomego rozumowania wyższego rzędu. Tym samym C-system sprawuje kontrolę etyczną nad X-systemem w zarządzaniu organizacjami.

Boone i in. (2020) przeprowadzili badanie mające na celu ocenę kluczowego znaczenia C-systemu w porównaniu z automatycznym X-systemem w celu inspirowania menedżerów zarządzających (*top management teams* – TMT) do inwestowania w społeczną odpowiedzialność biznesu. Opierając się na przeglądzie dowodów neuronaukowych wskazujących, że wartości społeczne są powiązane z określonymi wzorcami aktywacji neuronów, stwierdzono, że wartości są kompasem, według którego prezesi poruszają się w skomplikowanych środowiskach decyzyjnych. Szefowie firm wewnętrznie zmotywowani inwestują w CSR niezależnie od kontekstu. W przeciwieństwie do tego prezesi kierujący się innymi wartościami inwestują w CSR tylko wtedy, gdy są motywowani zewnętrznie i mogą odnieść z tego korzyści osobiste.

Drugi nurt wspierają między innymi Leger i in. (2014), którzy przeprowadzili serie eksperymentów z dwoma grupami uczestników (eksperti i nowicjusze), badając ich zachowania podczas podejmowania decyzji z wykorzystaniem informatycznego systemu ERP. Za pomocą analizy elektrodermalnej (EDA) dokonywali pomiaru reakcji psychofizjologicznych uczestników i stwierdzili, że im bardziej osoba nabiera pewności w wykonywaniu zadania (staje się ekspertem), tym bardziej intuicyjne jest jej zachowanie, a zatem system X dominuje wtedy nad systemem C.

Treffers i in. (2020) badali, jak stany emocjonalne wpływają na efektywność decydentów. Wykazali, że menedżerowie w pozytywnym stanie emocjonalnym i pod dużą presją czasu opracowują mniej oryginalne i wykonalne koncepcje strategiczne w porównaniu z menedżerami działającymi w negatywnym stanie emocjonalnym i w warunkach dużych ograniczeń czasowych, którzy wygenerowali lepsze wybory strategiczne.

Z kolei trzeci nurt badawczy wspiera koncepcje o istnieniu wzajemnego wpływu między X-systemem i C-systemem. Jednym z pierwszych badaczy, którzy wysunęli tezę, że mechanizmy afektywne i poznawcze wzajemnie na siebie wpływają, była Pessoa (2008). Hodgkinson i in. (2009) oraz Hodgkinson i Healey (2014) zaproponowali ramy teoretyczne, w których te dwa systemy nie są w konflikcie, a przy tym stany afektywne są inicjującym (ale nie wyłącznie) impulsem. Przyjmuje się, że afekt i poznanie nie mogą być analizowane oddzielnie, i uznaje się tezę o wzajemnym ich oddziaływaniu (Gosling i in., 2020).

Potwierdzili to Cristofaro (2020) oraz Cristofaro i Giannetti (2021), omawiając rolę afektu w decyzjach zarządczych i formułując teorię afektywno-kognitywną (*affect cognitive theory*). Autorzy ci sugerują, że kluczowe są wielopoziomowe fizyczne i społeczne okoliczności, w których stany emocjonalne wpływają na poznanie decydentów. W tych okolicznościach decydenci są postrzegani jako „emocjonalni kognitywiści” (*emotional cognizers*).

## Neuronauka w badaniach nad zarządzaniem i organizacją

Prace mające na celu łączenie dyscyplin zarządzania i neuronauki zaczęły się pojawiać dopiero około 2010 roku, tworząc podstawy „neuronauki organizacyjnej” (*organizational neuroscience*). Jej celem jest wykorzystanie wiedzy neuronauki w naukach o zarządzaniu organizacjami, a także promowanie tej wiedzy w praktyce zarządzania. Opublikowano szereg prac na temat wykorzystania technik neurobiologicznych do badań nad zarządzaniem (na przykład Becker i in., 2011; Powell, 2011; Ward i in., 2015; Butler i in., 2016; Jack i in., 2019; Cucino i in., 2021).

W szczególności pojawiły się prace wspierające wykorzystanie neuronauki w zarządzaniu strategicznym (Powell, 2011; Laureiro-Martínez i in., 2015b; Ascher i in., 2018). Autorzy podkreślają korzyści z neuronauki dla badań nad formułowaniem i realizacją strategii polegające na możliwości bardziej precyzyjnej analizy decyzji podejmowanych przez menedżerów. Świadomość dotycząca umiejscowienia reakcji w mózgu powinna zobiektywizować wiedzę, ponieważ badani uczestnicy nie mogą celowo zniekształcić badań (Murray i Antonakis, 2018). Procedury neuroobrazowania (rezonans magnetyczny – fMRI i elektroencefalograf – EEG) powinny zapewnić istotne wsparcie neuronauce organizacyjnej, ponieważ ujawniają konkretny obszar mózgu zaangażowany w określone decyzje (Jack i in., 2019).

Badania neurologiczne wykazały, że są trzy niezależne obszary mózgu kluczowe dla doświadczania i wyrażania emocji: wyspa, ciało migdałowe i kora przedczołowa (brzuszo-przyśrodkowa). Wyspa to część kory mózgowej zwinięta głęboko w szczelinie, oddzielająca płat skroniowy od płatów ciemieniowego i czołowego. Ciało migdałowe to zestaw neuronów w kształcie migdała zlokalizowany głęboko w przyśrodkowym płacie skroniowym mózgu, który odgrywa kluczową rolę w przetwarzaniu emocji niezbędnych do wyzwalań awersyjnych stanów emocjonalnych. Z kolei kora przedczołowa jest zaangażowana w różne funkcje społeczne, poznawcze i afektywne. Ma kluczowe znaczenie dla generowania i regulowania negatywnych emocji i podejmowania decyzji opartych na wartościach.

X-system jest powiązany z nieświadomą analizą środowiska, którą niektórzy badacze opisali jako automatyczne przetwarzanie, ukryte uczenie się, a nawet intuicję. W praktyce w X-systemie przeprowadza się prawdopodobnie zdecydowaną większość codziennych decyzji (Reynolds, 2006).

Z kolei w C-systemie jest realizowane skomplikowane rozumowanie (zob. Lieberman i in., 2002). W szczególności jest on zdolny do analizy opartej na regułach i może być interpretowany jako złożone narzędzie analityczne, które bierze pod uwagę fakty dotyczące sytuacji i stosuje abstrakcyjną regułę decyzyjną (Reynolds, 2006).

Badania neuronaukowe przyczyniły się do rozwinięcia kilku różnych koncepcji na temat funkcjonowania mechanizmów afektywnych i poznawczych. Afekt i poznanie są nierozłączne. Pobudzenie stanów afektywnych jest pierwszą reakcją na bodźce zewnętrzne. W tym procesie ciało migdałowate szybko wyzwała zmiany fizjologiczne w odpowiedzi na bodźce istotne emocjonalnie. Następują zmiany stanu trzewnego, między innymi akcji serca, ciśnienia krwi, ruchliwości jelit. Są to markery somatyczne, które następnie wpływają na procesy poznawcze (Bechara, 2011).

Szczególne znaczenie mają dwa rodzaje decyzji menedżerskich: decyzje związane z wprowadzaniem innowacji i decyzje etyczne. Według Hodgkinsona i in. (2009) w organizacjach poszukujących innowacji kluczową rolę odgrywa intuicja. Hodgkinson i Healey (2014) wykazali, że procesy odruchowe (związane z X-systemem) nie są źródłem błędów lub uprzedzeń, którym trzeba się przeciwstawiać; są raczej integralne z procesami refleksyjnymi (C-systemu) ludzkiego poznania.

Zdolność adaptacji może być uzależniona od tego, czy menedżerowie mają wymaganą złożoność mentalną zwiększającą skuteczność w różnych rolach z różnymi stopniami intuicji i wiedzy specjalistycznej (Hannah i in., 2013). Bardziej efektywni menedżerowie (tzw. paradoksalni menedżerowie) posiadają wymagany poziom złożoności osobistej, który pozwala im dostrzegać i oceniać dynamikę procesów, a co za tym idzie, dostosowywać swoje decyzje i zachowania w celu wprowadzenia skutecznych reakcji (Polowczyk, 2022, s. 103–111).

Laureiro-Martínez i in. (2015a), wykorzystując technikę fMRI w grupie eksperckich decydentów, stwierdzili, że kontynuowanie działalności biznesowej bez istotnych zmian (eksploatacja) opiera się na obszarach mózgu związanych głównie z przewidywaniem nagród. Natomiast działalność innowacyjna i poszukiwanie nowych możliwości biznesowych (eksploracja) zależą od regionów związanych przede wszystkim z analityczną kontrolą. Racjonalne (uważne) zarządzanie procesami eksploracyjno-eksploatacyjnymi zwykle prowadzi do wybierania mniej ryzykownych działań biznesowych (eksploatacja) niż tych prowadzących do niepewnych wyników (eksploracja).

Wbrew pogładowi, że system odruchowy jest podatny na błędy, automatyczna reakcja może być źródłem satysfakcjonujących decyzji w określonych środowiskach zadaniowych (Gigerenzer, 2007). Organizacje, które uwzględniają intuicję (wymiar afektywny) w podejmowaniu decyzji, odnoszą większe sukcesy (efektywniej identyfikują i reagują na szanse i zagrożenia) niż te, które opierają się wyłącznie na podejściach analitycznych (Hodgkinson i Healey, 2011).

Z kolei decyzje etyczne są zależne od wzorca neuronowego bodźca, czyli prototypu, który jest aktywowany w mózgu decydenta, aby ułatwić etyczne zachowanie poprzez gromadzenie wystarczająco dokładnych informacji i aby poprawnie dopasować prototyp lub skutecznie zastosować dostępne zasady mo-

ralne (Reynolds, 2006). Prototypy są przywoływane zgodnie z informacjami odruchowo zebranymi i skategoryzowanymi przez decydenta we wzorce etyczne. Następnie dokonywana jest ocena etyczna. Badania wykazały, że nie tylko kora przedczołowa, ale także ciało migdałowe (zaangażowane w zapamiętywanie reakcji emocjonalnych) są ważne. Reakcja emocjonalna działa jako siła napędowa poznania (tj. X-system napędza C-system).

McDonald's (2018) skupił swoją uwagę na odpowiedzialności menedżerów za tworzenie wartości w sposób zintegrowany w sferach ekologicznych, ekonomicznych i społecznych. Ciało migdałowe umożliwia omięcie kory mózgowej, zapewniając automatyczną i nieświadomą reakcję w nieprzewidzianych sytuacjach (ludzie natychmiast reagują na emocje wejściowe, takie jak strach). W pamięci powstają emocjonalne znaczniki, które przywołują możliwy przyszły stan, co ułatwia kreatywne rozwiązania. X-system, którego częścią jest ciało migdałowe, „przygotowuje grunt” do poznania obsługiwanego przez system C.

Cropanzano i in. (2017) badali neurobiologiczne pochodzenie sprawiedliwości i moralny obowiązek przestrzegania norm sprawiedliwości. W szczególności wskazali, że obecność lub brak etyki biznesowej w środowisku organizacyjnym może odpowiednio pozytywnie lub negatywnie wpłynąć na zachowania zaangażowanych osób, w tym całych grup interesariuszy. W konsekwencji stan emocjonalny (X-system) wydaje się przeważać nad stanem racjonalnym (C-systemem) w kształtowaniu wyborów etycznych.

## Heurystyki i ewolucyjne skłonności poznawcze

Z szybkim myśleniem intuicyjnym, czyli Systemem 1, wiążą się dwa pojęcia: heurystyki i błędy poznawcze (*cognitive biases*). Umysł ludzki ma ograniczone możliwości percepcji, gromadzenia i przetwarzania informacji napływających z otoczenia. Heurystyki dostarczają szybkich, suboptymalnych podpowiedzi w warunkach ograniczeń czasowych lub poznawczych. Część heurystyk jest w dużym stopniu związana z przetrwaniem. Te heurystyki są częścią naszego dziedzictwa genetycznego i w związku z tym są uniwersalne dla wszystkich ras gatunku *homo sapiens*. Inna część heurystyk powstaje w miarę gromadzonego doświadczenia życiowego w określonym środowisku, w tym wykonywanych czynności zawodowych. Na ogół heurystyki są bardzo przydatne i pomagają w podejmowaniu codziennych decyzji. Jednak czasami prowadzą do systematycznych i przewidywalnych błędów w osądach, które zostały nazwane „błędami poznawczymi” (Kahneman i in., 2022, s. 191).

Przez setki tysięcy lat ewolucji mózg rozwinął automatyczne skróty myślowe i uproszczenia, które z punktu widzenia potrzeb dzisiejszego człowieka mogą



być pomocne lub – przeciwnie – mogą przeszkadzać. Dlatego lepiej je określać terminem poznawczych skłonności albo ewolucyjnych skłonności (Polowczyk 2012; 2022). To, co je łączy, to dążenie do przetrwania nie tylko w sensie biologicznym, ale także do utrzymania pozycji społecznej i zawodowej, a w szczególności statusu majątkowego. Ewolucyjne błędy poznawcze zostały już dobrze opisane i sklasyfikowane (Kahneman, 2012). Trzeba jednak zaznaczyć, że nie ma uniwersalnej klasyfikacji.

Przykładem, jak pewna ewolucyjna skłonność poznawcza ma swoje pozytywne i negatywne strony, jest nadmierny optymizm i związane z tym przekonanie o swoich ponadprzeciętnych umiejętnościach (nadmierna pewność siebie). W kontekście zarządzania organizacjami optymizm i pewność siebie liderów są niezbędne. Żaden przedsiębiorca nie osiągnie sukcesu, jeżeli nie jest optymistą i nie wierzy w swoje możliwości. Co więcej, optymizm jest przejawem zdrowia psychicznego. Jednakże w pewnych okolicznościach cechy te mogą się okazać szkodliwe dla zarządzanych organizacji.

Podobnie działa instynkt stadny, który opisuje spontaniczne naśladownictwo: lepiej mylić się w grupie, niż mylić się wbrew grupie (oportunizm). Błędne decyzje (straty) bardziej mentalnie boją, jeżeli są podejmowane wbrew większości. W działalności gospodarczej wielokrotnie obserwujemy efekt naśladownictwa: sąsiedzi podpatrują i naśladują tych, którym się powiodło w biznesie – i tak powstają naturalne, wyspecjalizowane klastry firm. Podobnie robią wielkie korporacje i dzięki temu rozpowszechniają się dobre praktyki biznesowe i technologiczne, co generuje postęp i wzrost ogólnego dobrobytu. Jednakże naśladownictwo może doprowadzić do kryzysów gospodarczych, czego przykładem są kryzysy giełdowe spowodowane najpierw nadmiernym optymizmem, a potem „mentalną epidemią pesymizmu”.

Uniwersalną skłonnością poznawczą jest awersja do strat. Uzyskała ona naukowe wyjaśnienie dzięki teorii perspektywy Kahnemana i Tversky’ego (1979). Stratą szczególną może być utrata życia. Bardziej mentalnie negatywnie dotyka nas strata na przykład 100 zł, niż raduje znalezienie takiej samej kwoty. Wolimy mieć to, co mamy, niż to, co mieć dopiero możemy. Można powiedzieć, że teoria perspektywy daje naukowe uzasadnienie przysłowiu „lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu”. Podobne przysłowia funkcjonują w różnych kulturach. Z awersją do strat wiąże się tzw. efekt posiadania, czyli skłonność do przywiązywania się do ludzi, artefaktów czy zwierząt, które znamy i posiadamy. Ludzie nadają większą wartość tym rzeczom, które obecnie posiadają, niż identycznym przedmiotom, których nie mają.

Konsekwencją awersji do strat są postawy zachowawcze widoczne w działaniach wielu decydentów. Są one opisane za pomocą dwóch pojęć: lęku przed nieznanym (*ambiguity aversion*) i obrony *status quo*. Obrona *status quo* jest szczególnie widoczna w działalności przedsiębiorstw, których menedżerowie są

nadmiernie przywiązani do technologii i produktów, które dały im sukces, co prowadzi do porażek (na przykład Nokia, Kodak)<sup>1</sup>.

Awersja do strat powoduje ryzykowne zachowania (przysłowie: tonący brzytwy się chwyta). Liderzy firm, które znalazły się w trudnej sytuacji, aby uniknąć bankructwa, są skłonni do niebezpiecznych działań, takich jak fałszerstwa w księgowości albo zmowy cenowe i podział rynków w ramach nielegalnych karteli.

Należy zaznaczyć, że poznawcze skłonności mogą być wzmacniane przez stany afektywne, a w szczególności nastrój. Osoby w dobrym nastroju zwykle dokonują bardziej optymistycznych ocen i przejawiają skłonność do podejmowania ryzyka. I odwrotnie: osoby w złym humorze dokonują na ogół bardziej wnikliwej analizy napływających informacji. Nastroje zależą od różnych czynników, między innymi stanu zdrowia, warunków pogodowych (w dni słoneczne ludzie są bardziej optymistyczni) czy dni tygodnia (w piątki i dni przedświąteczne ludzie są bardziej optymistyczni niż po zakończeniu świąt). Stany afektywne czasem utrudniają prawidłowe myślenie normatywne, a czasem mu sprzyjają (Blanchette i Richards, 2010).

## Odwzajemnianie, zaufanie i współpraca

Kluczową relacją społeczną między ludźmi jest reakcja odwzajemniania (wzajemności) uczuć i czynów (*reciprocity*). Odwzajemnianie może przyjmować dwie skrajne formy: wdzięczności i zemsty. Zasady odwzajemniania znajdujemy w najstarszych kodeksach moralnych cywilizacji, takich jak Kodeks Hammurabiego czy nakazy religijne (nie czyn bliźniemu, co tobie nie miłe).

Odwzajemnianie to traktowanie innych tak, jak nas samych traktują, ponieważ opiera się to na realnych faktach, a nie na podstawie jakichś uzgodnień czy oczekiwań dotyczących obustronnych relacji. Odwzajemnianie jest obecne we wszystkich społecznych interakcjach i relacjach między jednostkami lub grupami. Okazuje się, że większość ludzi czerpie zadowolenie z możliwości odwzajemnienia. Według Smitha (1998) ludzie we wszystkich kulturach angażują się w wymianę życzliwości (w różnej postaci), aby pozyskać względy innych członków społeczności. Skłonność ludzi do odwzajemniania stała się główną przyczyną rozwoju wymiany społecznej i z czasem przerodziła się w wymianę handlową, jaką znamy dzisiaj.

Fehr i Gächter (2000) oraz Fehr, Fischbacher i Kosfeld (2005) przeprowadzili szereg eksperymentów pokazujących, jak czerpiemy satysfakcję z karania osób

<sup>1</sup> Według J. Welcha, legendarnego prezesa General Electric, ludzie w firmach „kochają to, co robią, i najchętniej robiliby to nadal” (Welch i Welch, 2005).

zachowujących się nieuczciwie i jak możliwość karania ogranicza egoistyczne zachowania, a także powoduje wzrost kooperacji. Mózgi uczestników podczas eksperymentów były skanowane przez tomograf (PET – *positron emission tomography*). Aktywność mózgu była skoncentrowana w *striatum* (ciele prążkowanym), czyli części mózgu związanej z doświadczaniem nagradzania. A zatem decyzja o ukaraniu chciwego partnera wiąże się z uczuciem satysfakcji (przysłowie: „zemsta jest słodka”). Co więcej, ci, których mózgi wykazywały większą aktywność *striatum*, karali swoich partnerów w większym stopniu. To sugeruje, że pragnienie rewanzu, nawet jeżeli wiąże się z poniesieniem kosztów i wydaje się całkowicie irracjonalne, ma biologiczne uzasadnienie. *Homo oeconomicus* z tradycyjnej ekonomii nie powinien tak postępować. Jeżeli byłoby sami egoistyczni osobnicy, to postępowanie z możliwością karania powinno generować takie samo zachowanie jak bez karania, ponieważ karanie, z powodów dodatkowych kosztów, byłoby nieracjonalne.

Powyższe obserwacje uzupełniają wnioski dotyczące optymalnej strategii w dwuosobowej grze nazywanej dylematem więźnia<sup>2</sup>. Strategia ta składa się z dwóch podstawowych zasad. Pierwsza decyzja powinna być kooperatywna, a każda następna reakcja uczestnika powinna być dokładnym lustrzanym odbiciem bezpośrednio poprzedzającej decyzji przeciwnika: kooperacyjna na kooperacyjne działania rywala albo konkurencyjna, jeżeli działania rywala mają taki właśnie charakter (Axelrod, 1984). Strategia ta została nazwana *wet-za-wet* (*tit-for-tat*).

Interakcje rynkowe wymagają od partnerów wzajemnej współpracy i życzliwości. Żadna wymiana wzajemna bez nich nie byłaby możliwa. Akerlof i Shiller (2009) uczynili z zaufania (*confidence, trust*) podstawowy składnik tzw. zwierzęcych instynktów człowieka. Zaufanie implikuje zachowania wykraczające poza racjonalne podejście do podejmowania decyzji i odgrywa w makroekonomii główną rolę. Ludzie są aktywni (inwestują i kupują), kiedy mają zaufanie do przyszłości, a kiedy są nieufni, to wycofują pieniądze i sprzedają akcje.

Arrow (1985, s. 16–20) nazwał zaufanie „ważnym smarem w systemie społecznym”. Jest ono wielce efektywne, ponieważ pozwala zaoszczędzić na kosztach zbierania informacji o partnerach handlowych. Ma zatem rzeczywistą, praktyczną i gospodarczą wartość. Według Arrowa „w trakcie ewolucji w społeczeństwach powstały ciche umowy” tworzące zasady etyki i moralności, które przyczyniają się do sprawnego funkcjonowania gospodarek. Brak wzajemnego społecznego zaufania powoduje opóźnienia w rozwoju gospodarczym. Koncepcje Arrowa potwierdził licznymi przykładami Fukuyama (1997, s. 21): instytucje demokracji i gospodarki rynkowej mogą działać właściwie tylko wtedy, gdy współistnieją z określonymi wartościami kulturowymi.

---

<sup>2</sup> Polowczyk (2012; 2021; 2022) wprowadził pojęcie „dylemat myśliwego”, aby podkreślić ewolucyjny i ekonomiczny aspekt, którego w dylemacie więźnia brakuje.

Badania nad procesami fizykochemicznymi zachodzącymi w mózgu pokazują, że w organizmie ludzkim za uczucia zaufania odpowiada hormon oksytocyna (Zak, 2017). Oksytocyna jest zaangażowana w tworzenie więzi międzyludzkich. Na podstawie badań eksperymentalnych okazało się, że poziom oksytocyny wzrasta, kiedy człowiek orientuje się, że ktoś obdarza go zaufaniem. Tej ogólnej prawidłowości podlega 98% badanych ludzi (Fehr i in., 2005).

## Podsumowanie

Koncepcje dualistyczne funkcjonowania mózgu i podejmowania decyzji mają różne wersje. W literaturze ekonomicznej dominują wpływy Kahnemana (System 1 i System 2), natomiast we współczesnym piśmiennictwie związanym z zarządzaniem organizacjami widoczny stał się podział na X-system i C-system.

Osiągnięcia współczesnej psychologii i neuronauki mogą pomóc w lepszym zrozumieniu i praktycznym doskonaleniu procesów decyzyjnych. Nie jest do tego niezbędna znajomość anatomii mózgu, a także znajomość tego, jak poszczególne jego części są aktywowane podczas podejmowania decyzji. Jednakże konieczna jest świadomość heurystyk i powszechnych ewolucyjnych skłonności decyzyjnych (błędów poznawczych).

Wiedza o tym, że podlegamy skłonnościom ewolucyjnym, nie chroni nas przed ich popełnianiem. W związku z tym celowe jest wdrażanie w strukturach każdej organizacji procedur neutralizacji, a przynajmniej redukcji błędów poznawczych, a także minimalizacji ich negatywnych efektów. Zarządzający niewiele mogą zrobić w zakresie własnych skłonności ewolucyjnych. Jednakże wdrażając właściwe procedury, mogą doskonalić prace zespołów rekomendujących decyzje (Kahneman i in., 2011). Doskonaleniu procesów decyzyjnych związanych z inwestycjami może służyć technika *pre-mortem* Kleina (2007). Jej celem jest wprowadzenie do rozważań nastroju pesymistycznego (sprzyjającego rozwadze). Niewątpliwie behawioralna wiedza może udoskonalić decyzje menedżerskie, a w szczególności strategiczne (Lovallo i Sibony, 2018).

Neuronauka wnosi istotną wartość dodaną do obecnego stanu badań nad zarządzaniem tylko wtedy, gdy ta pierwsza „służy” drugiej (Powell, 2011). W przeciwnym razie wyniki neuronauki mogłyby być postrzegane jako nieistotne dla praktyków i samych naukowców zajmujących się zarządzaniem. W tym celu warto podjąć wysiłki, aby tradycyjne problemy menedżerskie ponownie sformułować z wykorzystaniem osiągnięć neuronauki.

## Bibliografia

- Akerlof, G. A. i Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton University Press.
- Antonakis, J. i Dietz, J. (2010). Emotional intelligence: On definitions, neuroscience, and marshmallows. *Industrial and Organizational Psychology*, 3, 165–170. <https://doi.org/10.1111/j.1754-9434.2010.01219.x>
- Arrow, K. J. (1985). *Granice organizacji*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ascher, D., Silva, W., Polowczyk, J., i Damião da Silva, E. (2018). Neurostrategy: An advance through the paradigm epistemological in strategic management?. *Academy of Strategic Management Journal*, 17, 1–19.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Penguin Books.
- Barsade, S. G. i Gibson, D. E. (2007). Why does affect matter in organizations?. *Academy of Management Perspectives*, 21, 36–60. <https://doi.org/10.5465/AMP.2007.24286163>
- Bechara, A. (2011). Human emotions in decision making: Are they useful or disruptive?. W: O. Vartanian i D. R. Mandel (red.), *Neuroscience of decision making* (s. 73–95). Psychology Press.
- Becker, W. J., Cropanzano, R. i Sanfey, A. G. (2011). Organizational neuroscience: Taking organizational theory inside the neural black box. *Journal of Management*, 37, 933–961. <https://doi.org/10.1177/0149206311398955>
- Blanchette, I. i Richards, A. (2010). The influence of affect on higher level cognition: A review of research on interpretation, judgement, decision making and reasoning. *Cognition and Emotion*, 24, 561–595. <https://doi.org/10.1080/02699930903132496>
- Boone, C., Buyl, T., Declercq, C. H. i Sajko, M. (2020). A neuroscience-based model of why and when CEO social values affect investments in corporate social responsibility. *Leadership Quarterly*, 101386. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2020.101386>
- Butler, M. J., O'Broin, H. L., Lee, N. i Senior, C. (2016). How organizational cognitive neuroscience can deepen understanding of managerial decision-making: A review of the recent literature and future directions. *International Journal of Management Reviews*, 18, 542–559. <https://doi.org/10.1111/ijmr.1207>
- Cristofaro, M. (2019). The role of affect in management decisions: A systematic review. *European Management Journal*, 37, 6–17. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2018.12.002>
- Cristofaro, M. (2020). I feel and think, therefore I am, An affect-cognitive theory of management decisions. *European Management Journal*, 38, 344–355. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.09.003>
- Cristofaro, M. i Giannetti, F. (2021). Heuristics in entrepreneurial decisions: A review, an ecological rationality model, and a research agenda. *Scandinavian Journal of Management*, 37, 101170.
- Cristofaro, M., Giardino, P. L., Malizia, A. P. i Mastrogiorgio, A. (2022). Affect and cognition in managerial decision making: A systematic literature review of neuroscience evidence. *Frontiers in Psychology*, 13, 1–20. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.762993>
- Cropanzano, R. S., Massaro, S. i Becker, W. J. (2017). Deontic justice and organizational neuroscience. *Journal of Business Ethics*, 144, 733–754. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3056-3>

- Cucino, V., Passarelli, M., Di Minin, A. i Cariola, A. (2021). Neuroscience approach for management and entrepreneurship: a bibliometric analysis. *European Journal of Innovation Management*, 25, 6, 295–319. <https://doi.org/10.1108/EJIM-01-2021-0015>
- Cyert, R. M. i March, J. G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Evans, J. S. B. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgement, and social cognition. *The Annual Review of Psychology*, 59, 255–78.
- Evans, J. S. B. i Stanovich, K. E. (2013). Dual-process theories of higher cognition: Advancing the debate. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>
- Fehr, E., Fischbacher, U., Kosfeld, M. (2005). Neuroeconomic foundations of trust and social preferences: initial evidence. *American Economic Review*, 95, 2, 346–351.
- Fehr, E. i Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: the economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14,3, 159–181.
- Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 1, 39–66. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapital społeczny a droga do dobrobytu*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gigerenzer, G. (1991). How to make cognitive illusions disappear: Beyond „heuristics and biases”. *European Review of Social Psychology*, 2, 83–115.
- Gigerenzer, G. (2007). *Gut feelings: The intelligence of the unconscious*. Penguin.
- Gosling, C. J., Caparos, S. i Moutier, S. (2020). The interplay between the importance of a decision and emotion in decision-making. *Cognition and Emotion*, 34, 1260–1270. <https://doi.org/10.1080/02699931.2020.1741340>
- Hannah, S. T., Balthazard, P. A., Waldman, D. A., Jennings, P. L. i Thatcher, R. W. (2013). The psychological and neurological bases of leader self-complexity and effects on adaptive decision-making. *Journal of Applied Psychology*, 98, 3, 393–411. <https://doi.org/10.1037/a0032257>
- Harari, Y. N. (2018). *21 lekcji na XXI wiek*. Wydawnictwo Literackie.
- Hodgkinson, G. P. i Healey, M. P. (2011). Psychological foundations of dynamic capabilities: Reflexion and reflection in strategic management. *Strategic Management Journal*, 32, 1500–1516. <https://doi.org/10.1002/smj.964>
- Hodgkinson, G. P. i Healey, M. P. (2014). Coming in from the cold: The psychological foundations of radical innovation revisited. *Industrial Marketing Management*, 43, 1306–1313. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2014.08.012>
- Hodgkinson, G. P., Sadler-Smith, E., Burke, L. A., Claxton, G. i Sparrow, P. R. (2009). Intuition in organizations: Implications for strategic management. *Long Range Planning*, 42, 277–297. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.05.003>
- Jack, A. I., Rochford, K. C., Friedman, J. P., Passarelli, A. M. i Boyatzis, R. E. (2019). Pitfalls in organizational neuroscience: A critical review and suggestions for future research. *Organizational Research Methods*, 22, 421–458. <https://doi.org/10.1177/1094428117708857>
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 697–720. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.58.9.697>
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina.

- Kahneman, D., Lovallo, D. i Sibony, O. (2011, czerwiec). Before you make that big decision... *Harvard Business Review*, 50–60.
- Kahneman, D., Sibony, O. i Sunstein, C. R. (2022). *Szum, czyli skąd się biorą błędy w naszych decyzjach*. Media Rodzina.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Klein, G. (2007, wrzesień). Performing a project premortem. *Harvard Business Review*, 18–19.
- Kornai, J. (1973). *Anti-equilibrium. Teoria systemów gospodarczych*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Laureiro-Martínez, D., Brusoni, S., Canessa, N. i Zollo, M. (2015a). Understanding the exploration–exploitation dilemma: An fMRI study of attention control and decision-making performance. *Strategic Management Journal*, 36, 319–338. <https://doi.org/10.1002/smj.2221>
- Laureiro-Martínez, D., Venkatraman, V., Cappa, S., Zollo, M. i Brusoni, S. (2015b). Cognitive neurosciences and strategic management: Challenges and opportunities in tying the knot. *Advances in Strategic Management*, 32, 351–370. <https://doi.org/10.1108/S0742-332220150000032019>
- Leger, P. M., Riedl, R. i vom Brocke, J. (2014). Emotions and ERP information sourcing: The moderating role of expertise. *Industrial Management & Data Systems*, 114, 456–471. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2013-0365>
- Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P. i Kassam, K. (2013). Emotions and decision making. *Annual Review of Psychology*, 53, 1689–1699. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych010213-115043>
- Lieberman, M., Gaunt, R., Gilbert, D. i Trope, Y. (2002). Reflexion and reflection: A social cognitive neuroscience approach to attributional inference. *Advances in Experimental Social Psychology*, 34, 199–249. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0065260102800065>
- Lovallo, D. i Sibony, O. (2018). Broadening the frame: How behavioral strategy redefines strategic decisions. *Strategy Science*, 3, 658–667. <https://doi.org/10.1287/stsc.2018.0071>
- McDonald, P. (2018). Sustainability management: Research insights from social cognitive neuroscience. *Business Strategy and the Environment*, 27, 1355–1367. <https://doi.org/10.1002/bse.2184>
- Murray, M. i Antonakis, J. (2018). An introductory guide to organizational neuroscience. *Organizational Research Methods*, 22, 6–16. <https://doi.org/10.1177/1094428118802621>
- Nelson, R. R. i Winter, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Belknap Harvard University Press.
- Pessoa, L. (2008). On the relationship between emotion and cognition. *Nature Reviews Neuroscience*, 9, 148–158. <https://doi.org/10.1038/nrn2317>
- Polowczyk, J. (2012). *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie w ujęciu behawioralnym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Polowczyk, J. (2021). A synthesis of evolutionary and behavioural economics. *Economics and Business Review*, 7(3), 16–34.

- Polowczyk, J. (2022). *Paradoksy w zarządzaniu strategicznym. Podejście ewolucyjno-behawioralne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Powell, T. C. (2011). Neurostrategy. *Strategic Management Journal*, 32, 1484–1499. <https://www.jstor.org/stable/i40056872>
- Reber, A. S. (1993). *Implicit learning and tacit knowledge*. Oxford University Press.
- Reynolds, S. J. (2006). A neurocognitive model of the ethical decision-making process: Implications for study and practice. *Journal of Applied Psychology*, 91, 737–748. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.4.737>
- Simon, H.A. (1976). *Działania administracyjne*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, V. L. (1998). The two faces of Adam Smith. *Southern Economic Journal*, 65, 2–19.
- Stanovich, K. E. (1999). *Who is rational? Studies of individual differences in reasoning*. Elrbaum.
- Stanovich, K. E. i West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645–726.
- Treffers, T., Klarner, P. i Huy, Q. N. (2020). Emotions, time, and strategy: The effects of happiness and sadness on strategic decision-making under time constraints. *Long Range Planning*, 53, 101954. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2019.101954>
- Tversky, A. i Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Ward, M. K., Volk, S. i Becker, W. J. (2015). An overview of organizational neuroscience. *Organizational Neuroscience*, 7, 17–50. <https://doi.org/10.1108/S1479-357120150000007001>
- Welch, J. i Welch, S. (2005). *Winning znaczy zwyciężać*. Studio Emka.
- Zak, P. J. (2017). *Trust factor. The science of creating high-performance companies*. Amacom.



 **Marek Kaczmarzyk**

Uniwersytet Śląski

marek.kaczmarzyk@us.edu.pl

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/4>

## 4. NEUROBIOLOGIA RELACJI W ŚWIECIE NADMIARU INFORMACJI

### The neurobiology of relationships in a world of information overload

**Abstract:** The human species exist only for three hundred thousand years. We can attribute our success to our uniquely effective brains, which basic characteristic was the propensity to cooperate and share information. Relationships are at the base of our adaptation strategy, and their neurobiological basis, in the form of the community brain, have to be operational for everyone of us. However, in today's world, full of information, interpersonal contact and emotional overload, these mechanisms become a trap. Our natural sensitivity, developed to live in small groups of hunters and harvesters, becomes the source of a dangerous overload. The change in scale of our communities made our strongest assets into our most serious challenge for the future. Understanding these facts gives us the tools to interpret community phenomena, which, from other points of view, can be seen as the effects of reluctance, bad faith or even of intrinsic evil. Working with this knowledge gives us a chance to understand that humans, naturally cooperative, can build a world based on trust and collaboration, even if it has to be built on a much bigger, and unnatural for us, scale.

**Keywords:** evolution, culture, adaptation, mirror mechanism, brain, relations.

#### Sugerowane cytowanie:

Kaczmarzyk, M. (2023). Neurobiologia relacji w świecie nadmiaru informacji. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 72–81). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/4>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

Gatunek ludzki nie należy do najstarszych, istniejemy bowiem zaledwie trzysta tysięcy lat. To, że w tak krótkim czasie opanowaliśmy praktycznie wszystkie obszary Ziemi, zawdzięczamy wyjątkowo sprawnym mózgom, których podstawową cechą promowaną przez dobór naturalny była skłonność do współpracy i wymiany informacji. Relacje były i są podstawą naszej strategii dostosowania, a ich neurobiologiczne podłoże w postaci struktur mózgu społecznego czy mechanizmów lustrzanych muszą być sprawne u każdego z nas. W świecie nadmiaru informacji, kontaktów i emocjonalnych wyzwań te same mechanizmy stają się jednak często pułapką. Duża, naturalna wrażliwość dostosowana do życia w nielicznych grupach zbieraczy i łowców łączących siły wobec wyzwań niebezpiecznego otoczenia, w świecie nadmiaru staje się źródłem niebezpiecznego przeciążenia. Zmiana skali zmieniła nasze najcenniejsze cechy w jedne z najważniejszych wyzwań przyszłości. Wydaje się, że poznanie tych faktów może uzbroić nas w narzędzia interpretacji zjawisk społecznych, które z innej perspektywy wydają się prostą konsekwencją niechęci, złej woli czy pozornie wrodzonego zła. Da nam też szansę zrozumienia, że istoty z natury sobie przychylnie, wspierające się i wyposażone w mechanizmy wzajemnego zrozumienia mają szansę zbudować świat oparty właśnie na zrozumieniu i współpracy, nawet jeśli musimy budować w znacznie większej i nienaturalnej dla nas skali.

## Wielkie mózgi jako wynik życia społecznego

Teoria mózgu społecznego wyjaśnia (Dunbar, 2015), że źródłem ludzkich kompetencji poznawczych i wyjątkowych rozmiarów ludzkich mózgów był społeczny charakter naszego gatunku. Złożoność relacji w naszym świecie społecznym przewyższa wszystko, co obserwujemy u innych gatunków, które poszły podobną drogą. Od owadów społecznych, zdolnych do skoordynowanego działania milionów osobników, po bliskie nam ewolucyjnie naczelne czy społeczne ssaki morskie obserwujemy podobne naszym kompetencje w znacznie ograniczonym zakresie (Buss, 2001).

Trudno dzisiaj jednoznacznie odpowiedzieć, dlaczego właśnie nasza linia rozwojowa znalazła się na takiej ścieżce rozwoju. Wiemy jedynie, jak wyjątkowe okazały się jej efekty i jak bardzo różnorodność i dynamika wymiany informacji, której jako ludzie jesteśmy wcieleniem, wpływała i nadal wpływa na gatunkowe zdolności adaptacyjne.

W procesie ewolucji, bez względu na to, czy przyjrzymy się jej biologicznym, genetycznym fundamentom, czy też naszą uwagę zwrócimy w stronę

systemów kulturowych, zasadniczo chodzi o wymianę informacji (Gleick, 2012). System zdolny do jej wykorzystania i przeniesienia w czasie i przestrzeni umożliwia wykonanie zadania polegającego na zapewnianiu nieprzerwanego trwania określonych zbiorów informacji.

Odkąd złożone struktury fizyczne uzyskały zdolność zapisu informacji w taki sposób, żeby jej jakość mogła różnicować je pod względem sprawności w przetwarzaniu i przekazie zapisu kolejnym pokoleniom, możemy mówić o procesie ewolucji (Dawkins, 2012). Środowisko, w jakim przebiegają wspomniane procesy, stawia określone wymagania. Można powiedzieć, że jest źródłem problemów, zadań, jakie muszą być rozwiązane, żeby dana linia wcielonej w materię informacji mogła istnieć w czasie. Porażka na jakimkolwiek etapie oznacza wygaśnięcie określonego zbioru rozwiązań, utratę informacji, która owe rozwiązania zapewniała.

Liczba strategii, jakie w tym zakresie stosowały organizmy w trwającej prawdopodobnie ponad cztery miliardy lat historii życia na Ziemi, była niemal nieograniczona. Różnorodność rozwiązań podstawowych problemów środowiskowych, takich jak zdobycie pokarmu, rozród, zapewnienie ciągłości linii genetycznej, jest sama w sobie istotą procesu, jakim jest życie na Ziemi. Część tej różnorodności wpisuje się w sprawdzone przez dobór naturalny standardy fizjologiczne i behawioralne, część to swoiste eksperymenty ewolucyjne, które czasami przynoszą wyjątkowe efekty mimo ryzyka, jakie im towarzyszy. Ludzie są bez wątpienia jednym z takich nietypowych rozwiązań.

W przypadku naszych przodków wyjątkowość polegała na równoległym funkcjonowaniu dwóch płaszczyzn dystrybucji i selekcji informacji znaczącej przystosowawczo. Pierwszą był typowy proces replikacji genów, których różnorodność w populacjach naszych przodków zapewniała prawdopodobieństwo przetrwania na odpowiednio bezpiecznym poziomie (Jacob, 1987). Druga dotyczy tworzenia warunków do pojawienia się możliwości kodowania określonych informacji w postaci zbioru zachowań mogących wpływać na sprawność osobników, które te zachowania obserwują u innych. Takie nabywanie cech mających znaczenie w przystosowaniu do warunków środowiska omija żmudny genetyczny proces selekcji zestawów powstających w skończonej formie w momencie połączenia się komórek rozrodczych i daje możliwość osiągnięcia dużej różnorodności w zakresie kompetencji w zdecydowanie krótszym czasie. Jego wadą jest jednak brak wymiernego wpływu na jakość materiału genetycznego.

W takim przypadku mamy do czynienia z drugą postacią dziedziczenia – pozagenetycznym przekazem cech przystosowawczo korzystnych. Obserwator zachowania nabywa kompetencje dzięki neuroplastycznym procesom swojego mózgu, gdzie przetwarzana informacja pozostawia ślad w postaci swojej reprezentacji. Ta z kolei, wbudowana w bagaż doświadczeń jednostki, rekonfigu-

ruje stan sieci neuronowej, dając nowe możliwości. Neuroplastyczność jest podstawą procesu uczenia się u wszystkich zwierząt. Także pozagenetyczny przekaz w postaci zbioru zachowań oznaczających określony stan środowiska (na przykład obecność zagrożenia) lub rodzaj relacji pomiędzy osobnikami (złość czy przychylność) nie jest wynalazkiem naszego gatunku. Wyjątkowość człowieka polega na bezprecedensowym stopniu połączenia obu płaszczyzn dziedziczenia (Kaczmarzyk, 2018).

Tempo adaptacji do warunków środowiska, które w pewnym zakresie zawsze są zmienne, zależy od tempa, w jakim powielana jest informacja. Na poziomie genetycznym oznacza to po prostu, że populacje organizmów adaptują się tym szybciej, im krótszy jest cykl reprodukcyjny. Jest tak, ponieważ dobór naturalny informacji pracuje na różnorodności, która jest funkcją procesów reprodukcji (mutacje czy rekombinacja w przypadku organizmów rozmnażających się płciowo). To dlatego mistrzami świata w procesach adaptacji i zdobywania nowych cech sprzyjających przetrwaniu są, na nasze nieszczęście, drobnoustroje, których cykl reprodukcyjny w sprzyjających warunkach może zostać zamknięty w kilkanaście minut. Niebezpieczna zdolność bakterii chorobotwórczych do zyskiwania cech oporności na antybiotyki jest tu szczególnie dla nas niebezpiecznym i wymownym przykładem. Częste pojawianie się tych substancji w środowisku życia bakterii promuje przetrwanie tych nielicznych, u których przypadkowe zmiany w materiale genetycznym (mutacje) wytwarzają mechanizmy zabezpieczające przed wpływem antybiotyków. Zbyt częste stosowanie, niepełne kuracje antybiotykami to właśnie prosty sposób nieświadomej hodowli szczepów opornych.

## Mechanizmy lustrzane źródłem ludzkiej wyjątkowości

Człowiek jest organizmem o wyjątkowo długim cyklu reprodukcyjnym. Nasze możliwości w zakresie genetycznej zmienności są więc ograniczone. Dopiero zderzenie działających wolno mechanizmów biologicznych z pozagenetycznym, szybkim przekazem informacji dało nam pozycję lidera adaptacji i, na pewnym etapie naszej historii, pozwoliło na bezprecedensowo szybkie zasiedlenie praktycznie wszystkich nadających się do tego środowisk planety.

Biologicznym procesem, na którym oparliśmy naszą wyjątkowość w tym zakresie, są mechanizmy lustrzane. Odkryte w ostatnich dekadach XX wieku przez grupę Rizzolattiego (Rizzolatti i in., 1988) okazały się kluczem do naszego wzajemnego zrozumienia. Choć wokół ich znaczenia narosło w ostatnich latach sporo kontrowersji, nie można zaprzeczyć, że my, ludzie, jesteśmy wyjątkowo sprawni w ich wykorzystywaniu.

Podstawowa zasada działania mechanizmów lustrzanych jest z pozoru prosta. Mózg kogoś, kto obserwuje jakąś czynność u innej osoby, jest zdolny do wytwarzania stanów analogicznych do tych, jakie byłyby w nim obecne w czasie wykonywania tej samej czynności. Mózg obserwatora posiada więc zdolność zamiany tego, co widzi, na stany własne w sytuacjach analogicznych (Keysers, 2017).

Mechanizmy lustrzane nie są, rzecz jasna, obecne jedynie u ludzi. Występują praktycznie u większości ssaków, szczególnie tych wiodących społeczny tryb życia. Odkryte zostały pierwotnie u naczelnych i trzeba było sporo czasu, pomysłowości oraz upowszechnienia się nieinwazyjnych metod neuroobrazowania, żeby przekonać sceptyków, że mózg ludzki to w zasadzie jeden wielki mechanizm lustrzany. Precyzja i szybkość, z jaką kopiujemy w naszych mózgach stany osób obserwowanych, pozwala nam nie tylko orientować się w ich emocjach, ale także, opierając się na wcześniejszej, neuroplastycznej historii mózgu, wnioskować o ich intencjach oraz planować własne posunięcia tak, żeby wpływać na innych.

Kompetencje w tym zakresie okazują się szczególnie istotne, kiedy uzmysłowimy sobie, jak wyglądało środowisko społeczne naszych przodków. Większą część czasu istnienia naszego gatunku (a wiek anatomicznie współczesnego człowieka szacuje się dzisiaj na około 300 000 lat) spędziliśmy w niedużych, liczących około 150 osób grupach zbieraczy i łowców (Dunbar, 2010). Stosunkowo nieliczne otoczenie społeczne tamtych czasów sprzyjało osobnikom o szczególnie wrażliwych i precyzyjnych mechanizmach lustrzanych. Empatia emocjonalna, zdolność do tworzenia teorii umysłów i wykorzystania rozpoznanych stanów w taki sposób, żeby zmieniać relacje w sieci społecznej, była warunkiem koniecznym do znalezienia sobie optymalnej, bezpiecznej pozycji w sieci relacji społecznych. W świecie niezwykle niebezpiecznym, gdzie jedynie grupa mogła zapewnić względne bezpieczeństwo, umiejętność prawidłowej oceny intencji oraz właściwego, kontrolowanego uzewnętrzniania własnych emocji, była podstawą przetrwania.

Zakładając, że doskonalenie mechanizmów lustrzanych wymagało rozbudowanych sieci neuronowych, to właśnie naszą „grupolubność” możemy uznać za podstawowy czynnik presji selekcyjnej w kierunku dużych mózgów i ich sprawności w przetwarzaniu informacji o innych członkach grupy.

Gwałtowny, jak na ewolucyjną skalę czasu, wzrost wielkości mózgu da się więc wyjaśnić wzrostem znaczenia rozumienia innych. Z kolei empatyczni, przychylni innym, gotowi do niesienia pomocy i zrozumienia, mieli przewagę w grze o przetrwanie, ponieważ łatwiej zapewniali sobie wsparcie i bezpieczeństwo wynikające z przykuwania uwagi. W taki sposób powstało sprzężenie zwrotne prowadzące do naszych dzisiejszych, bezprecedensowo dużych mózgów (Hare i Woods, 2022).

## Istoty zbudowane z relacji

Typowy reprezentant ludzkiego gatunku jest więc istotą relacyjną, przychylną innym i gotową do wymiany informacji. Chociaż spoglądając w podręczniki historii i analizując najbardziej znane eksperymenty prowadzone w zakresie natury ludzkiej przez niektórych psychologów czy socjologów, możemy odnieść odwrotne wrażenie, logika ewolucyjnej perspektywy jest jednoznaczna (Bregman, 2020).

Nie czas to i miejsce na analizę przyczyn, jakie doprowadziły do dominującego obecnie stereotypowego spojrzenia na człowieka jako na istotę z natury swojej groźną dla innych, nastawioną wrogo i niechętną do bezinteresownych działań. Wystarczy, że wyciągniemy w tym aspekcie wnioski z naszej gatunkowej przeszłości. Problem dzisiejszego świata polega na skrajnej nieadekwatności naszych naturalnych przystosowawczych możliwości w zakresie relacji a jego wymaganiami w tym zakresie.

Jeśli założymy, że praktycznie całe życie naszych przodków, do czasu zmiany trybu życia na osiadły i powstania wielolicznych populacji, w których posiadanie dóbr przekraczających to, co można było bezpiecznie przenosić (Harari, 2016), odbywało się w niewielkich grupach, musimy przyjąć, że wymagania wobec sprawności systemów zapewniających skuteczność relacji były odmienne niż dzisiaj.

Jeśli chcemy wyobrazić sobie świat społeczny, który kształtował nasze mózgi, musimy wyobrazić sobie nielicznych, dobrze nam znanych ludzi, których towarzystwo i przychylność były warunkiem przetrwania. Nasze mechanizmy lustrzane musiały być gotowe do natychmiastowej i precyzyjnej reakcji na objawy emocji i intencji innych. Znalezienie sobie bowiem optymalnego miejsca w sieci społecznych zależności było konieczne.

Jednocześnie wzrastająca stopniowo złożoność komunikatów ostatecznie wymusiła pojawienie się systemu znaczących dźwięków stanowiących analogi bezpośrednich obserwacji (Bergen, 2018). Mowa oczywiście o języku, który z tej perspektywy można traktować jako specyficzny dla ludzi rodzaj uzupełnienia mechanizmów lustrzanych. Taki mechanizm rozszerzał nasze możliwości w obszarze tworzenia, różnicowania i utrzymywania relacji.

Warto zauważyć, że wzrostowi złożoności przekazu i wrażliwości neuronalnych mechanizmów zapewniających jakość relacji nie towarzyszył w zasadzie wzrost liczebności populacji. Kompetencje relacyjne nasi przodkowie doskonalili przez setki tysięcy lat nadal w niewielkich grupach zbieraczy i łowców liczących około 150 osób. Mechanizmy te stawały się z czasem bardziej precyzyjne, ale nigdy nie musiały rozszerzać swojej pojemności. Innymi słowy, dokładność i poprawność analiz nie szła w parze ze wzrostem liczby osób, które podlegały takiej analizie.

Obecność ludzi zapewniała nam bezpieczeństwo. Grupa dawała oparcie. To dlatego odrzucenie, a nawet jedynie prawdopodobieństwo odrzucenia budzi w nas tak skrajnie negatywne emocje. Nie ma dla naszych mózgów społecznych nic gorszego, niż usłyszeć zdanie „Nie chcę cię znać”. To oczywiście echo czasów, kiedy wykluczenie z grupy oznaczało nie tylko samotność, ale też śmierć. Wiemy już, że ślady tej sytuacji pozostały w nas do dziś.

W mikroskali naszych umysłów aktualność powyżej opisanych zasad jest widoczna w postaci sytuacji, w której, przy małym obciążeniu mózgu społecznego, na przykład na początku dnia, nasze emocje związane z obecnością znanych nam ludzi wywołują naturalną przychylność i poczucie bezpieczeństwa. Mówimy wtedy najczęściej: „Jak dobrze was widzieć, dobrze, że jesteście”. Jednak kiedy mija kilka godzin, w czasie których intensywność i liczba relacji, w jakie jesteśmy zmuszeni wchodzić, przekracza naturalne możliwości naszych mózgów społecznych, konfiguracja dominujących w nich obszarów zmienia się. Początkowa przychylność wynika z pierwotnej potrzeby towarzystwa, która uruchamia układ nagrody wspierający dążenie do tworzenia i utrzymywania relacji. Przeładowanie systemu, nadmiar informacji związanych z relacjami powoduje, że systemy o ograniczonej pojemności nie radzą sobie z ich przetwarzaniem. To, co pierwotnie stanowiło najistotniejszy warunek poczucia bezpieczeństwa, staje się źródłem zagrożenia.

W takiej sytuacji nad stanami naszych mózgów dominację uzyskują elementy systemu unikania i ucieczki. Te same, które były przystosowawczo korzystne w przypadku każdego zagrożenia. Aktywność wysp (część kory mózgowej) jest związana z odczuwaniem niechęci i wstrętu. Pobudzenie ciał migdałowych wywołuje reakcje unikania i ucieczki. Staramy się odsunąć od źródła zagrożenia. Jeśli zaś to się nie uda, próbujemy walczyć (Baron-Cohen, 2014).

## Neurobiologia paradoksu

W tym właśnie należy szukać neurobiologicznego paradoksu dzisiejszego świata. Nadmiar bodźców związanych z relacjami staje się zagrożeniem dla przeładowanych systemów nerwowych. W miejsce naturalnej przychylności pojawia się obawa i niechęć, a w skrajnych przypadkach agresja.

Dotyczy to nie tylko ludzi z naszego dalszego otoczenia czy też tych całkiem nam obcych, z którymi wchodzimy w przypadkowe reakcje na ulicy, w metrze, biurze czy szkole. Raz uruchomiony mechanizm unikania będzie dotyczył w zasadzie wszystkich, w tym naszych najbliższych.

Niezrozumiałe zdarzenia znane z relacji z życiowymi partnerami, własnymi rodzicami czy dziećmi, które powinny być dla nas, na poziomie relacji, ekwi-

walentem dawnych zbierczo-łowieckich plemion zapewniających bezpieczeństwo, stają się nieco bardziej uchwytne, jeśli spojrzymy na stany naszych mózgów w takich chwilach.

Najbliższy członek rodziny, powiedzmy dziecko wracające ze szkoły, zapytane przez rodzica, co z niej w danym dniu wyniosło, może (i często tak właśnie się zdarza) odczytać pytanie jako wstęp do krytyki czy konsekwencję wcześniejszej analizy jego zachowania. Ton odpowiedzi, jaki uzyska dorosły, będzie echem przeładowania systemu społecznego, jaki nastąpił w szkole, w czasie kiedy młody człowiek wchodził w liczbę i stopień różnorodności relacji niewspółmierny z możliwościami jego mózgu. W taki sposób powstaje sprzężenie zwrotne, rodzaj emocjonalnej spirali zbrojeń, które kończą przykre dla wszystkich słowa i ucieczka.

Procesy te rzadko poddają się kontroli kory przedczołowej, która jest centrum zespołu neurobiologicznych korelatów świadomości. To ona powinna nam zapewnić racjonalną kontrolę nad emocjami, prawidłową ocenę sytuacji i kontrolę starszych obszarów naszych mózgów. Ten najnowszy w ludzkich mózgach obszar, jeden z niewielu, którego struktura u człowieka jest wyraźnie odmienna od analogicznych obszarów innych prymatów, jest sprawny, kiedy sprawne są jego połączenia z resztą systemu. Te zaś z jednej strony dojrzewają ostatecznie bardzo późno (na przykład okres adolescencji, szczególnie pomiędzy 12 a 17 rokiem życia, jest etapem rozwojowym, w którym wpływ kory czołowej jest mocno ograniczony), z drugiej ich aktywność jest bardzo wrażliwa na silne stany emocjonalne (Blakemore, 2019).

Stres, silna reakcja układu kary, przeciążenie mózgu społecznego, wszystko to powoduje znaczne ograniczenie nadzorczej roli kory czołowej. W efekcie tego w środowisku społecznym dominują zachowania separacyjne, oparte na nienaturalnie negatywnych emocjach związanych z obecnością nadmiaru ludzi w ograniczonej przestrzeni naszych relacyjnych możliwości. Nie poprawia sytuacji fakt dostępności informacji, która dla instytucji zajmujących się jej kolportażem stała się towarem. Nie jej jakość decyduje o skuteczności sprzedaży, a podatność mózgu odbiorcy.

Świat naszych przodków był światem niebezpiecznym w porównaniu z naszym. Nic więc dziwnego, że wobec zjawisk przyrody dobór naturalny promował systemy kierowania uwagi w stronę tych jej aspektów, które mogły być potencjalnie niebezpieczne. Takie filtry negatywnej selekcji dziedziczy po swoich przodkach także współczesny człowiek zanurzony w nadmiarze informacji. Opisane powyżej zjawiska rozszerzają jednak skuteczność tych filtrów także na pierwotnie wspierające środowisko społeczne. W efekcie w przekazie medialnym automatycznie rozpoznajemy schematy potencjalnych niebezpieczeństw, zagrożeń i błędów. To zaś, uderzając bezpośrednio w mózg społeczny, potęguje poczucie zagrożenia i wzmaga selekcję informacji negatywnych.



Tak formatowane mózgi tworzą reprezentacje świata niebezpiecznego i z natury swojej wrogię, świata, w którym cokolwiek złego potencjalnie może się zdarzyć, musi nastąpić. Dotyczy to, niestety, także świata potencjalnych i aktualnych relacji.

Skala w systemach społecznych jest problemem wszystkich społeczności. Nasze mechanizmy adaptacyjne wymagają dziś od nas skutecznych metod selekcji informacji. W skali społeczeństw taka selekcja oznaczałaby cenzurę i ograniczenie swobody w korzystaniu z różnorodności kulturowej, a w konsekwencji ryzyko obniżenia zdolności reakcji na problemy przyszłości. Takiego ryzyka oczywiście nie możemy podejmować. Jediną drogą jest tu edukacja, czyli odpowiednie przygotowanie każdego z odbiorców do odpowiedniej selekcji dostępnej mu informacji. Zadanie to trudne i delikatne, wymagające zrozumienia mechanizmów doboru naturalnego idei i probabilistycznej natury procesu kształcenia, gdzie intensywność oddziaływań wbrew pozorom nie gwarantuje adekwatnego poziomu wpływu. Konieczność pozostawienia szerokiego marginesu swobody w korzystaniu z różnych źródeł informacji stoi w sprzeczności z realnym bezpieczeństwem odbiorcy, ale sposobem na powstanie kulturowych systemów adaptacji do nadmiaru informacji jest właśnie swoboda dostępu i ograniczenie kontroli.

Podobnie jak w przypadku innych obszarów nadmiaru, takich jak nadmiar pożywienia, który dla istot pochodzących ze świata jego braku staje się poważnym problemem, nadmiar informacji może prowadzić do poważnych dysfunkcji. Szukanie rozwiązania nie może polegać na wprowadzeniu kolejnych regulacji prawnych czy zwyczajowych ograniczeń. To proces, który wymaga czasu, konsekwencji i plastyczności, a często także przełamywania obaw i przekonań.

## Podsumowanie

Zjawiska opisane w rozdziale są wynikiem głęboko w nas wbudowanych mechanizmów, które w świecie naszych przodków zapewniały im równowagę pomiędzy oczywistymi obawami i najistotniejszym źródłem poczucia bezpieczeństwa, jakim była grupa dobrze znanych, przychylnych zbieraczy i łowców. Zakłócenie tej równowagi jest przede wszystkim następstwem skali społecznych systemów, w jakich się znaleźliśmy, i nadmiaru informacji. Szczególnie tej, która bardzo często nie dotyczy nas bezpośrednio, a jest przekazywana jako część wydarzeń z naszego bezpośredniego, fizycznego sąsiedztwa. Nie ma ucieczki od współczesnego świata, a swobodna wymiana informacji jest wartością, której nie można niweczyć w imię prób przywrócenia pierwotnej równowagi. Sama różnorodność jej źródeł, właściwie wykorzystana, zapewnia nam bezpieczeństwo wobec wyzwań przyszłości podobnie jak na poziomie genetycznym za-

pewnia je populacji różnorodność puli genowej. Wydaje się, że zadaniem, które wspiera zrozumienie pierwotnych mechanizmów neurobiologicznych, powinno być dzisiaj zbudowanie odpowiednio sprawnych sposobów selekcji informacji w warunkach zdroworozsądkowego nasilenia relacji społecznych.

## Bibliografia

- Baron-Cohen, S. (2014). *Teoria zła. O empatii i genezie okrucieństwa*. Smak Słowa.
- Bergen, B. (2018). *Latające świnie. Jak umysł tworzy znaczenia?*. Copernicus Center Press.
- Blakemore, S. J. (2019). *Wynaleźć siebie. Sekretne życie mózgu nastolatka*. Mamania.
- Bregman, R. (2020). *Homo sapiens. Ludzie są lepsi niż myślisz*. Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Buss, D. M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne
- Dawkins, R. (2012). *Samolubny gen*. Prószyński i S-ka.
- Dunbar, R. (2010). *Ilu przyjaciół potrzebuje człowiek? Liczba Dunbara i inne wybryki ewolucji*. Copernicus Center Press.
- Dunbar, R. (2015). *Nowa historia ewolucji człowieka*. Copernicus Center Press.
- Gleick, J. (2012). *Informacja. Bit, wszechświat, rewolucja*. Znak.
- Harari, Y. N. (2016). *Od zwierząt do bogów. Krótka historia ludzkości*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hare, B. i Woods, V. (2022). *Przetrwają najżyczliwsi. Jak ewolucja wyjaśnia istotę człowieczeństwa*. Copernicus Center Press.
- Jacob, F. (1987). *Gra możliwości – esej o różnorodności życia*. Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Kaczmarzyk, M. (2018). *Szkoła memów*. Element.
- Keysers, Ch. (2017). *Empatia. Jak odkrycie neuronów lustrzanych zmienia nasze rozumienie ludzkiej natury*. Copernicus Center Press.
- Rizzolatti, G., Camarda, R., Fogassi, L., Gentilucci, M., Luppino, L. i Matelli, M. (1988). Functional organization of interior area 6 in the macaque monkey. II. Area F5 and control of distal movements. *Experimental Brain Research*, 71, 491–507.

 **Piotr Michoń**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
piotr.michon@ue.poznan.pl  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/5>

## 5. WZAJEMNOŚĆ WŚRÓD POLAKÓW I ROLA POLITYKI SPOŁECZNEJ W JEJ KSZTAŁTOWANIU<sup>1</sup>

### Reciprocity among Poles and the role of social policy in shaping it

**Abstract:** If an individual believes that others will reciprocate their initial cooperative behaviour, it is rational for them to cooperate. Conversely, if they believe the opposite, cooperation would be seen as irrational and potentially dangerous. Low levels of trust in society have negative implications for quality of life, economic progress, and the functioning of public institutions. Surveys have revealed a prevailing lack of trust among the Polish population. Poles hold the belief that people are mainly driven by self-interest, implying that they anticipate others to engage in free-riding rather than altruism. The survey participants exhibit a low belief in reciprocation among those receiving benefits, suggesting a diminished desire to support others. Moreover, a significant portion of Poles still holds the view that receiving social benefits, excluding pensions, leads to changes in attitudes and behaviours, making beneficiaries less inclined to reciprocate to society.

**Keywords:** reciprocity, trust, Poland, social benefits, family policy, welfare state, cooperation.

---

<sup>1</sup> Projekt finansowany przez Narodowe Centrum Nauki (nr 2018/31/B/HS5/01707) Solidarność społeczna, postawy wobec państwa opiekuńczego oraz wzorce zasługiwalności w społeczeństwie polskim po wprowadzeniu programu „Rodzina 500+”.

#### Sugerowane cytowanie:

Michoń, P. (2023). Wzajemność wśród Polaków i rola polityki społecznej w jej kształtowaniu. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 82–99). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/5>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

Przedmiotem badań w tym rozdziale nie jest wzajemność pomiędzy państwem a obywatelem, ale pomiędzy obywatelami. Gromadząc środki i dostarczając świadczenia, państwo odgrywa w tym modelu rolę pośrednika.

Wzajemność jest przedmiotem zainteresowania antropologii, psychologii społecznej, prawa, biologii, socjologii i ekonomii. Również w codziennych dyskusjach powszechne jest rozważanie, czy ktoś odwzajemnia to, co otrzymuje, albo czy zasługuje na to, co otrzymuje. Wzajemność ściśle wiąże się z takimi pojęciami, jak zasługiwanie na wsparcie, potrzeba, altruizm, syndrom jazdy na gapę. Wszystkie one odgrywają kluczową rolę w projektowaniu i realizowaniu polityki społecznej. Od lat wzajemność jest uznawana przez naukowców za ważny mechanizm w ewolucji współpracy. Wzrost zainteresowania wzajemnością w ekonomii to wyraz szerszego trendu polegającego na zauważeniu nieegoistycznego, dostrzegającego innych *homo reciprocans* (Fong i in., 2004). Jeżeli jednostki wchodzi wielokrotnie w interakcje, odwzajemnianie zachowań może prowadzić do rozwoju współpracy nawet między nastawionymi wyłącznie na własną korzyść osobami (Stanca, 2009). W wyniku prowadzonych w laboratoriach i w terenie badań eksperymentalnych ekonomiści zauważyli, że człowiek nie zawsze zachowuje się zgodnie z tym, czego można by się spodziewać po *homo oeconomicus*. W szczególności dotyczy to nagradzania tych, którzy współpracują, i karania tych, którzy tego nie robią (nawet gdy oznacza to koszty dla jednostki). Takie ujęcie wskazuje na interesujący wątek w dyskusji dotyczącej pytania: dlaczego ludzie popierają państwo opiekuńcze? Ekonomiści najczęściej opowiadają na to pytanie poprzez model medianowego wyborcy oparty na założeniu, że człowiek szuka takich rozwiązań, które są dla niego korzystne. Głosując w wyborach, jednostka opowiada się za rozwiązaniem, które maksymalizuje jej indywidualną korzyść; innymi słowy, głosuje na taką partię, która oferuje poziom i rodzaj redystrybucji najbardziej spójny z preferencjami wyborcy. Zgodnie z tym modelem kandydaci w wyborach próbują przyciągnąć jak najwięcej wyborców, którzy są bliscy środka spektrum politycznego, ponieważ ci wyborcy stanowią największą grupę.

W tym modelu każdy wyborca ma swoje preferencje dotyczące rozmiaru i charakteru państwa opiekuńczego. Preferencje te są zazwyczaj związane z dochodem, wykształceniem i innymi czynnikami socjoekonomicznymi. Model medianowego wyborcy zakłada, że zostanie wybrany taki rząd, który najbardziej odpowiada preferencjom wyborcy, którego dochód jest na poziomie mediany (Jones i in., 2022).

W odmiennych modelach sugeruje się, że wsparcie dla państwa opiekuńczego może wynikać z preferencji uwzględniających dobro innych i niekoniecznie

skupionych wokół efektów redystrybucji. Wielu badaczy i teoretyków sugeruje, że jednostki biorą pod uwagę nie tylko własne korzyści, ale również to, czy inni otrzymują to, na co zasługują. Istnieje bardzo liczna literatura sugerująca, że ludzie stosują zasadę sprawiedliwości – równości, zgodnie z którą człowiek przygląda się nie tylko temu, co daje od siebie, i temu, co otrzymuje, ale również temu, co dają i otrzymują inni (Carrell i Dittrich, 1978; Deutsch, 1985).

Podobne rozważania mogą się pojawić, gdy na państwo opiekuńcze spojrzysz się przez pryzmat wzajemności (Bowles i Gintis, 2000). Ludzie mogą sprzyjać państwu opiekuńczemu, w którym ci, którzy mają więcej, wspierają tych, którzy mają mniej, zakładając przy tym, że gdyby sami znaleźli się w trudnej sytuacji, to mogliby liczyć na odwzajemnienie. Wzajemność będzie oznaczała, że w opinii dawców osoby obdarowywane będą się przyczyniać do dobra innych (w tym również dawców) oraz że wsparcie zostanie wycofane, gdy okaże się, że obdarowywani korzystają ze szczodrości obdarowujących (Fong, 2001). Wzajemność oznacza, że każda ze stron ma swoje prawa i obowiązki (Gouldner, 1960).

Wszelkiego rodzaju wspólnoty wymuszają wzajemność wśród swoich członków, a często też między członkami a wspólnotą jako taką (Kolm, 2008). Wspólnota to sposób zapewniania wsparcia jej członkom, co w głównej mierze wynika z poczucia wzajemności. Jeżeli przyjmiemy, że państwo opiekuńcze jest wyrazem współpracy między ludźmi, to jednocześnie zakładamy, iż robią to oni dobrowolnie i zgadzają się na określone zasady rządzące ich relacjami. Idea współpracy zawiera więc w sobie pojęcie wzajemności; korzyści i ciężary współpracy są dzielone zgodnie z zasadami, które uznają równe roszczenia każdego ze współpracujących do sprawiedliwej części korzyści i do ponoszenia jedynie sprawiedliwej części ciężarów (von Platz, 2020).

W porównaniu do licznych badań eksperymentalnych oraz bardzo obszernej literatury opisującej znaczenie wzajemności w relacjach jednostka–jednostki, jednostka–państwo relatywnie niewiele jest prac empirycznych pokazujących postrzeganie wzajemności na poziomie całych społeczeństw. Dlatego głównym celem tego rozdziału jest ocena wzajemnego zaufania między Polakami (warunku *sine qua non* relacji wzajemności), a także roli, jaką w ocenie Polaków państwo opiekuńcze odgrywa w kształtowaniu relacji wzajemności. Chcąc osiągnąć ten cel, korzystając z danych z przeprowadzonego badania sondażowego, szukamy odpowiedzi na pytania: Jak bardzo Polacy wierzą we wzajemność ze strony innych? Jakiej formy odwzajemnienia należy oczekiwać od kogoś, kto korzysta z pomocy państwa? Jaki wpływ na budowanie relacji opartej na wzajemności przypisuje się państwu opiekuńczemu? Czy Polacy oceniają opiekę nad dzieckiem jako formę odwzajemnienia za świadczenia dla rodzin z dziećmi? A jeżeli tak, to czy jest ona porównywalna z wykonywaniem pracy zawodowej i płaceniem podatków?

Przedmiotem badań w tym rozdziale nie jest wzajemność pomiędzy państwem a obywatelem, ale pomiędzy obywatelami. Gromadząc środki i dostarczając świadczeń, państwo odgrywa w tym modelu rolę pośrednika. Badanie sondażowe przeprowadzone wśród dorosłych Polaków wskazuje niski poziom postrzeganej wzajemności. W szczególności Polacy: (1) mają niski poziom zaufania do innych ludzi, (2) są przekonani o tym, że inni nie troszczą się o dobro społeczeństwa, a (3) państwo opiekuńczo sprzyja jeździe na gapę. Jednocześnie powszechne jest uznawanie wykonywania pracy zawodowej i płacenia podatków oraz wychowywanie dziecka za formę odwzajemniania się ludzi za to, co otrzymują w ramach *welfare state*.

## Wzajemność

Czym jest wzajemność? M. Mauss w książce *The gift* (polskie tłumaczenie: „Szkic o darze”) przedstawił zasadę wzajemności jako zobowiązanie do dawania, brania i rewanżu (Mauss, 2002). Autor zauważył, że te zobowiązania nie stosowały się na równi do wszystkich wymian, ale odnosiły się do przedmiotów magicznych; tego rodzaju przedmiotów nie można było zachować dla siebie, nie można było odrzucić ich przyjęcia, a na końcu należało się za nie zrewanżować. Taka wymiana tworzyła podstawy do wzrostu i trwania społeczeństw pierwotnych.

Wzajemność to traktowanie innych w ten sam sposób, jak oni traktują nas; oznacza więc nagradzanie tych, którzy przyczyniają się do naszej korzyści, i karanie tych, którzy nas krzywdzą<sup>2</sup>, nawet jeżeli jest to dla nas kosztowne (Kolm, 2008). Gouldner (1960) sugerował, że u podstaw normy wzajemności są dwa wymagania. Ludzie powinni pomagać tym, którzy im pomogli, i nie powinni ich krzywdzić. Co ważne, człowiek jest zobowiązany do działania na rzecz innych przez wzgląd na ich wcześniejsze działania wobec niego, nie zaś przez wzgląd na ich społeczne cechy i pozycje. Wzajemność wynika z obowiązku zachowania równowagi lub sprawiedliwości (*equity*), wzajemnych sympatii oraz wzajemnych interesów. Choć ludzie różnią się w tym zakresie, badania przeprowadzone

---

<sup>2</sup> Zasada wzajemności znalazła swój wyraz w prawie. Przykładowo prawo talionu to zasada prawa karna, która mówi, że kara musi odpowiadać przestępstwu. Innymi słowy, osoba, która popełniła przestępstwo, powinna zostać ukarana w sposób proporcjonalny do swojego czynu. Prawo talionu ma swoje korzenie w starożytności i było stosowane w różnych kulturach i społecznościach na całym świecie. Najczęściej jest kojarzone z biblijną Księgą Wyjścia: „oko za oko, ząb za ząb, rękę za rękę, nogę za nogę, oparzenie za oparzenie, ranę za ranę, siniec za siniec” (WJ 21, 24–25) (*Biblia jerozolimska*, 2006) i Kodeksem Hammurabiego (§ 196): „jeśli obywatel oko obywatelowi wybił, oko wybija mu”; § 197: „jeżeli kość obywatela złamał, kość mu złamiam” (*Kodeks Hammurabiego*, 2000).

w Niemczech wskazują, że większość ma skłonność do okazywania wzajemności (Dohmen i in., 2009), co jest szczególnie widoczne w odniesieniu do wzajemności pozytywnej.

Zasada wzajemności w życiu społecznym skłania jednostki i grupy do zachowania symetrycznego. Niesie za sobą oczekiwanie, że inni będą traktowali nas tak, jak my traktujemy ich, przez co stanowi istotny element relacji społecznych, umożliwia ich inicjację i podtrzymywanie. Dobrym przykładem jest wzajemne okazywanie sobie szacunku czy poszanowanie praw własności. Instytucje, które stają w obronie ludzkich praw (na przykład policja), nigdy nie będą wystarczająco skuteczne i efektywne, by skłonić, zmusić, egzekwować tego typu zachowania. O wzajemności piszemy w kontekście rodzin, społeczności lokalnych, ale też całych społeczeństw i państw.

Skłonność do odwzajemnienia jest cechą wrodzoną, która rozwinęła się w wyniku długiego procesu ewolucji. Ludzie nagradzają innych za zachowania wychodzące poza to, co jest obowiązkiem, i karzą, gdy zachowania innych nie spełniają norm (dzieje się tak nawet wtedy, gdy ukaranie innej osoby jest sprzeczne z ich własnym interesem ekonomicznym). Świadczy o tym choćby fakt, że stosowanie zasady wzajemności zaobserwowano również u innych gatunków naczelnych. Przykładowo: wykluczając efekt pokrewieństwa, bliskich relacji i płci, de Waal i Luttrell zauważyli silną wzajemność pozytywną u makaków i szympanсів (1988).

Choć wzajemność można postrzegać jako formę wymiany między jednostkami, różni się ona od transakcji czy komplementarności. Gouldner (1960) zauważył, że wzajemność opiera się na równowadze i oznacza, że człowiek oczekuje, iż otrzyma od innych to, co im daje (tj. dobro za dobro, zło za zło). Innymi słowy, w zamian za uznanie potrzeb i pragnień drugiej osoby może oczekiwać uznania własnych pragnień. Komplementarność to zasada, zgodnie z którą człowiek oczekuje, że jego działania będą się uzupełniać z działaniami innych (co skutkuje między innymi podziałem pracy). Innymi słowy, jednostki wykonują różne zadania, uzupełniając się w różnych rolach i umiejętnościach po to, by osiągnąć wspólny cel. Prawa jednej osoby są obowiązkiem innej osoby i *vice versa* (Gouldner, 1960), tymczasem wzajemność oznacza, że każda ze stron ma zarówno prawa, jak i obowiązki.

Z kolei transakcja i wzajemność różnią się, choć ta pierwsza zawiera w sobie elementy tej drugiej. Transakcja to wymiana dóbr i usług między dwoma (lub więcej) osobami, której celem jest zwykle osiągnięcie korzyści przez obie strony. Gouldner zauważył, że w transakcjach mogą występować silne i słabe strony. Strona silna ma zwykle większą władzę i możliwości kontroli sytuacji. Słaba strona jest bardziej zależna i ma mniejsze możliwości wpływania na drugą stronę.

## Rodzaje wzajemności

Większość badań wzajemności skupia się na wzajemności bezpośredniej w wymianie dwustronnej (co metaforycznie jest opisywane jako: „jeżeli ja podrapię cię po plecach, to ty podrapiesz mnie”). Tymczasem okazuje się, że ludzie odwzajemniają szkodliwe/pomocne działania nawet wtedy, gdy nie były one nakierowane bezpośrednio na nich. W literaturze określa się to mianem wzajemności pośredniej (Szczęśniak i Nieznańska, 2009). Wskazuje się, że wzajemność pośrednia opiera się głównie na reputacji – jeżeli wiadomo, że ktoś nie pomaga/odmawia pomocy innym, może jej nie otrzymać, gdy sam znajdzie się w potrzebie (Nowak i Sigmund, 2005). Zachowując się altruistycznie wobec innych, jednostka ponosi koszt (czas, pieniądze, energia, ryzyko) i dlatego to, co robi, może się wydawać dla niej nieopłacalne. Jednakże jeżeli ktoś inny, osoba trzecia, zaobserwuje jej dobry uczynek lub dowie się o tym, co zrobiła, wynagrodzi jej poniesiony koszt (na przykład przynosząc korzyści współpracą) (Ohtsuki i Iwasa, 2004; Okada, 2020).

Choć zbliżona, koncepcja wzajemności pośredniej różni się od altruizmu wzajemnego. W biologicznej koncepcji wzajemnego altruizmu – zaproponowanej przez Triversa – przyjmuje się, że organizm może poświęcić swoje zasoby po to, by wesprzeć inny organizm, licząc, że tamten odwzajemni mu się w przyszłości (stąd też czasami stosowana nazwa: „altruizm odsuniętego w czasie zwrotu”) (Trivers, 1971). A zatem jeżeli istnieje ryzyko znalezienia się w odwrotnej sytuacji, gdy obdarowany będzie mógł odplacić się obdarowującemu, człowiek będzie chętny wspierać innych.

W przypadku wzajemności pośredniej to nie osoba bezpośrednio obdarowana odplaca dawcy, dlatego kluczowe jest, by ktoś, kto może to zrobić, posiadał odpowiednią informację na temat wcześniejszych zachowań. Posiadanie takowej jest niezbędne do utrzymania współpracy, pozwala też oddzielić osoby kooperujące od oszustów i pasożytów społecznych, którzy korzystają z altruizmu innych, sami nie dając nic w zamian (zob. wzajemność negatywna).

Zgodnie z ujęciem Triversa altruizm wzajemny będzie tak długo rozwijał się w społeczeństwie, jak długo ludzie będą wierzyli, że za pomoc innym ci odwzajemną się w przyszłości. Zawiedzenie tego zaufania, sytuacja, w której altruista doświadcza braku pomocy ze strony innych wtedy, gdy jest mu ona potrzebna, będzie prowadzić do zerwania współpracy. Zgodnie z ideą wzajemności pośredniej altruizm w społeczeństwie może przestać się rozwijać, gdy ludzie nie będą umieli odróżniać tych, którzy dają coś od siebie, od tych, którzy tylko korzystają, nie dając nic w zamian.

Wzajemny altruizm znacząco pokrywa się z ideą zasady „wet za wet” w teorii gier. Człowiek stosujący tę strategię na pierwszym etapie jest chętny do współ-



pracy, a jego zachowania na drugim etapie są powtórzeniem działań drugiej strony. Zgodnie z koncepcją wzajemnego altruizmu Triversa jednostki w populacji mogą wykazywać altruistyczne zachowanie, jeśli istnieje między nimi długoletnia interakcja i wzajemne relacje są oparte na pomocy i wsparciu. W tym przypadku jednostki są gotowe do pomagania sobie nawzajem, ponieważ wiedzą, że jeśli same będą potrzebowały pomocy, otrzymają ją w zamian.

Obok podziału na wzajemność bezpośrednią i pośrednią w literaturze wspomina się inne podziały. Sahlins przedstawił trzy rodzaje wzajemności: uogólnioną, zrównoważoną i negatywną (Sahlins, 2017).

Pierwsza z nich, wzajemność uogólniona, polega na wzajemnym udzielaniu sobie pomocy bez oczekiwania natychmiastowej rekompensaty. W antropologii jest związana na przykład z ceremonią *potlatch*<sup>3</sup>. W ekonomii wzajemność uogólniona odnosi się do sytuacji, w której ludzie angażują się w jakąś działalność na rzecz innych, nie spodziewając się natychmiastowej zapłaty za swoje wysiłki. Metaforycznie można powiedzieć, że obie strony – zarówno dawca, jak i biorca – nie mają księgowych zapisów tego, co dają, i tego, co otrzymują, jednak oczekuje się, że kiedyś to się zrównoważy. Wzajemność uogólniona jest silnie związana z pojęciem społecznej solidarności, w której ludzie są gotowi pomagać sobie nawzajem bez oczekiwania natychmiastowej korzyści.

Wzajemność zrównoważona (*balance or matching reciprocity*) sprowadza się do tego, że otrzymując dar, osoba obdarowana bierze na siebie w określonym terminie zobowiązanie zwrotu daru o tej samej wartości. Wynika z tego również, że ofiarując coś komuś innemu, dawca ma uzasadnione podstawy do tego, by oczekiwać otrzymania czegoś o podobnej wartości. Wskazuje się, że wymiana przedmiotów lub usług o równej wartości sprzyja wzmocnieniu i utrwalaniu więzi społecznych, łączy się bowiem z odczuwaniem sprawiedliwości, a jej powodem może być poczucie obowiązku, a także stosowanie się do norm społecznych i moralnych. W efekcie „nieodpłacanie” może wywołać uczucie winy, wstydu, niespłaconego „długu” lub niższości.

Zdarza się, że w literaturze pojęcie wzajemność negatywna odnosi się do sytuacji, gdy osobie, które wyrządziła komuś krzywdę, odpłaca się czymś złym (na przykład prawo talionu). Częściej jednak odnosi się to określenie do sytuacji, w której jedna ze stron podejmuje (lub powstrzymuje się od) działania nakierowanego na jej wyłączną korzyść. O ile w przypadku uogólnionej wzajemności ludzie są bliscy ideału bezinteresownego dawania (na przykład sadzenie dzisiaj drzew, z których będą korzystały przyszłe pokolenia), o tyle wzajemność negatywna jest tego odwrotnością. W antropologii mówi się w takim przypadku o kradzieży, najazdach, naciąganiu innych, w ekonomii i innych naukach spo-

<sup>3</sup> W tych kulturach ludzie konkurują ze sobą, dając coraz więcej, aby zyskać uznanie i prestiż w społeczności. W ten sposób istnieje ciągła wymiana dóbr i usług między ludźmi, którzy mają nadzieję, że w przyszłości będą mogli skorzystać z pomocy innych.

łącznych częściej łączy się to z pojęciem jazdy na gapę (*free-riding*). Jest to próba dostania czegoś za nic, a gapowicze to osoby, które nie ponoszą kosztów, ale korzystają z tego, co do wspólnej puli dokładają inni. Problem jazdy na gapę jest często dyskutowany w odniesieniu do dóbr publicznych (Fischbacher i Gächter, 2010) i państwa opiekuńczego. Bezpośrednio z jazdą na gapę łączy się pojęcie altruistycznej kary – kary, której wymierzenie niesie za sobą koszty nie tylko do karanego, ale też dla wymierzającego karę. Jednostka ponosi koszty, aby ukarać osoby, które nie przyczyniają się do dobra wspólnego. Co ważne, karzący robi to, nawet jeżeli w przyszłości nie będzie miał z tego korzyści (Fehr i Gächter, 2002). Fehr i Gächter wskazują, że chęć karania za nieprzyczynianie się do dobra wspólnej nie świadczy o tym, że ludzie mają predyspozycję do dbania o dobro wspólne. Takie dążenia odzwierciedlają raczej negatywne emocje pojawiające się u jednostki dostrzegającej jazdę na gapę. Autorzy podkreślają, że w tym przypadku ludzie kierują się przede wszystkim chęcią ukarania tych, którzy jadą na gapę, a nie troską o dobrobyt ogółu. Jednakże, jak zauważają autorzy badania, nawet w tym przypadku jednostki nie kierują się własnym interesem, bo same nie odnoszą korzyści z karania. Efektem ich działań jest ostatecznie dobro społeczne (Fehr i Gächter, 2002).

Opisana już wcześniej wzajemność zrównoważona została też wyróżniona jako jeden z dwóch (obok wzajemności sympatii) rodzajów wzajemności w zależności od motywacji odwzajemniania (Kolm, 2008). Odwzajemnianie zrównoważone sprowadza się do tego, że dar, który został oferowany przez jedną ze stron, jest „zwracany”, odwzajemniany przez drugą stronę po to, by przywrócić równość pomiędzy stronami. Stąd czasami jest ona łączona z odczuciem sprawiedliwości, a efektem nieodwzajemnienia i jednocześnie powodem odwzajemnienia może być poczucie winy i wstydu. Wzajemność sympatii, ciepłych uczuć (*liking reciprocity*), „oddawanie” daru jest motywowane przez pozytywne uczucia wobec kogoś, kto nas obdarował. Pozytywne uczucia wobec drugiej osoby mogą zostać pobudzone przez życzliwość z jej strony, ale mogą też wynikać ze wzajemności uczuć: ludzie lubią tych, którzy ich lubią.

## Wzajemność a państwo opiekuńcze

Państwo opiekuńcze sprawia, że osoby obce sobie nawzajem uczestniczą we wzajemnym systemie redystrybucji dochodu, pomocy i wsparcia – a przy tym robią to dobrowolnie (Fong i in., 2006). Z drugiej strony, jak zauważył na przykład Ostrom (2000), państwo opiekuńcze jest krytykowane za to, że przyczynia się do przenoszenia odpowiedzialności jednostki za własne życie na państwo. *Welfare state* gani się za to, że skłania do jazdy na gapę – korzystania ze

wspólnego dobra bez przyczyniania się do jego wzrostu, ale też za zmniejszanie u jednostek chęci pomocy i odpowiedzialności za dobro innych.

Powszechny dostęp do transferów i usług tworzy silną pokusę jazdy na gapę – korzystania bez odwzajemnienia. Kiedy w ocenie jednostki ludzie, którzy pomimo możliwości nie odpłacają za to, co otrzymują, jej zaufanie wobec nich będzie malało. W opublikowanym w 2002 roku artykule Fehr i Gächter zasugerowali, że głównym wymogiem współpracy może być karanie jadących na gapę przez tych, którzy są nastawieni na dobro społeczeństwa (Fehr i Gächter, 2002).

Badania wykonane przy wykorzystaniu teorii gier sugerują, że zaangażowanie we wspólne, wymagające powtarzalnych interakcji przedsięwzięcia będzie kontynuowane pod warunkiem, że kierująca się własną korzyścią jednostka wierzy, iż druga strona nie wycofa się ze wspólnego projektu (obowiązuje zasada „coś za coś”) i/lub dostrzega w kontynuacji sposób na budowanie reputacji osoby skłonnej do współpracy. Fong, Bowles i Gintis (2006) zaproponowali termin silna wzajemność (*strong reciprocity*), który oznacza skłonność do współpracy i dzielenia się z innymi podobnymi osobami, oraz chęć karania tych, którzy łamią normy współpracy i inne normy społeczne, nawet gdy karanie niesie za sobą koszty dla jednostki i może jej nie przynieść korzyści w przyszłości (Bowles i Gintis, 2000; Fong i in., 2004). Przeciwnościem silnej wzajemności jest słaba wzajemność (Bowles i Gintis, 2000). Mówimy o niej wtedy, gdy człowiek robi coś dla innych po to, by na tym skorzystać. Przykładem jest wymiana rynkowa lub współpraca na zasadzie coś za coś (*tit for tat*).

Działanie na takich zasadach charakteryzuje *homo reciprocans* – człowieka odwzajemniającego, który dba o dobro innych i nadaje duże znaczenie procesom decydującym o tym, kto, co i ile otrzymuje. Innymi słowy, dąży do sprawiedliwości i oczekuje od innych stosowania się do istniejących norm społecznych (Bowles i Gintis, 2000). Człowiek odwzajemniający nie kładzie akcentu na równość efektów podziału, ale na zachowanie balansu pomiędzy obciążeniami i nagrodami. Bowles i Gintis (2000) zasugerowali, że ludzie głoszą na partię opowiadającą się za redystrybucją, gdyż mają głęboko zakorzenione poczucie wzajemności i obowiązku wobec innych.

Ludzie oczekują, że państwo będzie im zapewniało pewne świadczenia i usługi, takie jak opieka zdrowotna, edukacja, zabezpieczenie emerytalne czy pomoc w sytuacjach trudnych. A zatem decydując się na płacenie podatków czy przyczynianie się do dobra społecznego, ludzie podejmują decyzję inwestycyjną, w której konieczne jest zaufanie (Polowczyk, 2010). Muszą wierzyć i mieć pewność, że instytucje państwowe działają na rzecz ich dobra (Rothstein, 1998). W kontekście państwa opiekuńczego wzajemność i zaufanie mogą być rozpatrywane w dwóch ujęciach: jednostka–państwo (zaufanie instytucjonalne), jednostka–inni ludzie (za pośrednictwem państwa). Możliwa jest bowiem sytu-

acja, gdy (1) ktoś postrzega instytucje rządowe jako przyczyniające się do dobra jego i społeczeństwa, jednocześnie nie ufając innym obywatelom. Możliwe są też trzy inne kombinacje: (2) brak zaufania do innych ludzi i do państwa, (3) zaufanie zarówno do innych ludzi, jak i do państwa, (4) zaufanie do innych, ale brak zaufania do państwa.

Wysoki poziom zaufania społecznego jest korzystny dla państwa opiekuńczego, ponieważ skłania ludzi do współpracy i wzmacnia poczucie solidarności społecznej. Jeżeli ludzie są przekonani, że rząd jest niekompetentny i nie można mu ufać, są mniej skłonni łożyć środki na prowadzoną przez niego politykę (Edlund i Lindh, 2013). Dzięki zaufaniu do ludzi i do instytucji państwo jest w stanie efektywniej realizować cele społeczne, jakimi są zapewnienie równości i sprawiedliwości społecznej oraz opieka nad osobami najbardziej potrzebującymi. W tym rozdziale nie zajmuję się jednak kwestią zaufania do państwa i rządzących, a jedynie zaufania do innych ludzi w kontekście funkcjonowania państwa opiekuńczego.

Każdy model państwa opiekuńczego opiera się na określonym rozumieniu i postrzeganiu wzajemności. W modelu nordyckim państwo występuje z jednej strony jako gwarant pomocy w najtrudniejszych sytuacjach oraz jako dostawca szerokiego wachlarza powszechnie dostępnych usług społecznych, opieki zdrowotnej i edukacji. Założenie uniwersalności świadczeń sprowadza się do stwierdzenia: „każdy płaci podatki i każdy korzysta”, a państwo „zwraca” obywatelom to, co od nich otrzymało, w formie usług społecznych. Warunkiem funkcjonowania tego modelu jest wysoki poziom zatrudnienia wśród obywateli. W charakterystycznym dla Niemiec modelu konserwatywnym wielkość uzyskiwanego świadczenia zależy od wielkości płaconych składek. Innymi słowy, wzajemność opiera się na zasadzie „otrzymuję to, co wpłaciłem”. Płacąc składki na ubezpieczenie społeczne, pracownicy zyskują uprawnienia do świadczeń w przypadku gdy zachorują, stracą pracę lub odejdą na emeryturę. Redystrybucja ma charakter wewnątrz grup, a nie między nimi. Z kolei w modelu anglosaskim nacisk jest kładziony na indywidualną odpowiedzialność. Idea państwa stróża nocnego oznacza, że rolą państwa nie jest szczerze rozdzielanie świadczeń.

Przeprowadzony przegląd pojęć związanych z wzajemnością wskazuje, że:

- kluczowe w relacji wzajemności jest zaufanie – obdarowując innych, jednostka ponosi koszty i przyjmuje na siebie ryzyko, dlatego nie będzie skłonna obdarowywać innych, jeżeli nie będzie miała do nich zaufania;
- ludzie oczekują odwzajemnienia;
- odwzajemnianie nie musi oznaczać, że jednostka obdarowana odda tyle samo, co uzyskała;
- odwzajemnianie nie musi też oznaczać, że jednostka obdarowana odda to samo, co uzyskała, jednak w opinii obdarowującego, jeżeli obdarowa-

ny może/ma możliwości oddać coś, co ma zbliżoną wartość do tego, co otrzymał, to powinien tak zrobić (wzajemność zrównoważona);

- obdarowujący nie musi oczekiwać odwzajemnienia bezpośrednio sobie, może się to odbywać pośrednio – w takim przypadku „odwzajemnienie” dotyczy kogoś innego – jednostki lub grupy (wzajemność pośrednia);
- ludzie są skłonni karać tych, którzy korzystają z darów, ale sami nie oferują nic innym, na przykład jadących na gapę (wzajemność negatywna).

## Opis badania

Przeprowadzone badania miały na celu znalezienie odpowiedzi na cztery pytania: Jak silna jest wiara Polaków we wzajemność ze strony innych? Jaki wpływ na budowanie relacji opartej na wzajemności przypisuje się państwu opiekuńczemu? Czy Polacy uznają opiekę nad dzieckiem za formę odwzajemnienia za świadczenia dla rodzin z dziećmi? A jeżeli tak, to czy jest ona porównywalna z wykonywaniem pracy zawodowej i płaceniem podatków?

Badanie przeprowadzono na ogólnopolskim panelu badawczym Ariadna. Próba ogólnopolska losowo-kwotowa  $N = 2173$  dorosłych Polaków (w wieku 18 lat i więcej). Kwoty dobrano według reprezentacji w populacji dla płci, wieku i wielkości miejscowości zamieszkania. Termin realizacji: luty 2023 roku. Metoda: CAWI.

**Zaufanie**, jak twierdził Putnam (2000), opiera się na wspólnych sieciach społecznych i oczekiwaniu wzajemności. W państwie opiekuńczym jednostka podejmuje decyzję „inwestycyjną”, liczy na zwrot, którego warunkiem jest to, że inni okażą się godni zaufania (Ostrom i Walker, 2003). Jednocześnie ryzykuje, że inni wykorzystają sytuację na własną korzyść – zagarną to, co mogą, i nie dadzą nic w zamian. Zaufanie silnie łączy się z wzajemnością, gdyż oznacza zgodę na wystawienie się na ryzyko, którego wystąpienie jest zależne od zachowania innych. Wzajemność wymaga zaufania wobec innych, w większości obcych ludzi. Jednostki nie będą chciały dawać wsparcia, jeśli nie uwierzą, że inni będą postępować w sposób uczciwy i nie wykorzystają tego wsparcia w sposób szkodliwy dla zasobów wspólnych. Ludzie uczą się z interakcji z innymi ludźmi, dzięki czemu wiedzą, jak rozpoznawać, komu można, a komu nie można ufać. Współpracują z tymi, którzy są ich zdaniem godni zaufania, i są skłonni karać tych, którzy nie odwzajemniają otrzymanego dobra (Ostrom i Walker, 2003).

A zatem przyjmując za Putnamem (2000), że zaufanie opiera się na oczekiwaniu wzajemności, można zakładać, że poziom zaufania do innych będzie stanowił miarę skłonności do wchodzenia w relację wzajemności: im bardziej ludzie ufają innym, obcym sobie osobom, tym bardziej będą chętni „inwestować” swoje środki, gdyż ich wiara w przyszły zwrot jest silniejsza. Przeprowadzone

badania pokazują, że w Polsce więcej jest osób, które są przekonane, że innym nie można zaufać, niż tych, które twierdzą odwrotnie. Również średnia ocena 3,71 (na skali od 1 do 7) wskazuje, że badani nie mają zaufania do innych. Powyższe dane potwierdzają wyniki uzyskane również w innych badaniach (zob. CBOS, 2020).

Obok zaufania wobec innych tym, co może decydować o wchodzeniu w relację wzajemności, są przekonania na temat tego, czym kierują się inni. Założono, że wierząc w to, że inni ludzie są skłonni przyczynić się do dobra społeczeństwa, jednostka będzie bardziej skłonna do dawania czegoś od siebie. Z kolei postrzegając innych jako dbających tylko o własne korzyści, człowiek nie będzie chciał inwestować swoich zasobów. Przeprowadzone badanie wskazuje, że w Polsce zdecydowanie dominuje pogląd, że ludzie dbają głównie o własne korzyści i nie zważają na potrzeby i uczucia innych (tabela 1). Taki wynik świadczy o wątpliwości wiary we wzajemność ze strony innych; dając coś od siebie, jednostka nie wie, czy otrzyma coś w zamian.

Zgodnie z tym, o czym wspomniano w początkowych częściach tego rozdziału, wzajemność może oznaczać, że ktoś, kto otrzymuje dar, bierze na siebie zobowiązanie odplacenia darczyńcom. W tym miejscu można się posłużyć analogią do rodziców obdarowujących małe dziecko. Ani ojciec, ani matka nie oczekują, że dziecko natychmiast odplaci za otrzymany prezent, mogą jedynie oczekiwać od dziecka świadomości poniesionych kosztów oraz wdzięczności, z którą wiąże przyjęcie zobowiązania na przyszłość. Ten przykład prowadzi do przyjęcia założenia, że chętniej będziemy wspierać osoby, które, jak sądzimy, są świadome tego, iż inni ludzie ponoszą koszty pomocy i przynajmniej czują się do tego, by odplacić społeczeństwu czymś pozytywnym. Nazwijmy to najniższym, bo nieobjawiającym się w rzeczywistym zachowaniu, poziomem oczekiwanej wzajemności.

Jest oczywiste, że w przypadku państwa opiekuńczego nie mamy do czynienia z bezpośrednią relacją: darczyńca–obdarowany. Upraszczając: jedna ze stron zasila państwo, na przykład płacąc podatki, druga strona zaś otrzymuje świadczenia finansowane z tych środków. Brak bezpośredniości nie musi jednak oznaczać, że zerwana jest relacja wzajemności: osoby płacące nadal mogą oczekiwać określonych postaw/zachowań osób obdarowanych. Tak jak w przypadku wzajemności zrównoważonej „nieodplacanie” powinno wywołać uczucie wstydu, „długu” lub niższości. Stąd nabierając przekonania, że osoby korzystające ze świadczeń nie czują zobowiązania do tego, by odplacić za to, co otrzymały, jednostka nie będzie chętna, by zrezygnować z własnych zasobów na rzecz innych. Wyniki badań wskazują, że istnieje silne przekonanie, iż osoby otrzymujące wsparcie od państwa nie czują się zobowiązane, by za to odplacić (tabela 1, pyt. 4). Niemal równie silne jest przekonanie, iż beneficjenci świadczeń są przekonani, że można otrzymać coś za nic (pyt. 3).

**Tabela 1. Postrzeganie wzajemności wśród Polaków: zaufanie, rola państwa, formy odwzajemnienia – wyniki badania (N = 2173) (w %)**

	Stwierdzenia	Zgadzam się*	Trochę się zgadzam, trochę się nie zgadzam	Nie zgadzam się**	Nie wiem/ nie mam zdania
1	Większości ludzi można zaufać	29	30	39	2
2	Ludzie dbają głównie o własne korzyści i nie interesują ich inni	66	26	6	2
3	Ludzie otrzymujący wsparcie od państwa wierzą, że można dostać coś za nic	64	20	12	4
4	Ludzie otrzymujący wsparcie od państwa nie czują się zobowiązani za to odplacić	63	25	6	6
5	Wspierając finansowo ludzi, państwo przyczynia się do upowszechnienia lenistwa	57	27	13	3
6	Wspierając finansowo ludzi, państwo uzależnia ich od pomocy	62	26	9	3
7	Dzieci rodziców żyjących na koszt państwa w przyszłości też będą zależne od państwa	58	25	11	6
8	Dzisiejsze dzieci to przyszli pracownicy i podatnicy, którzy będą pracowali na nasze emerytury, dlatego państwo powinno dziś wspierać rodziny	62	27	7	4
9	Ludzie, którzy pracują i płacą podatki, mają prawo oczekiwać od państwa więcej, niż ci, którzy nie pracują	69	22	7	3
10	Kobieta, która nie pracowała, ale przez całe dorosłe życie zajmowała się dziećmi, powinna mieć prawo do emerytury tak samo jak pracujące kobiety	50	26	20	5
11	Zajmowanie się dzieckiem w domu jest równie ważne dla społeczeństwa jak wykonywanie pracy zarobkowej	55	30	11	5
12	Wychowanie większej liczby dzieci stanowi duży wkład w dobro społeczeństwa	54	30	10	6
13	Koszty wychowania dziecka ponoszą rodzice, a korzysta z tego całe społeczeństwo	56	29	8	7

\*Suma odpowiedzi: zdecydowanie się zgadzam, zgadzam się, raczej się zgadzam.

\*\*Suma odpowiedzi: zdecydowanie się nie zgadzam, nie zgadzam się, raczej się nie zgadzam.

Źródło: opracowanie własne.

**Rola państwa opiekuńczego w kształtowaniu relacji wzajemności.** Powyższe wywody dotyczyły postrzeganej wzajemności jako powodu do uczestniczenia w umowie społecznej, której wyrazem jest państwo opiekuńcze, przekonania na temat tego, jak inni korzystają z tego, co otrzymują, i z tego, czy odwzajemnią to, co otrzymują. W takim ujęciu postrzeganie innych osób ma charakter endogeny (jest wyrazem subiektywnej normy: „wierzę, że innym ludziom można zaufać” lub indywidualny, tworzony na podstawie wiedzy i doświadczenia, poglądu na świat). Jednostka ma swoje przekonania na temat tego, czy inni odwzajemnią jej dar. Jednakże człowiek ma też swoje przekonania na temat tego, jak obdarowywanie wpływa na obdarowanych. Zakłada się, że obdarowywanie, które w opinii jednostki przyczynia się do tego, że ktoś nie wywiązuje się z obowiązku odwzajemnienia, jednocześnie korzystając z zasobów poświęconych przez innych ludzi, będzie w ocenie jednostki postrzegane jako osłabiające wzajemność. W tym miejscu ważne poznawczo jest pytanie, jaką rolę w opinii badanych odgrywa *welfare state* w kształtowaniu relacji wzajemności poza tym, że państwo opiekuńcze, poprzez stosowane rozwiązania, nie tylko wpływa na dobrobyt jednostki i jej rodziny, ale też zachęca do określonych zachowań (na przykład podejmowania pracy zawodowej, opieki nad dzieckiem w domu). W literaturze sugeruje się, że *welfare state* może wpływać na to, co ludzie myślą o innych i kogo uznają za godnego zaufania (Kumlin i in., 2017). Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że wśród Polaków dominuje pogląd, iż wsparcie finansowe sprzyja lenistwu i prowadzi do uzależnienia od pomocy nie tylko dzisiejszych beneficjentów, ale również ich dzieci (tabela 1, pyt: 5, 6, 7). A zatem nie tylko pojawiają się wątpliwości co do tego, czy obdarowani odwzajemnią to, co otrzymali, ale wręcz pojawia się wskazanie, że powodem nieodwzajemnienia mogą być uzyskiwane świadczenia.

**Wychowywanie dzieci jako forma odwzajemnienia.** Państwo opiekuńcze jest zasilane z podatków płaconych przez ludzi pracujących zawodowo, stąd silne oczekiwanie, że beneficjenci świadczeń powinni odplacić się czymś pozytywnym (Michoń, 2021). Wiele osób uznaje, że płacąc podatki, ponosi koszty, a to wzmacnia ich oczekiwania dotyczące wzajemności. Jak zauważono we wstępie do tego rozdziału, o wzajemności można mówić wtedy, gdy w opinii badanych osoby obdarowywane będą się przyczyniały do dobra innych; a zatem otrzymywanie daru niesie za sobą obowiązki. Powstaje zatem pytanie: jakie, w opinii badanych, obowiązki spoczywają na osobach korzystających z pomocy?

Nie zawsze można oczekiwać, że obdarowany się odwzajemni. Wskazuje się na to, że niektóre grupy (na przykład dzieci), niejako z automatu są zwolnione z tego obowiązku. To jednak nie musi oznaczać braku oczekiwania jakiegokolwiek wzajemności. Choć czasami wskazuje się, że norma wzajemności nie może z całą mocą obowiązywać w relacjach z dziećmi (Gouldner, 1960), to przeprowadzone badania sugerują, że to tylko częściowo prawda. Dominującą w tym



ujęciu jest perspektywa inwestycji (Michoń, 2021) będąca wyrazem wzajemności uogólnionej. Wspierane przez państwo rodziny z dziećmi stanowią formę inwestycji, która przyniesie korzyści społeczeństwu w przyszłości. Więcej niż 3 na 5 badanych osób uznało, że dzisiejsze dzieci to przyszli pracownicy i podatnicy, którzy w przyszłości odpłacą społeczeństwu za to, co dzisiaj otrzymują (tabela 1, pyt. 8).

**Podstawowym sposobem zasilania państwa opiekuńczego jest wykonywanie pracy zawodowej i płacenie podatków.** Znajduje to potwierdzenie w opiniach badanych: osoby, które pracują i płacą podatki, mają prawo oczekiwać od państwa (reszty społeczeństwa) więcej niż ci, którzy tego nie robią (tabela 1, pyt. 9). W ten sposób państwo (społeczeństwo) odwzajemnia się za to, co otrzymuje. Choć silniej za tym twierdzeniem opowiadają się osoby pracujące (co może świadczyć o ochronie własnych korzyści), to również wśród tych, którzy nie pracują (głównie emerytów, rencistów, studentów), ten pogląd cieszy się dużym poparciem.

Jednakże jak pokazały badania, praca zawodowa i płacenie podatków nie jest jedyną aktywnością, która zasługuje na to, by zostać odwzajemnioną ze strony innych. Na wzajemność, choć nie tak silną jak w przypadku osób pracujących zawodowo, mogą też liczyć rodzice wychowujący dzieci. Połowa badanych uznała, że niepracująca zawodowo kobieta powinna mieć takie samo prawo do emerytury jak kobieta, która pracowała (tabela 1, pyt. 10).

Wyniki badań wskazują, że powodem dostrzeżenia potrzeby odwzajemnienia są zarówno koszty podejmowanych działań (w tym miejscu obowiązuje zasada: „jeżeli robiąc coś pożytecznego dla innych, ponosisz koszty, to zasługujesz na odwzajemnienie”), jak i przyczynienie się do dobra innych. Respondenci z jednej strony uznają koszty ponoszone przez rodziców, a z drugiej strony przyznają, że wychowywanie dziecka przynosi korzyści całemu społeczeństwu. Ponad połowa badanych uznała, że zajmowanie się dzieckiem jest równie ważne dla dobra społeczeństwa jak wykonywanie pracy zawodowej.

Ograniczeniem przeprowadzonych badań jest to, że ich wyniki nie pozwalają na stwierdzenie, o jakim rodzaju świadczeń społecznych myślą badani. Istotne dla myślenia o wzajemności mogłoby się okazać wskazanie na takie świadczenia, jak choćby emerytura, renta, zasiłek macierzyński czy chorobowy. Istnieje ryzyko, że myśląc o świadczeniach społecznych, badani koncentrowali się na świadczeniach z pomocy społecznej. Na wyniki badań mogło też wpłynąć stereotypowe wyobrażenie osób korzystających ze świadczeń społecznych jako niepracujących, zależnych od pomocy państwa.

## Podsumowanie

Jeśli jednostka wierzy, że inni odwzajemnią jej początkowe kooperatywne zachowanie, to jest to zazwyczaj racjonalne, aby zdecydowała się na współpracę. Jeśli jednak jest przekonana, że jest odwrotnie, to współpraca byłaby irracjonalna (a nawet niebezpieczna) (Rothstein, 1998). Niski poziom zaufania między ludźmi w społeczeństwie prowadzi do negatywnych konsekwencji dla jakości życia, rozwoju gospodarczego oraz funkcjonowania instytucji publicznych. Przeprowadzone badania w sposób jednoznaczny pokazały, że wśród Polaków dominującym jest brak zaufania wobec innych ludzi. Polacy wierzą, że ludzie kierują się przede wszystkim własną korzyścią, co sugeruje, że spodziewają się raczej jazdy na gapę niż altruizmu ze strony swoich rodaków. Wśród badanych niska jest wiara w to, że ludzie korzystający ze świadczeń czują potrzebę odwzajemnienia, a co za tym idzie, jak można sugerować, chęć wspierania innych będzie niewielka. Dodatkowo jeszcze dominującym wśród Polaków jest pogląd, że otrzymywanie świadczeń społecznych (można przypuszczać, że w tym przypadku nie chodzi o emerytury) skutkuje zmianą postaw i zachowań w sposób, który zmniejsza skłonność beneficjentów do odwzajemniania się reszcie społeczeństwa.

Gdy myślimy o wzajemności, mogą się pojawić wątpliwości, czy to, co jako społeczeństwo otrzymujemy od ludzi obdarowanych, jest odpowiednie i wystarczające. Polacy oczekują od innych pracy zawodowej i płacenia podatków, jednocześnie uznając, że może to być wykonywane w przyszłości (dzisiejsze dzieci). Ponadto za działanie przyczyniające się do dobra społeczeństwa – innymi słowy jako formę odwzajemnienia – są gotowi uważać opiekę nad dzieckiem, która z jednej strony niesie za sobą koszty, a z drugiej przynosi korzyści całemu społeczeństwu.

## Bibliografia

- Biblia jerozolimska.* (2006). Wydawnictwo Pallottinum.
- Bowles, S. i Gintis, H. (2000). Reciprocity, self-interest, and the welfare state. *Nordic Journal of Political Economy*, 26(1), 33–53.
- Carrell, M. R. i Dittrich, J. E. (1978). Equitytheory: The recent literature, methodological considerations, and new directions. *Academy of Management Review*, 3(2), 202–210. <https://doi.org/10.5465/amr.1978.4294844>
- CBOS. (2020). *Zaufanie społeczne.*
- Deutsch, M. (1985). *Distributive justice.* Yale University Press.
- Dohmen, Y., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U. (2009). Homo reciprocans: Survey evidence on behavioural outcomes. *Economic Journal*, 119(536), 592–612. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02242.x>

- Edlund, J. i Lindh, A. (2013). Institutional trust and welfare state support: On the role of trust in market institutions. *Journal of Public Policy*, 33(3), 295–317. <https://doi.org/10.1017/S0143814X13000160>
- Fehr, E. i Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137–140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fischbacher, U. i Gächter, S. (2010). Social preferences, beliefs, and the dynamics of free riding in public goods experiments. *American Economic Review*, 100(1), 541–556. <https://doi.org/10.1257/aer.100.1.541>
- Fong, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82(2), 225–246.
- Fong, C., Bowles, S. i Gintis, H. (2006). Strong reciprocity and the welfare state. W: J. Mercier-Ythier i S.-C. Kolm, (red.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity* (vol. 1, s. 1–31). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0714\(06\)02023-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0714(06)02023-9)
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161. <https://doi.org/10.2307/2092623>
- Jones, M., Sirianni, A. i Fu, F. I. (2022). Polarization, abstention, and the median voter theorem. *Humanities and Social Sciences Communications*, 9, 1–12. <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01056-0>
- Kodeks Hammurabiego*. (2000). Wydawnictwo ALFA.
- Kolm, S.-C. (2008). *Reciprocity*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511492334>
- Kumlin, S., Stadelmann-Steffen, I. i Haugsgjerd, A. (2017). Trust and the welfare state. W: E. M. Uslaner (red.), *The Oxford handbook of social and political trust* (s. 385–408). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190274801.013.8>
- Mauss, M. (2002) *The gift. The form and reason for exchange in archaic societies*. Routledge.
- Michoń, P. (2021). Deservingness for “Family 500 +” benefit in Poland: Qualitative study of Internet debates. *Social Indicators Research*, 157(1), 203–223. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02655-1>
- Nowak, M. A. i Sigmund, K. (2005, październik). Evolution of indirect reciprocity. *Nature*, 437, 1291–1298. <https://doi.org/10.1038/nature04131>
- Ohtsuki, H. i Iwasa, Y. (2004). How should we define goodness? – reputation dynamics in indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, 231, 107–120. <https://doi.org/10.1016/j.jtbi.2004.06.005>
- Okada, I. (2020). A review of theoretical studies on indirect reciprocity. *Games*, 11(27), 1–17. <https://doi.org/10.3390/g11030027>
- Ostrom, E. (2000). Crowding out citizenship. *Scandinavian Political Studies*, 23(1), 3–16. <https://doi.org/10.1111/1467-9477.00028>
- Ostrom, E. i Walker, J. (2003). *Trust and reciprocity: Interdisciplinary lessons from experimental research, trust and reciprocity*. Russell Sage Foundation.
- von Platz, J. (2020). *Theories of distributive justice*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429318788>
- Polowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*, 4, 493–522.

- 
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.
- Rothstein, B. (1998). *Just institutions matter: The moral and political logic of the universal welfare state*. Cambridge University Press.
- Sahlins, M. (2017). *Stone age economics*. Routledge.
- Stanca, L. (2009). Measuring indirect reciprocity : Whose back do we scratch ?. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 190–202. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.07.010>
- Szcześniak, M. i Nieznańska, A. A. (2009). Co się stanie, gdy mi pomożesz? Spojrzenie międzykulturowe na wzajemność pośrdnią. *Psychologia Społeczna*, 4(12), 214–227.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35–57. <https://doi.org/10.1086/406755>
- de Waal, F. B. M. i Luttrell, L. M. (1988). Mechanisms of social reciprocity in three primate species: Symmetrical relationship characteristics or cognition?. *Ethology and Sociobiology*, 9(2–4), 101–118. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0162309588900167>

 **Magdalena Sobocińska**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

magdalena.sobocinska@ue.wroc.pl

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/6>

## 6. RELACJE MIĘDZY KULTURĄ A EKONOMIĄ – KULTURYZACJA EKONOMII I EKONOMIZACJA KULTURY W KONTEKŚCIE DETERMINIZMU TECHNOLOGICZNEGO

### Relationship between culture and economics – culturisation of economics and economisation of culture in the context of technological determinism

**Abstract:** The purpose of the study is to show the relationship between culture and economics as well as the interpenetration of these two fields and the resulting implications for the management of the cultural sphere. The paper is based on in-depth literature studies. Special attention is paid, on the one hand, to the role of culture in socio-economic development and its relationship with economics, and, on the other hand, to changes in the cultural sphere taking place under the influence of the development of market, economic thought and new management concepts that are applicable in the area of culture. The context of the development of new technologies and the concept of technological determinism are also considered, as the behaviour of culture participants is strongly affected by algorithms and information bubbles within which culture participants function.

**Keywords:** culture, cultural participation, economics, socio-economic development, market, marketing, new technologies.

#### Sugerowane cytowanie:

Sobocińska, M. (2023). Relacje między kulturą a ekonomią – kulturyzacja ekonomii i ekonomizacja kultury w kontekście determinizmu technologicznego. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 100–117). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/6>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

Wychodząc w rozważaniach od szerokiego, antropologicznego ujmowania kultury, należy zauważyć, że kategoria ta odnosi się do istoty człowieczeństwa. Konsekwencją takiego myślenia o tworzonej przez człowieka kulturze jest odróżnienie jej od ukształtowanej niezależnie od niego natury (Kłoskowska, 2007, s. 22). Z kolei w ujęciu socjologicznym pojęcie kultury odnosi się do ogółu materialnych i niematerialnych wytworów człowieka, które powstają w procesach składających się na życie społeczne określonej zbiorowości (Szczepański, 1970, s. 78). Zgodnie z taką optyką kultura jawi się jako dorobek określonej grupy i związanych z nią zachowań oraz rezultatów tych zachowań, które w wyniku procesu uczenia się stały się nawykiem. Kultura jest definiowana zarówno w odniesieniu do takich wartości jak normy kształtujące zachowania jednostek i grup społecznych, tożsamość etniczna i narodowa, style życia, uwarunkowania konsumpcji, jak również przez pryzmat sztuki, twórcy, twórczości, form spędzania czasu wolnego, a także piękna i estetyki.

Jednocześnie należy zauważyć, że w kulturze są obserwowane tendencje związane z estetyzacją życia codziennego. Podlegają one ewolucji, która jest uniwersalnym schematem rozwoju i działa podobnie w organizmach biologicznych, jak też organizacjach społecznych i gospodarczych (Błaszak i Polowczyk, 2018, s. 28). Wyraża się to przez pryzmat:

- działań artystów awangardy XX wieku (między innymi M. Duchampa, A. Warhola), których zamiarem było zacieranie granic między sztuką a życiem codziennym;
- zamysłu artystów skupionych wokół idei „nowej sztuki” (druga połowa XX wieku) i postulatu traktowania życia jako dzieła sztuki zgodnie z hasłem „życie to sztuka, a sztuka to życie”;
- rosnącej roli znaków oraz symboli w codziennej rzeczywistości społecznej (Kisiel, 2017, s. 324–325).

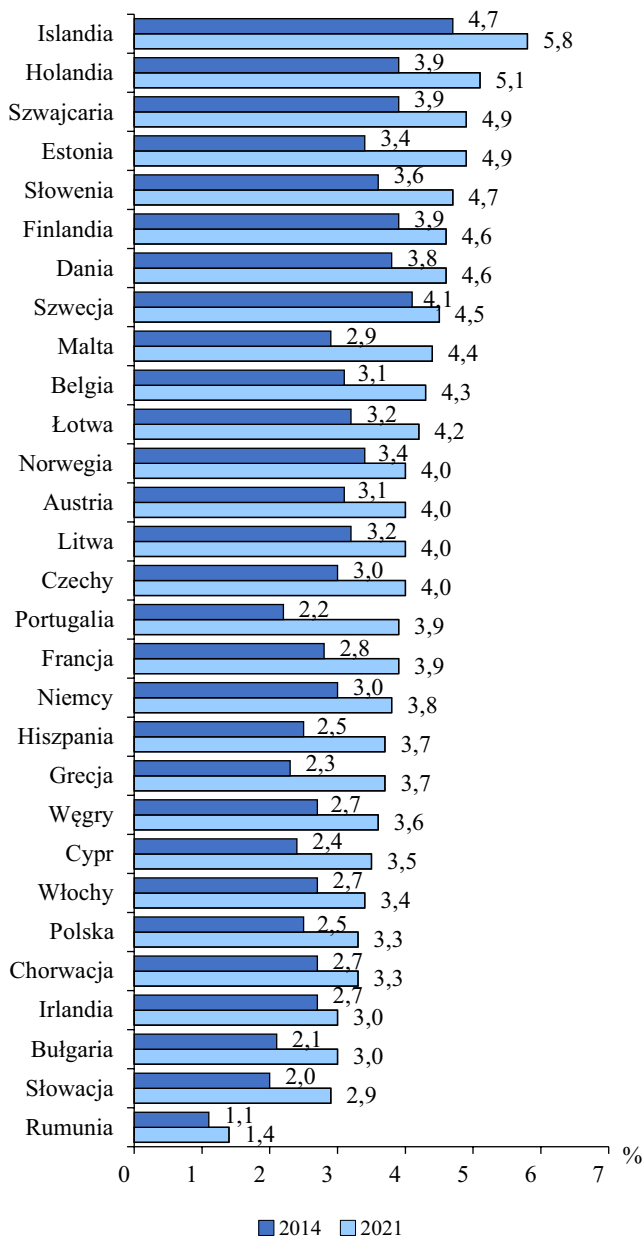
Na przestrzeni lat intensyfikują się także związki między kulturą a ekonomią i przejawiają się one w równoległe zachodzących procesach kultyuryzacji ekonomii i ekonomizacji kultury. W tym rozdziale zostaną ukazane relacje występujące między kulturą a ekonomią oraz przenikanie się tych dwóch dziedzin i wynikające z tego implikacje dla zarządzania sferą kultury. Dążąc do realizacji zdefiniowanego celu, przedstawiono z jednej strony rolę kultury w rozwoju społeczno-gospodarczym i jej związki z ekonomią, a z drugiej przemiany w sferze kultury dokonujące się pod wpływem rozwoju rynku, myśli ekonomicznej i koncepcji zarządzania, które znajdują zastosowanie w obszarze kultury. Uwzględniono także kontekst rozwoju nowych technologii, gdyż na zachowania uczestników kultury duży wpływ wywierają algorytmy i banki informacyjne, w ramach których funkcjonują uczestnicy kultury.

## Perspektywa kulturowa w ekonomii

Analiza literatury przedmiotu wskazuje na to, że badacze sfery gospodarczej i procesów zachodzących w gospodarce przypisują kulturze różne znaczenie, jednak perspektywa kulturowa jest silnie obecna w naukach ekonomicznych. O ile na przykład w programie Sachs prymat został nadany determinantom geograficznym oraz klimatycznym, a czynniki kulturowe uznano za drugorzędne (Sachs, 2003, s. 80–100), o tyle Landes sformułował tezę, że kultura przesądza prawie o wszystkim (Landes, 2003, s. 42–58). Pomiędzy determinizmem kulturowym a podejściem przeciwnym lokuje się wiele badań (Cierniak-Szóstak, 2019, s. 191), wśród których należy wskazać między innymi na te prowadzone przez zespół w składzie Franke, Hofstede i Bond, z których wynika, że nawet 50% różnic w wynikach gospodarczych osiąganych przez poszczególne narody można wyjaśnić oddziaływaniem czynników kulturowych (Franke i in., 1991, s. 165–173).

Kategoria kultury jest traktowana jako obszar badawczy w ekonomii, a w szczególności dotyczy to wpływu kultury na funkcjonowanie gospodarki. Sfera kultury stanowi również przedmiot badań naukowych ekonomiki kultury, która zajmuje się organizacyjnym aspektem i procesami zarządzania podmiotami zaliczanymi do sektora kultury. Znaczenie gospodarcze sektora kultury posiada swoją egzemplifikację w tworzeniu PKB oraz wzroście dobrobytu jednostki i społeczeństwa. Ekonomiczny wymiar sfery kultury wyraża się w jej oddziaływaniu na rynek pracy. Wśród krajów Europy najwyższy udział zatrudnionych w sektorze kultury występuje w Islandii, Holandii, Szwajcarii, Estonii, najniższy jest natomiast w Rumunii. W tym kontekście należy dodać, że jednym z przejawów kulturyzacji ekonomii jest to, że udział zatrudnionych w sektorze kultury w stosunku do zatrudnionych ogółem zwiększa się (rysunek 1). Szczególnie istotne jest to, że kultura, będąc elementem składowym kapitału ludzkiego oraz społecznego, jawi się jako determinanta wzrostu gospodarczego (Noga, 2014, s. 8–11). Analizy w tym obszarze są prowadzone z uwzględnieniem sektora kreatywnego oraz przemysłów kreatywnych. W raporcie KEA European Affairs jest proponowany podział sektora kreatywnego na sztukę, przemysły kultury, przemysły kreatywne oraz przemysły pokrewne. Z kolei w klasyfikacji stworzonej przez UNCTAD do przemysłów kreatywnych zalicza się zarówno te obszary działalności, które wywodzą się ze sztuki i dziedzictwa kulturowego, jak i media i twórczość funkcjonalną (Ilczuk, 2012, s. 102–105).

W ten nurt rozważań o kulturze wpisuje się koncepcja kręgów koncentrycznych zaproponowana przez Throsby'ego. Zgodnie z tym ujęciem branże kreatywne składają się z kilku kręgów, z których pierwszy jest określany jako rdzeń kreatywności. Tworzą go instytucje związane ze sztuką wizualną, w tym między innymi malarstwem, rzeźbą, fotografią oraz sztuką sceniczną



**Rysunek 1. Udział zatrudnionych w sektorze kultury w stosunku do zatrudnionych ogółem w przekroju wybranych krajów europejskich w 2014 i 2021 roku**

Źródło: na podstawie (EU, 2016, s. 59; Eurostat, b.d.).



(na przykład teatr, opera), jak również instytucje kultury, do których zalicza się między innymi biblioteki. W tej warstwie twórcze pomysły powstają przede wszystkim w postaci obrazu, tekstu i dźwięku. Z kolei w drugim kręgu znajdują się instytucje, których celem jest reprodukcja oraz rozpowszechnianie produktów kreatywnych na masową skalę. Oprócz branży wydawniczej i muzycznej duże znaczenie w tej grupie podmiotów rynku mają media, a także podmioty zajmujące się działalnością związaną z tworzeniem i dystrybucją filmów oraz gier komputerowych. Wymienione branże związane z kulturą wpływają na branże kreatywne, do których należą architektura, design, programowanie, reklama. Natomiast do branż pokrewnych, tworzących czwarty krąg sektora kreatywnego, należy turystyka kulturowa, elektronika oraz branże teleinformatyczne. Należy podkreślić, że instytucje kultury i inne podmioty rynku zaliczane do poszczególnych kręgów sektora kreatywnego charakteryzują się zdolnością do wprowadzania na rynek dóbr należących do tego samego lub innego kręgu (Szultka, 2012, s. 20–21).

Szczególnie istotne jest to, że kultura jest czynnikiem dynamizującym zmiany społeczne, ponieważ wytwarza zasoby i umiejętności, które są nie tylko niezbędne dla funkcjonowania jednostki w życiu codziennym, ale mają również znaczenie w długich cyklach rozwojowych. Kulturyzacja ekonomii i kulturyzacja rozwoju są immanentnie związane z tym, że dobra i usługi kultury stają się coraz istotniejszą kategorią wytwarzania oraz konsumpcji, a także pełnią te funkcje w mechanizmie rozwoju społeczno-gospodarczego, które kiedyś pełniła sfera materialna. W konsekwencji prowadzi to do zmian w płaszczyźnie społecznej, państwowej czy gospodarczej i rozwoju kreatywnej gospodarki, w której nie chodzi tylko o poszczególne branże czy sektory, lecz o wprowadzanie twórczego komponentu do wielu typów działalności gospodarczej. W związku z tym kapitał ludzki i społeczny stają się siłą napędową gospodarki, której mechanizm rozwoju wyznacza komunikacja, kooperacja i kreatywność. Z perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego ukazywanie związków kultury i ekonomii wymaga podkreślenia tego, że kultura jest nie tylko sektorem gospodarki oraz zyskującym na znaczeniu zasobem ekonomicznym, lecz także przestrzenią komunikacji i społecznego współdziałania. Kultura kreuje wartości ekonomiczne i równie ważne, a niejednokrotnie nawet ważniejsze wartości nieekonomiczne, które mogą stanowić podstawę rozwoju innych wartości ekonomicznych. Na tym tle ujawniają się dwa sposoby postrzegania roli kultury w gospodarce. Zgodnie z paradygmatem neoliberalno-rynkowym kultura jest postrzegana jako czynnik wytwórczy i jej związki z gospodarką dotyczą takich kategorii, jak przychody, zysk, popyt czy wzrost gospodarczy. Istnieje także holistyczne ujęcie ekonomicznej roli kultury. Istotą tego podejścia jest traktowanie roli kultury przede wszystkim przez pryzmat jakości życia i procesów, które wywołuje, a nie wyłącznie efektów wytwórczych w postaci produktów (Hausner, 2013, s. 92–93, 100, 488).

Ponadto warto podkreślić, że przechodzenie na wyższe etapy rozwoju konsumpcji wiąże się z jej humanizacją i zwiększaniem znaczenia kategorii wolnego czasu, w którym może dokonywać się udział w kulturze. Pomijając okres pandemii i związanego z tym zamknięcia instytucji kultury, należy zauważyć, że udział w kulturze Polaków zwiększa się (tabela 1). Dotyczy to zwłaszcza widzów w kinach oraz zwiedzających muzea i wystawy. Jednak zaznaczenia wymaga to, że istnieje potrzeba pobudzania uczestnictwa w kulturze, gdyż nawet Polak w bardzo dobrym dla kinematografii 2019 roku był statystycznie w kinie rzadziej niż dwa razy.

**Tabela 1. Uczestnictwo Polaków w kulturze w latach 1990–2021 (w tys. osób)**

Rok	Widzowie w kinach stałych	Zwiedzający muzea i wystawy	Widzowie i słuchacze w teatrach i instytucjach muzycznych	Zwiedzający galerie sztuki (brak danych dla 1998 roku)
1991	20 904	15 845	10 676	4008
1992	13 283	14 245	9874	2386
1993	14 906	15 629	10 246	2415
1994	18 116	16 573	10 571	2510
1995	22 524	15 322	10 197	2318
1996	22 090	16 021	10 021	2395
1997	24 261	16 054	10 534	2262
1998	20 265	16 622	10 784	–
1999	27 475	16 019	10 667	2361
2000	20 860	16 612	10 533	2644
2001	27 601	15 137	10 146	2667
2002	27 068	15 259	9850	2685
2003	25 243	16 881	9519	3040
2004	33 223	17 505	9321	2994
2005	24 836	18 488	9609	2956
2006	32 363	18 191	9601	3278
2007	33 782	20 438	9843	3427
2008	35 179	20 727	11 593	3443
2009	38 975	20 655	11 499	3990
2010	37 528	22 216	11 522	3968
2011	39 616	24 918	10 936	4174
2012	37 474	26 709	10 681	3685
2013	36 937	29 044	11 456	4528
2014	41 030	30 609	12 262	5083
2015	45 682	33 271	12 031	6219
2016	51 824	36 331	14 587	7350
2017	56 719	37 503	13 264	4405
2018	59 178	38 124	14 895	4546

cd. tabeli 1

Rok	Widzowie w kinach stałych	Zwiedzający muzea i wystawy	Widzowie i słuchacze w teatrach i instytucjach muzycznych	Zwiedzający galerie sztuki (brak danych dla 1998 roku)
2019	61 711	40 217	14 363	4542
2020	19 491	16 629	4502	2063
2021	27 465	25 252	4746	3445

Źródło: na podstawie (Łagodziński, 2004, s. 42, 45, 46; GUS, b.d.).

O złożoności pojęcia kultyuryzacji ekonomii świadczy to, że jest ona również odnoszona do kategorii kultury ekonomicznej, określanej w kontekście systemu wartości, wzorów działania i schematów poznawczych, które wiążą się z szeroko rozumianym uczestnictwem w życiu gospodarczym (Kochanowicz i Marody, 2003, s. 343–368). W prowadzonych rozważaniach o kultyuryzacji ekonomii należy także uwzględnić wyzwania współczesności oraz kierunki rozwoju ekonomii wyrażające się w nadawaniu przez ekonomistów coraz większego znaczenia zrównoważonemu rozwojowi. Zrównoważony rozwój, będąc procesem mającym na celu zaspokojenie aspiracji obecnego pokolenia w sposób umożliwiający realizację tych samych dążeń następnym pokoleniom (Elliott, 2012, s. 8–50), obejmuje takie płaszczyzny, jak: gospodarka, społeczeństwo, technika, środowisko oraz kultura (Swanson i DeVereaux, 2017, s. 78–88). Istotą zrównoważonego rozwoju jest bowiem zmniejszanie nie tylko zakresu ubóstwa i wykluczenia społecznego, ale także zachowanie różnorodności kulturowej.

Relacje między kulturą a zrównoważonym rozwojem wyrażają się z jednej strony w rozwijaniu polityki kulturalnej, w której kultura jest traktowana jako czynnik napędzający rozwój, a z drugiej we wprowadzaniu i promowaniu wymiaru kulturowego w innych politykach publicznych (EU, 2016). Zważywszy że realizacja założeń koncepcji zrównoważonego rozwoju nie jest możliwa bez ukształtowania w społeczeństwie postaw i zachowań sprzyjających temu rozwojowi (Janhonen-Abreuah i in., 2018, s. 592), instytucje kultury mają do odegrania w tym zakresie szczególną rolę, gdyż przez swoją misję, a także działania prowadzone na poszczególnych etapach zarządzania wartością dla uczestnika kultury mogą oddziaływać na społeczeństwo i przyczyniać się do upowszechniania modelu zrównoważonej konsumpcji. Znaczenie kultury w zrównoważonym rozwoju wyraża się zatem w tym, że jest ona determinantą takiego rozwoju i płaszczyzną realizacji jego założeń (Loach i in., 2017, s. 186–198; Pop i in., 2019, s. 970). Wskazuje to na rozwój funkcji sfery kultury i potrzeba odpowiedzi na pytanie nie tylko o kultyuryzację ekonomii, ale także o ekonomizację kultury oraz wynikające z tego implikacje dla zarządzania tą sferą.

## **Funkcje sfery kultury z perspektywy rynku i ekonomii – implikacje dla zarządzania**

Intensyfikujące się związki kultury i ekonomii wynikają z rozwoju mechanizmów rynkowych w sferze kultury i wyznaczają szereg implikacji dla zarządzania nią. Można wyróżnić cztery warianty związane z osiągnięciem celów artystycznych, odnoszących się do wizji twórców i odwołujących się do funkcji sztuki, a także celów ekonomicznych, a wśród nich sytuacje, w których podmioty sfery kultury:

- osiągają cele i założenia zarówno w wymiarze artystycznym, jak i ekonomicznym;
- charakteryzują się wysokim stopniem realizacji celów artystycznych przy jednoczesnej niskiej skuteczności w obszarze ekonomicznym;
- realizują podejście sprzedażowe, wyrażające się osiągnięciem założeń ekonomicznych przy jednoczesnym braku sukcesów w osiągnięciu celów w wymiarze artystycznym;
- osiągają niski poziom założeń artystycznych, któremu towarzyszy niska skuteczność w osiągnięciu celów ekonomicznych.

Najbardziej pożądanym jest wariant, w którym osiągnięciu założeń artystycznych towarzyszy osiągnięcie celów w wymiarze ekonomicznym, przy czym zwłaszcza w stosunku do publicznych instytucji kultury oraz organizacji pozarządowych działających w sferze kultury nie można celu ekonomicznego sprowadzać do maksymalizacji zysków, lecz w tym przypadku bardziej chodzi o osiągnięcie przez instytucje założonych dochodów pozwalających na funkcjonowanie podmiotu i realizację misji. Należy zauważyć, że rolą osób zarządzających stosujących nowoczesne podejścia i koncepcje zarządzania, a w tym podejście marketingowe, jest przyczynianie się do osiągnięcia celów ekonomicznych, które z kolei umożliwiają osiągnięcie celów artystycznych w następnych okresach. Bardzo niekorzystna jest sytuacja, w której zarówno cele artystyczne, jak i ekonomiczne nie są osiągnięte. Świadczy to o nieskuteczności zarządzania i słabnącej pozycji takiego podmiotu kultury. W tym przypadku, oprócz zmian w obszarze artystycznym wyrażających się w podwyższaniu jakości, istotne jest prowadzenie takich działań marketingowych, które przełożą się na osiągnięcie celów ekonomicznych. Należy rozważyć również wariant, w którym wysokim walorom artystycznym oferowanych dzieł nie towarzyszy osiągnięcie celów ekonomicznych. W tym przypadku szansą na zmianę sytuacji w obszarze ekonomicznym należy w szczególności upatrywać we wdrażaniu zasad marketingu, które wyrażają się w znajdowaniu odbiorców dla dzieł stanowiących efekt pracy artysty. Kolejny z przedstawianych wariantów obrazuje sytuację, w której osiągnięte są cele tylko w wymiarze ekonomicznym. Może to świadczyć o wystąpieniu zjawiska zamia-

ny celów, w którym cele ekonomiczne wyprzedzają cele artystyczne, a także o sprzedażowym podejściu do zarządzania podmiotem kultury. W takiej sytuacji zasadne jest wykorzystanie dostosowanej do specyfiki kultury koncepcji marketingu, u której podstaw leży wysoka jakość artystyczna oferty. Mogłoby się to przyczynić do realizacji przez podmiot sfery kultury jej podstawowych funkcji. Wiązałoby się to także z potrzebą znajdowania odbiorców dla zmienionej oferty gwarantujących osiągnięcie zamierzonych celów ekonomicznych (Sobocińska, 2015, s. 102–103).

Na relacje między kulturą a ekonomią i przenikanie się tych dziedzin warto patrzeć także z perspektywy współpracy biznesu i sztuki, gdyż może to sprzyjać zarówno twórcom, jak i przedsiębiorcom oraz przynosić korzyści wyrażające się między innymi we wzroście kreatywności pracowników i ukazywaniu im możliwości wynikających z myślenia wykraczającego poza utarte schematy (Lewandowska, 2015, s. 33–50). Wiąże się to z przyjmowaniem założenia, że kreatywność zakorzeniona w sztuce i w działaniach artystów może być z sukcesem przenoszona do innych obszarów aktywności ludzkiej, a w tym do działalności biznesowej. Obrazują to metafory, w których porównuje się funkcjonowanie orkiestry symfonicznej i dużego przedsiębiorstwa, dyrygenta i lidera biznesu czy też zespołu jazzowego i małej firmy (Garbarski, 2021, s. 252–254).

Dążąc do ukazania zmian zachodzących w sferze kultury, które świadczą o implementowaniu w tej sferze nowoczesnych podejść do zarządzania będących wyrazem ekonomizacji kultury, warto odwołać się do przykładu muzealnictwa. Dla muzealnictwa funkcjonującego w XIX i pierwszej połowie XX wieku znamienne było myślenie o dziedzictwie kultury w kontekście tożsamości narodowej oraz świadectwa rozwoju cywilizacyjno-kulturowego i zarządzania nim przez wykwalifikowanych ekspertów, a także postrzeganie zwiedzającego jako puste naczynie, które można napełnić wiedzą (Smith, 2006, s. 11–42). Na kolejnym etapie rozwoju muzealnictwa (lata siedemdziesiąte XX wieku) przeniesione zostały akcenty w zarządzaniu muzeami ze zobowiązań wobec kolekcji na zobowiązania wobec społeczeństwa. Wiązało się to z tworzeniem nowych struktur organizacyjnych zorientowanych na funkcje pełnione przez muzea, wśród których należy wskazać na przechowywanie, konserwację, badania oraz komunikację i edukację. Wyrazem tych przemian było także odejście od utożsamiania edukacji z kształceniem oraz od „tego, który naucza” na rzecz „tego, który uczy się”. Trzeci etap zmian w zarządzaniu muzeami, dokonujący się na przełomie XX i XXI wieku, wiązał się z koniecznością dywersyfikacji źródeł finansowania i konkurowania z innymi podmiotami rynku zorientowanymi na kategorię czasu wolnego, a także z wdrażaniem przez muzea strategii rozwoju publiczności. Dla tego etapu charakterystyczne było także dążenie do zaspokajania potrzeb zidentyfikowanych grup docelowych oraz angażowanie uczestników kultury w działania realizowane przez te instytucje.

W obecnie trwającym dyskursie dotyczącym muzealnictwa coraz częściej zwraca się uwagę na kolejną zmianę modelu funkcjonowania muzeum i zarządzania nim. Charakter tej zmiany dobrze oddaje kategoria muzeum partycypacyjnego (Simon, 2010, s. iii), w którym zwiedzający stają się partnerami, aktywnymi współtwórcami treści muzealnych, nawiązującymi wokół tych treści relacje ze sobą nawzajem i instytucjami kultury między innymi dzięki zastosowaniu nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (van Mensch, 2004, s. 3–9; Janus i Kawęcka, b.d.).

Nowa formuła funkcjonowania muzeum w konsekwencji sprawia, że taka instytucja kultury odgrywa znaczącą rolę w życiu społeczności. Pojęcie muzeum partycypacyjnego odnosi się do charakteru muzeum, a nie jego typu. Warto podkreślić, że realizacja przez muzeum działań partycypacyjnych stanowi odpowiedź na to, że współcześnie ludzie nie chcą być pasywnymi odbiorcami (Jagodzińska, 2016, s. 112–121). Chociaż realizacja przez muzeum projektów partycypacyjnych jest przejawem otwartości muzeum na otoczenie i na dialog z uczestnikami kultury, to jednak istotne jest, aby wypracować taką formułę funkcjonowania muzeum partycypacyjnego, która pozwoli angażować uczestników i jednocześnie nie będzie zagrażała deprofesjonalizacji działalności muzeum. Oznacza to potrzebę sformułowania przez muzeum odpowiedzi na pytanie o zakres pozostawienia uczestnikom projektów partycypacyjnych swobody w podejmowaniu decyzji, a także o charakter wykonywanych przez nich prac związanych z tworzeniem ekspozycji (Düspohl, 2017, s. 38–46).

Kolejnym obszarem kultury, na którego funkcjonowanie duży wpływ wywierają związane z ekonomią mechanizmy rynkowe, jest kinematografia. Odwołując się do przykładów amerykańskich, warto wskazać na przykład na strategię superprodukcji (*blockbuster strategy*), które stanowią nasycone efektami specjalnymi kontynuacje baśni. Na duży potencjał rynkowy superprodukcji pozwala nie tylko skala budżetu, ale również wielki temat, niejednokrotnie oparty na tradycyjnych historiach z wykorzystaniem archetypów bohaterów kultury Zachodu. Superprodukcje wprowadza się na rynek przez wykorzystanie „strategii nalotu dywanowego”. W hollywoodzki model funkcjonowania na rynku wpisane są również *sequels*. Przesłanką ich stosowania jest założenie, że widzowie będą chcieli obejrzyć dalsze losy bohaterów, których poznali w pierwszej części filmu. *Sequels* są zatem sposobem zmniejszania ryzyka związanego z trudnymi do przewidzenia wyborami podejmowanymi przez widzów na rynku. Służą to także przedłużeniu cyklu życia filmu na rynku. Ponadto immanentną cechą modelu hollywoodzkiego są prowadzone na szeroką skalę działania związane z reklamą i *public relations* oraz *product placement*. Formą promocji i jednocześnie źródłem przychodów jest sprzedaż gadżetów i licencji na wykorzystanie wizerunków postaci na różnych produktach. O roli tego instrumentu kształtowania zachowań widzów świadczy to, że na jednym z sympozjów dla scena-

rzystów zalecano, aby kreowali pomysły i tworzyli fabuły z punktu widzenia bohaterów filmowych mających duży potencjał w dziedzinie licencjonowanej sprzedaży zabawek, gier komputerowych, czy komiksów i gadżetów. Wyrazem ekonomizacji kultury filmowej i stosowania marketingu w hollywoodzkim modelu funkcjonowania na rynku kultury jest także prowadzenie badań rynku i pokazów testowych fragmentów zmontowanego filmu, trailerów, na które zaprasza się przedstawicieli grupy docelowej. Ich celem jest sprawdzenie atrakcyjności przygotowywanego filmu dla odbiorców i wywoływanych przez promocję tego filmu mechanizmów oddziaływania na nabywców. Prowadzone badania stanowią przesłankę do zmiany na przykład zakończenia filmu czy też podstawę do określenia strategii jego pozycjonowania na rynku (Adamczak, 2010, s. 29–74, 145).

Przedstawiając funkcjonowanie sfery kultury z perspektywy rynku i ekonomii oraz wynikających z tego implikacji dla zarządzania, warto przywołać także przykład marki Netflix – ważnego gracza na rynku filmowym. Firma ta, dążąc do tego, aby film *Roma* zdobył Oscara, wydała na jego promocję 25 milionów dolarów. Dopełnieniem obrazu jest to, że budżet na produkcję tego filmu wyniósł 15 milionów dolarów (Szostak, 2019).

Wpływ rynku i związanych z nim mechanizmów uwidacznia się również w polskiej kinematografii. Pierwsze zmiany w kinematografii po 1989 roku polegały na tym, że zastąpiono podmiotowe dotowanie produkcji filmowej, w którym środki były przyznawane zespołom filmowym i mogły być przez nie dysponowane, systemem przedmiotowym. Przemiany wyrażały się również w rosnącej roli indywidualnych producentów, którzy tworzyli nowe firmy działające na rynku filmowym, oraz w powstawaniu studiów filmowych na bazie dotychczasowych państwowych zespołów filmowych. Obecnie miejsce stałych zespołów filmowych niejednokrotnie zajmują grupy, które są tworzone na potrzeby konkretnego filmu (Szczepański, 2013, s. 71).

Przemiany zachodzące w kinematografii wyrażały się również w odchodzeniu od kinematografii reżyserskiej i tworzeniu modelu kinematografii producenckiej. Rola producentów jest bardzo istotna z punktu widzenia rozwoju rynku filmowego, gdyż profesjonalny, kreatywny producent to osoba, która zna mechanizmy powstawania filmu, sprawuje nad nim kontrolę od początku do końca, a także postrzega film jako produkt rynkowy. Ma w związku z tym nie tylko wizję przyszłego filmu, ale także koncepcję jej realizacji wraz z wiedzą i umiejętnościami w zakresie wyboru scenariusza, wprowadzenia ewentualnych poprawek, pozyskania do niego praw autorskich oraz zdobywania środków (Gębicka, 2006, s. 146; Zajiček, 1997, s. 117–118.). Oznacza to także, że w działalności producenta filmowego istotną rolę odgrywają kompetencje marketingowe.

Jednocześnie należy zauważyć, że będące wyrazem ekonomizacji kultury przyjmowanie perspektywy rynkowej i stosowanie marketingu na rynku

filmowym nie oznacza wycofywania się państwa z finansowania filmu jako dziedziny sztuki. Reforma kinematografii wiązała się bowiem z powstaniem Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej, do którego zadań należy tworzenie warunków do rozwoju polskiej produkcji filmów i koprodukcji filmowej oraz inspirowanie i wspieranie rozwoju wszystkich gatunków polskiej twórczości filmowej, a w szczególności filmów artystycznych.

Ekonomizacja sfery kultury i rozwój pełnionych przez nią funkcji wiąże się także z wdrażaniem innowacyjnych rozwiązań marketingowych służących pobudzeniu turystyki filmowej. Duży potencjał turystyki filmowej wynika z różnorodności form uczestnictwa w niej, wśród których należy wskazać na podróże turystyczne śladami filmów i osób związanych z filmem, podróżowanie szlakami bohaterów filmowych, zwiedzanie muzeów biograficznych gwiazd filmowych, wyjazdy w celu uczestnictwa w festiwalach i warsztatach filmowych, zwiedzanie planów filmowych i udział w plenerowych inscenizacjach, które odbywają się poza miejscem zamieszkania (Beeton, 2005; Croy, i Heitmann, 2011, s. 188–204; Stasiak, 2009, s. 223–265; Tucki, 2016, s. 141–146).

Warto się odwołać do badania zrealizowanego w Wielkiej Brytanii przez Halifax Travel, które pozwoliło na stwierdzenie, że napływ turystów do miejsc, które zostały ulokowane w filmach, zwiększył się o ponad 30%, a co czwarty brytyjski turysta zdecydował się na wybór miejsca wypoczynku pod wpływem filmu, książki czy serialu telewizyjnego (Gębarowski, 2012, s. 115–124; Avraham i Ketter, 2008, s. 152). W wielu krajach obserwowane jest rosnące zainteresowanie stosowaniem *city placement* w celu pobudzania turystyki. Wyrazem tego jest tworzenie regionalnych funduszy filmowych. Ponadto warto dodać, że ta forma komunikacji może dotyczyć także dziedzictwa kulturowego i wiązać się z *heritage placement*, czyli strategią lokowania obiektu zabytkowego na przykład w produkcji filmowej (Szromnik, 2022, s. 179). W konsekwencji oznacza to, że kultura, oprócz tego, iż może być traktowana jako wartość autoteliczna, służy także realizacji wielu celów, w tym związanych z „promocją przez kulturę”.

## Ewolucja kultury pod wpływem rozwoju nowych technologii

Istotną zmianą obserwowaną w obszarze kultury jest jej wirtualizacja związana z powstaniem cyberkultury. Jednak należy zauważyć, że kultura tradycyjna i cyberkultura nie stanowią względem siebie alternatywnych form, lecz dopełniają się wzajemnie. Chociaż nowe media są nie tylko technologiami, ale również systemami społecznymi zmieniającymi kulturowe praktyki, to jednak powstanie nowego typu kultury nie oznacza, że inne typy przestają istnieć. Jak



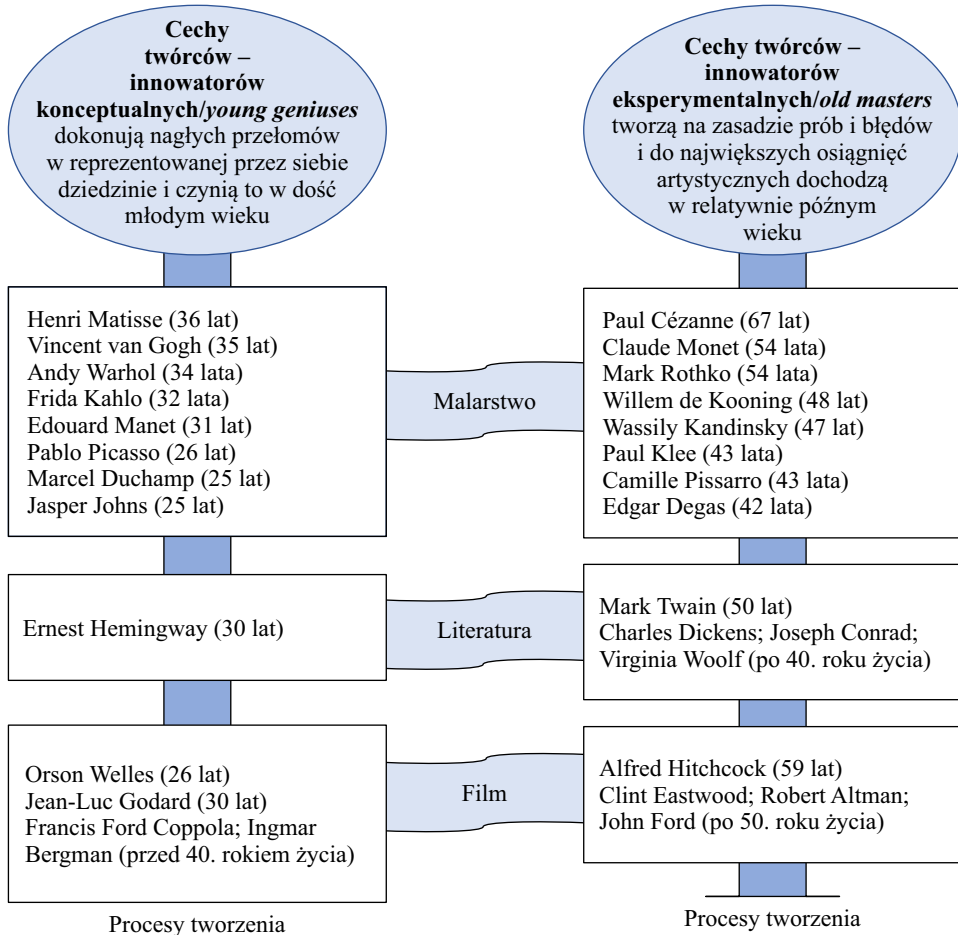
zauważył Eco (2002, s. 537–544), kiedy pojawiła się fotografia i kino, malarstwo nie umarło.

Dokonująca się pod wpływem nowych technologii ewolucja kultury wiąże się z powstaniem kultury nadmiaru, rosnącą rolą algorytmów oraz zjawiskiem określanym jako bańka filtrująca. Jej istnienie wynika z mechanizmów działania współczesnego internetu, które polegają na tym, że ich użytkownikom prezentuje się treści, które powinny się im podobać (Pariser, 2011, s. 10). Powstaje w ten sposób spersonalizowana dla każdego użytkownika internetu rzeczywistość, która znacząco zmienia sposób poznawania idei oraz zdobywania informacji. Zamykanie się internautów w odizolowanych światach i korzystanie z treści zgodnych z dotychczasowymi postawami grozi zawężeniem światopoglądu. Są to negatywne konsekwencje wynikające z logiki upraszczania, automatyzacji i algorytmizacji mediów oraz komunikacji cyfrowej (Gałuszka, 2019, s. 24–34). Problem ten, oprócz jednostkowej perspektywy psychologicznej, może być rozpatrywany na poziomie relacji międzyludzkich i zjawiska tworzenia się w przestrzeni internetowej zamkniętych wspólnot interpretacyjnych (Dahlgren, 2010, s. 24–25; Bartoszewicz, 2019, s. 84–98).

Należy jednocześnie podkreślić, że zwiększający się zakres zastosowań internetu powinien sprzyjać rozwojowi kreatywności, gdyż nowe media są narzędziem służącym zaspokajaniu między innymi twórczych potrzeb. W konsekwencji prowadzi to do rozwoju kultury uczestnictwa, do której cech należy zaliczyć wirtualność, multimedialność i interaktywność umożliwiające współudział odbiorcy w tworzeniu znaczeń oraz zakładającą otwartość przekazu i podmiotów go tworzących na relacje zwrotne (Hopfinger, 2010, s. 22–23, 45, 57).

Obserwuje się także rozwój zastosowań sztucznej inteligencji, który rodzi pytania o status twórcy jako autora dzieła. Warto podkreślić, że proces twórczy cechuje się dużym poziomem złożoności i obecnie uważa się, że nie można sprowadzać go tylko do procesów myślenia, gdyż jego ważnym elementem są także niektóre stany emocjonalne i stany świadomości (Nęcka, 2005, s. 11–35). Różne są także style twórców. Można bowiem wyróżnić innowatorów konceptualnych (*young geniuses*) i innowatorów eksperymentalnych (*old masters*). Obrazuje to rysunek 2.

W kontekście rozwoju zastosowań sztucznej inteligencji i postępującej automatyzacji wielu procesów należy podkreślić, że chociaż wpływ sztucznej inteligencji na zmiany na rynku pracy i oczekiwane kompetencje pracowników jest bardzo duży, porównywalny z wynalezieniem komputera jako przełomowej innowacji, to jednak im więcej wyjątkowych kompetencji posiada dany pracownik (talent, nierutynowe zachowania), tym mniej jest narażony na zastąpienie go przez sztuczną inteligencję. Jednocześnie należy zauważyć, że rozwój zaawansowanych rozwiązań informatycznych sprawia, iż takie systemy sprawdzają się



**Rysunek 2. Twórcy konceptualni i eksperymentalni oraz wiek, w którym stworzyli swoje największe dzieło**

Źródło: na podstawie (Garbarski, 2021, s. 246–248; Galenson, 2009, s. 1–9).

w identyfikowaniu wzorców wyłaniających się z analizy dużych zbiorów danych (Kaplan, 2016, s. 144). Choć sztuczna inteligencja zmienia sposoby pracy w sferze kultury, to jednak główne oddziaływanie technologii nie polega na zastępowaniu ludzkich zdolności, lecz na ich uzupełnianiu oraz wzmacnianiu, gdyż to rolę twórcy jest wyjść poza algorytm.

## Podsumowanie

Związki między kulturą i ekonomią mają złożony, wielowymiarowy charakter. Przyjmując najszerszą definicję kultury, należy stwierdzić, że gospodarka jest częścią kultury, gdyż jak zauważa Kapuściński (2004, s. 81), „człowiek tworzy kulturę, mieszka w niej, nosi ją w sobie. Człowiek jest kulturą” (Kapuściński, 2004, s. 81). Traktując z kolei kulturę sektorowo, można ukazać jej znaczenie ekonomiczne i rolę w gospodarce, która jest bardzo istotna, gdyż determinantą wzrostu gospodarczego jest immamentnie związany z kulturą kapitał ludzki oraz kapitał społeczny (Fiedor i Kociszewski, 2010, s. 9).

Jednocześnie należy zauważyć, że w wyjaśnianiu zjawisk i procesów zachodzących w kulturze wykorzystuje się teorie i podejścia ekonomiczne, wśród których można wymienić między innymi teorię praw własności, teorię wartości, jak również ekonomię dobrobytu. W sferze kultury znajdują także zastosowania nowoczesne koncepcje zarządzania, w tym uwzględniające dorobek marketingu. Wyrazem ekonomizacji kultury jest to, że wartość rynkowa dóbr kultury jest uzależniona od sposobów i metod ich promocji, a także od wysokości budżetu przeznaczanego na ich promocję. Duże znaczenie w tym zakresie odgrywa wiedza menedżerska oraz kreatywność w poszukiwaniu skutecznych rozwiązań służących kreowaniu marek w kulturze. W tym kontekście menedżer kultury jawi się jako agent, lider, mentor, kreator posiadający umiejętność strategicznego myślenia, zdolność antycypacji, komunikacji i wyróżniający się odpowiedzialnością za realizowany projekt i za zespół. Warto dodać, że niektórzy związani ze światem ekonomii menedżerowie kultury zapisali się w historii równie trwale jak artyści, których reprezentowali. Zacieśnianie relacji między artystami i kreatorami kultury oraz przedstawicielami biznesu tworzy przestrzeń do współpracy przynoszącej korzyści dla obu stron (Giza, 2022, s. 20, 140, 141). Jednocześnie warto zauważyć, że ewolucja rozwoju koncepcji przywództwa prowadzi do promowania takich liderów, którzy w szerszym niż wcześniej zakresie tworzą lepszy świat, kierując się interesem społecznym (Mruk, 2018, s. 28). Szczególne znaczenie ma zatem z jednej strony edukacja kulturalna odbiorców kształtująca ich kompetencje kulturowe oraz edukacja artystyczna, której celem jest powiększanie kapitału kreatywnego środowisk twórczych, a z drugiej edukacja menedżerska.

## Bibliografia

- Adamczak, M. (2010). *Globalne Hollywood, filmowa Europa i polskie kino po 1989 roku. Przeobrażenia kultury audiowizualnej przełomu stuleci*. Wydawnictwo słowo/obraz terytoria.

- Avraham, E. i Ketter, E. (2008). *Media strategies for marketing places in crisis. Improving the image of cities, countries and tourist destination*. Elsevier.
- Bartoszewicz, M. (2019). Teorie propagandy w obliczu algorytmizacji internetowego komunikowania społecznego. *Kultura Współczesna*, 1, 10.26112/kw.2019.104.07.
- Beeton, S. (2005). *Film-induced tourism*. Channel View Publications.
- Błaszak, M. i Polowczyk, J. (2018). Ewolucja w naukach społecznych – dwugłos. W: J. Polowczyk, H. Witczak i M. Błaszak (red.), *Podejście ewolucyjne w naukach społecznych*. CeDeWu.
- Cierniak-Szóstak, E. (2019). Polska kultura organizacyjna a organizacje gospodarki opartej na wiedzy. W: P. Kisiel, A. Urbaniak i K. Warmińska-Zygmunt (red.), *Miasto, ekonomia, kultura*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Croy, W.G. i Heitmann, S. (2011). Tourism and film. W: P. Robinson, S. Heitmann i P. Dieke (red.), *Research themes for tourism*. Wallingford CABI International.
- Dahlgren, P. (2010). Public spheres, societal shifts and media modulations. W: J. Gripsrud i L. Weibull (red.), *Media markets & public spheres: European media at the crossroad*. Intellect.
- Düspohl, M. (2017). Muzealna praca partycypacyjna w berlińskim muzeum dzielnicy Friedrichshain-Kreuzberg. *Muzealnictwo*, 58.
- Eco, U. (2002). Nowe środki masowego przekazu a przyszłość książki. W: M. Hopfinger (red.), *Nowe media w komunikacji społecznej w XX wieku. Antologia*. Oficyna Naukowa.
- Elliott, J. A. (2012). *An introduction to sustainable development*. Routledge.
- EU. (2016). European Union. *Culture statistics*. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7551543/KS-04-15-737-EN-N.pdf/648072f3-63c4-47d8-905a-6fdc742b8605?t=1470404888000>
- Eurostat. (b.d.). *Culture statistics – cultural employment*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture\\_statistics\\_-\\_cultural\\_employment](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture_statistics_-_cultural_employment). Pobrane 4 marca 2023.
- Fiedor, B. i Kociszewski, K. (red.). (2010). *Ekonomia rozwoju*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Franke, R. H., Hofstede, G. i Bond, M. H. (1991). Cultural roots of economic performance: a research note. *Strategic Management Journal*, 12.
- Galenson, D. W. (2009). Old masters and young geniuses: The two life cycles of human creativity. *Journal of Applied Economics*, 12, 1.
- Gałużka, D. (2019). Paradoxy i negatywne konsekwencje upraszczania oraz automatyzacji komunikacji cyfrowej. *Kultura Współczesna*, 1.
- Garbarski, L. (2021). *Kreatywność w biznesie. Czego możemy się nauczyć od artystów*. Poltext.
- Gębarowski, M. (2012). City placement – istota zjawiska oraz znaczenie w działaniach promocyjnych polskich miast. W: M. Gębarowski, L. Witek i B. Zatwarnicka-Madura (red.), *Marketing – aktualne problemy i kierunki ewolucji*. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.
- Gębicka, E. (2006). *Między państwowym mecenatem a rynkiem. Polska kinematografia po 1989 roku w kontekście transformacji ustrojowej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.

- Giza, A. (2022). *Kreowanie marek kultury. Historia, współczesność, perspektywy*. Wydawnictwo Avalon.
- GUS. (b.d.). *Bank Danych Lokalnych GUS*. Pobrane 28 lutego 2023 z <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/start>
- Hausner, J. (2013). Kultura i polityka rozwoju oraz Zakończenie. W: J. Hausner, A. Karwińska i J. Purchła (red.), *Kultura a rozwój*. Narodowe Centrum Kultury.
- Hopfinger, M. (2010). *Literatura i media po 1989 roku*. Oficyna Naukowa.
- Ilczuk, D. (2012). *Ekonomika kultury*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jagodzińska, K. (2016). Granice partycypacji w muzeum?. *Muzealnictwo*, 57.
- Janhonen-Abreuquah, H., Topp, J. i Posti-Ahokas, H. (2018). Educating professionals for sustainable futures. *Sustainability*, 10. <https://doi.org/10.3390/su10030592>
- Janus, A., Kawęcka, D. (b.d.). *Od publiczności do uczestników. Instytucje dziedzictwa w dobie cyfryzacji i partycypacji*. Pobrane 21 lutego 2023 z <https://docplayer.pl/2692227-Od-publicznosci-do-uczestnikow-instytucje-dziedzictwa-w-dobie-cyfryzacji-i-partycypacji.html>
- Kaplan, J. (2016). *Artificial intelligence: What everyone needs to know*. Oxford University Press.
- Kapuściński, R. (2004). *Podróże z Herodotem*. Znak.
- Kisiel, P. (2017). Kultura wobec współczesnych procesów społeczno-ekonomicznych. W: J. Hausner, A. Karwińska i J. Purchła (red.), *Kultura a rozwój*. Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Kłóskowska, A. (2007). *Socjologia kultury*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kochanowicz, J. i Marody, M. (2003). Towards understanding Polish economic culture. *Polish Sociological Review*, 4.
- Landes, D. L. (2003). Kultura przesądza prawie o wszystkim. W: L. E. Harrison i S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Lewandowska, K. (2015). From sponsorship to partnership in arts and business relations. *The Journal of Arts Management, Law and Society*, 45, 1.
- Loach, K., Rowley, J. i Griffiths, J. (2017). Cultural sustainability as a strategy for the survival of museums and libraries. *International Journal of Cultural Policy*, 23. <https://doi.org/10.1080/10286632.2016.1184657>
- Łagodziński, W. (2004). Szanse i zagrożenia uczestnictwa w kulturze w latach 1990–2003 w świetle wyników badań Głównego Urzędu Statystycznego. *Raporty, Analizy, Opinie*. Narodowe Centrum Kultury.
- van Mensch, P. (2004). Museology and management: enemies or friends? Current tendencies in theoretical museology and museum management in Europe. W: E. Mizushima (red.), *Museum management in the 21st century*. Museum Management Academy.
- Mruk, H. (2018). Ewolucyjny wymiar przywództwa naturalnego. W: J. Polowczyk, H. Witczak i M. Błaszak (red.), *Podjęcie ewolucyjne w naukach społecznych*. CeDeWu.
- Nęcka, E. (2005). *Psychologia twórczości*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Noga, M. (2014). *Kultura a ekonomia*. CeDeWu.
- Pariser, E. (2011). *The filter bubble: How the internet is hiding from you*. Penguin Press.
- Pop, I. L., Borza, A., Buiga, A., Ighian, D. i Toader, R. (2019). Achieving cultural sustainability in museums: A step toward sustainable development. *Sustainability*, 11. <https://doi.org/10.3390/su11040970>

- Sachs, J. (2003). Uwagi na temat nowej socjologii rozwoju gospodarczego. W: L. E. Harrison i S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Simon, N. (2010). *The participatory museum. Museum 2.0*. Santa Cruz.
- Smith, L. (2006). *The uses of heritage*. Routledge.
- Sobocińska, M. (2015). *Uwarunkowania i perspektywy rozwoju orientacji rynkowej w podmiotach sfery kultury*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Stasiak, A. (2009). Turystyka literacka i filmowa. W: K. Buczkowska i A. M. von Rohrscheidt (red.), *Współczesne formy turystyki kulturowej. Monografie, 391*. Akademia Wychowania Fizycznego w Poznaniu.
- Swanson, K. K. i DeVereaux, C. (2017). A theoretical framework for sustaining culture: Culturally sustainable entrepreneurship. *Annals of Tourism Research, 62*. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2016.12.003>
- Szczepański, J. (1970). *Elementarne pojęcia socjologii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szczepański, T. (2013). Zespoły filmowe – historia i mit. *Film&TV Kamera, 2*.
- Szostak, P. (2019). *Oscary 2019. „Roma” – pieczołowicie zbudowana perła w koronie Netflix*. Pobrane 22 lutego 2023 z <http://wyborcza.pl/7,156282,24482544,oscarry-2019.html>
- Szromnik, A. (2022). *Marketing dziedzictwa kulturowego – obiekt zabytkowy na rynku*. Wydawnictwo C.H.Beck.
- Szultka, S. (red.). (2012). *Klasy w sektorach kreatywnych – motory rozwoju miast i regionów*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Tucki, A. (2016). Turystyka filmowa – wybrana problematyka badawcza. *Barometr Regionalny, 14/2*.
- UCLG. (2010). United Cities and Local Governments. *Culture: Fourth pillar of sustainable development*. Pobrane 23 lutego 2023 z <http://www.agenda21culture.net/documents/culture-the-fourth-pillar-of-sustainability>
- Zajiček, E. (1997). *Praca i film. Problemy ekonomiki pracy w produkcji filmowej*. Wydawnictwo PWSFTviT.

 **Malgorzata Czerny**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

malgorzata.czerny@ue.poznan.pl

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/7>

## 7. RELIGIA JAKO CZYNNIK KULTUROWY A ROZWÓJ RACHUNKOWOŚCI W WYBRANYCH PAŃSTWACH AZJATYCKICH<sup>1</sup>

### Religion as a cultural factor and accounting development in chosen Asian countries

**Abstract:** The chapter presents the influence of belief systems (religion) as a cultural factor on the development of accounting in Indonesia, India and China. Contrary to appearances, this influence is not limited only to the development of a specific system of economic ethics in terms of Weber's theory, so into accounting ethics. The chapter presents how belief systems determine the attitudes and the needs of stakeholders, so also the scope of information provided by accounting, the rank of accounting principles, the scope of disclosures, as well as the development of, among others, accounting and controlling techniques. To illustrate this process, Asian countries that are economically developed and religiously diverse (Hinduism, Buddhism, Confucianism, Islam) were selected.

**Keywords:** religion, accounting, Asia, cultural factors.

---

<sup>1</sup> Rozdział przygotowano na podstawie monografii *Wpływ religii na rozwój rachunkowości w wybranych krajach azjatyckich* (Czerny, 2022).

#### Sugerowane cytowanie:

Czerny, M. (2023). Religia jako czynnik kulturowy a rozwój rachunkowości w wybranych państwach azjatyckich. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 118–132). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/7>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

Termin „kultura” opisuje i wyjaśnia czynności, zachowania, zdarzenia i struktury obecne w życiu człowieka (Koleśnik, 2020, s.16), odnosząc się nie tylko do zjawisk społecznych czy też zachowań indywidualnych, ale i działań takich jak nauka i religia, a zatem zorganizowanych. Z punktu widzenia antropologii kulturę stanowi całość społecznego dorobku ludzkości, w tym działalność gospodarcza, sztuka, język oraz religia (Koleśnik, 2020, s. 16). Zjawiska społeczne są produktem kultury, podczas gdy kultura jako taka jest systemem norm i wartości w obrębie danego porządku społeczno-kulturalnego. Normy kulturowe sprawiają, że zachowanie jednostek staje się w dużej mierze przewidywalne, zaś wartości (podzielane powszechnie idee dotyczące pożądaných celów i sposobów życia w wymiarze jednostkowym, grupowym, ogólnospołecznym) tworzą określony standard dotyczący danej sytuacji (Filipiak, 2002, s. 51). Kultura oddziałuje na osobowość, sposób rozumowania, rozwiązywania problemów, wywierając tym samym wpływ na powiązania i sposób funkcjonowania systemów politycznych i gospodarczych (Czerny, 2022, s. 42).

Analiza historii myśli ekonomicznej pozwala wysnuć wniosek, że (jako źródło pewnych określonych wartości) religia wpływa pośrednio na sposób działalności człowieka (Koleśnik, 2020, s. 20). Na problematykę związków religii z działalnością gospodarczą zwracał uwagę Weber (2011), argumentując, że podstawy nowoczesnego kapitalizmu (uczciwie odniesiony sukces ekonomiczny), podobnie jak cechy dobrego przedsiębiorcy (pracowitość, oszczędność, rzetelność, zaangażowanie), wynikają wprost z teorii predestynacji (kalwinizm). Weber (1992) odnosił się również do wielkich religii Wschodu, postrzegając ich wpływ na ekonomię (nie do końca słusznie) jako raczej negatywny<sup>2</sup>.

Jeśli przyjąć, że współczesne gospodarki rynkowe różnią się ze względu na odrębność czynników społeczno-kulturowych, to uwarunkowania ich rozwoju kształtowane są przede wszystkim przez kulturę, na którą składa się, obok innych czynników, właśnie religia (Koleśnik, 2020, s. 24–25). Rachunkowość rozwija się w ramach określonego systemu gospodarczego, zatem wartości (w tym religijne) leżące u podstaw rozwoju gospodarki muszą w jakiś sposób wpływać również na rachunkowość. Historia rachunkowości odzwierciedla historię zmian zachodzących w środowisku społecznym i ekonomicznym (Perera, 1989, s. 42; Adamek, 2012, s. 5). W literaturze przedmiotu uznaje się powszechnie, że rozwój rachunkowości wykazuje związki z czynnikami środowiskowymi, a w szczegól-

---

<sup>2</sup> Idea karmy pomaga pogodzić się z obecnym stanem materialnym i przynależnością do danej kasty, co niekoniecznie prowadzi do stagnacji gospodarczej. Sumienne odgrywanie swej roli społecznej i związanych z nią obowiązków jest warunkiem osiągnięcia nirwany. Idea ascezy zachęca do działań altruistycznych na rzecz społeczności. Dostarcza etycznego uzasadnienia dla powstrzymania się od nieproduktywnej konsumpcji i promuje akumulację kapitału.



ności z wartościami społecznymi i kulturowymi. Czynniki kulturowe stanowią zatem istotną determinantę różnicującą krajowe systemy rachunkowości, niezależnie od przyjętego celu klasyfikacji. D'Arcy (2001) wymienił je na pierwszym miejscu jako kryterium badań, zgodnie z założeniem, że kultura wywiera istotny wpływ na przejawy aktywności gospodarczej, a zatem także rachunkowość. Lawrence (1996) wśród czynników kulturowych kształtujących rozwój rachunkowości wyodrębnił założenia sprawozdawczości finansowej w kontekście źródła informacji, oczekiwań i motywacji wpływających na wymagania co do tejże informacji, relacji interpersonalnych określających stopień akceptowanej kontroli i hierarchii społecznej wyznaczającej miejsce zawodu księgowego. Iqbal, Melcher i Elmallah (1997) uzupełnili tę listę o religię. Na religię jako istotny czynnik kulturowy wskazuje też Riahi-Belkaoui (1995), obok języka, wartości i postaw, prawa lokalnego i edukacji, polityki, technologii i kultury materialnej.

Wpływ religii jako determinanty rozwoju rachunkowości nie ogranicza się, jak zazwyczaj się zakłada, do ukształtowania pewnych postaw etycznych (w ujęciu Weberowskim), znajdujących odzwierciedlenie w niektórych zasadach rachunkowości czy etyce osób związanych z rachunkowością zawodowo (księgowi, audytorzy). Analiza rozwoju rachunkowości w wybranych państwach azjatyckich, do których należą najbardziej rozwinięte gospodarczo Indonezja, Chiny oraz Indie, będąc jednocześnie krajami zróżnicowanymi religijnie (największe religie świata, jak buddyzm, hinduizm, konfucjanizm i islam), wskazuje, że można zaobserwować zależności pomiędzy przesłaniem religijnym a rozwojem określonego sposobu raportowania informacji, co wynika z potrzeb i oczekiwań interesariuszy, istotnością poszczególnych zasad rachunkowości, wypracowaniem systemu kontroli rachunkowości, a nawet technik księgowania. Jest to jednocześnie obszar badawczo mało rozpoznany, jeśli chodzi o wpływ religii innych, jak odłamy chrześcijaństwa, na rozwój czy to systemów gospodarczych, czy – w ich ramach – rachunkowości.

## Islam a rozwój rachunkowości w Indonezji

Indonezja jest państwem z największą światową populacją ludności muzułmańskiej (ponad 87% mieszkańców). Obecny system ekonomiczny Indonezji to tak zwany *crony capitalism* (Holcombe, 2014). Kultura Indonezji jest oparta głównie na wartościach jawajskich i islamskich.

Islam bezpośrednio nie wywarł wpływu na rozwój technik księgowania w tym kraju, jednak przyjęcie systemu cyfr arabskich wraz z systemem dziesiętnym, które nastąpiło w Indonezji jeszcze przed XII wiekiem, niewątpliwie stanowiło pierwszy impuls do rozwoju i ujednoczenia ewidencji zdarzeń gospo-

darczych w tym regionie (ujęcie jednocześnie ilościowe i wartościowe). Jednocześnie koncepcje islamu (jak rozróżnienie działalności *haraam*, a zatem zakazanej, i *halal* – religijnie dozwolonej, sprawiedliwy zysk, ograniczona własność, sprawiedliwość społeczna, nacisk na wstrzemięźliwość i zasady dystrybucji bogactwa we wspólnocie wiernych) wpłynęły na ukształtowanie się w Indonezji charakterystycznego dla państw muzułmańskich systemu finansów publicznych, a zatem i mechanizmów kontroli wpływów i wydatków. Dowodem na to są zachowane rejestry poboru podatków pochodzące z dawnych sultanatów islamskich na terytorium dzisiejszej Indonezji (Sukoharsono, 1998). Przedstawiają one między innymi schemat poboru opłat za zakotwiczenie i wyliczenia cła, podatki od rolników, rybaków, rzemieślników i kupców, przy czym wiadomo, że obowiązywały różne stawki i rodzaje opłat w odniesieniu do różnych towarów i zawodów, a te same zawody lub towary mogły podlegać zróżnicowanym stawkom podatkowym, brano bowiem pod uwagę status jednostki w społeczności. System ten przewidywał również zwolnienia podatkowe.

Szczególnie istotna jest rola *zakat* jako muzułmańskiego systemu opodatkowania, również w kontekście rozwoju księgowości. *Zakat* to rodzaj podatku i jednocześnie jałmużny na rzecz ubogich członków społeczności wiernych (*umma*), umożliwiający dystrybucję bogactwa zgodnie z nakazami religijnymi. Konieczność jego oszacowania i poboru, a następnie dystrybucji stanowiła znaczący impuls do dalszego rozwoju systemów podatkowych w Indonezji, a tym samym indonezyjskiej rachunkowości. Naliczenie *zakat* wiąże się bezpośrednio z pomiarem aktywów (jest on opłacany od majątku powyżej pewnego limitu). Wartość aktywa, od którego należy odprowadzić *zakat*, to 85 gramów złota (Rahman, 1997), a jego wysokość to 2,5% salda powyżej limitu, czyli około 1/40 osiągniętych dochodów (Jaworska, 2011). Konieczne było zatem stworzenie systemu instrumentów, także rachunkowych, który umożliwił wywiązanie się w należyty sposób z tego obowiązku.

Wpływ islamu na transparentność indonezyjskiej rachunkowości należy uznać za niejednoznaczny, za co odpowiedzialne są uwarunkowania polityczne i ekonomiczne, ale również wartości jawajskie. Tym samym w praktyce indonezyjską rachunkowość cechuje raczej dyskrekcja. Środowisko organizacyjne w Indonezji opiera się na mechanizmie *bapakizmu*, w którym przełożony, postrzegany w myśl wartości jawajskich jako ojciec, ma pełną władzę wynikającą z szacunku. Ten wynikający z poszanowania dystans władzy, zakładający poufność komunikacji, wpływa na ograniczenie zakresu ujawnień w rachunkowości. Kolektywizm, cechujący działalność gospodarczą w Indonezji, wynikający z wartości jawajskich (jak *gotong royong* i *musyawarah*, czyli współpraca i jednomyślność w podejmowaniu wszelkich decyzji) również sprzyja zachowaniu dyskrekcji. Kapitał firm krajowych w dużej mierze pochodzi z banków. Nie ma tym samym presji na publikowanie sprawozdań finansowych i wyników audy-

tów. Powszechna jest korupcja i wykorzystywanie wpływów politycznych, co zmniejsza znaczenie rachunkowości (legalności procesów związanych z działalnością ekonomiczną). Jedynie kilka przedsiębiorstw, powiązanych z kręgami rządowymi, publikuje swoje wyniki operacyjne w celu przyciągnięcia inwestorów, pozostałe firmy, przy braku odpowiednich powiązań, nie mają szans na uzyskanie zainteresowania rynku. W tej sytuacji wybierają raczej poufność, by nie ogłaszać „bez potrzeby” informacji o wynikach działalności (Sudarwan i Fogarty, 1996).

Tymczasem z perspektywy zasad islamu transparentność ma fundamentalne znaczenie z uwagi na religijną koncepcję odpowiedzialności (przed *umma*, ale i Bogiem) i własności (prawo jednostki nie ma pierwszeństwa przed potrzebami wspólnoty, tym samym własność prywatna może być ograniczana w interesie społecznym, podobnie zarobek jest godziwy, jeśli nie odbywa się ze szkodą dla innych i zysk nie jest nadmierny – stąd zakaz między innymi pobierania odsetek – *riba* i szerzej, spekulacji – *gharar*). Niezbywalnym prawem *umma* jest dostępność informacji dotyczącej wpływu działań dowolnego podmiotu na dobrobyt społeczności oraz tego, czy cele przedsiębiorstwa zostały osiągnięte zgodnie z wymogami szariatu. Warunkuje to szeroki krąg odbiorców informacji o charakterze finansowym i niefinansowym i jednocześnie szeroki zakres ujawnień. Rachunkowość jest tu instrumentem pozwalającym wiernym ocenić ich odpowiedzialność wobec Allaha w odniesieniu do relacji interpersonalnych oraz środowiskowych (Jaworska, 2011; Hameed i Yaya, 2011). Tym samym przepisy regulujące praktyki księgowość w islamie różnią się przynajmniej częściowo od zachodnich (Napier, 2009).

Oficjalna indonezyjska ideologia *pancasila*, regulująca zasady współżycia społecznego i reguły działalności gospodarczej, wykazuje daleko posuniętą zgodność z wartościami islamu (transparentność, zapotrzebowanie na informacje rachunkowe w zakresie typowym dla państw muzułmańskich), a systemowy aspekt jej wdrażania odpowiada islamskiej koncepcji *shura* (zgodnej w swych założeniach z *gotong royong* i *musyawarah*). Wpływ islamu w kontekście potrzeb informacyjnych staje się we współczesnej Indonezji coraz bardziej widoczny. Dotyczy to także zasad rachunkowości. Przesłanie islamu i wynikające z niego ramy konceptualne rachunkowości dały impuls do wypracowania w Indonezji standardów rachunkowości zgodnych z prawem szariatu (co w praktyce oznacza przyjęcie podwójnego systemu rachunkowości). Co więcej, wdrożone dotychczas indonezyjskie standardy rachunkowości są zgodne z szariatem w zakresie szerszym aniżeli standardy AAOIFI<sup>3</sup>, regulują wszelkie transakcje ekonomiczne zgodnie z nauką islamu. Tym samym współczesna rachunkowość indonezyjska zaczyna wykazywać charakterystyczne cechy rachunkowości islamskiej opierającej się na (Czerny i Mazurowska, 2019; Jaworska, 2011):

<sup>3</sup> The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.

- prawie religijnym (polityka rachunkowości zorientowana na wartość, zasady rachunkowości bardziej religijne niż techniczne),
- odpowiedzialności publicznej,
- teorii własności,
- celach zarządzania, jak: odpowiedzialne zyski, świadczenia społeczne, sprawiedliwość społeczna, dbałość o środowisko.

Jest to całkowicie zgodne z nauczaniem Mahometa propagującym w kontekście ekonomicznym sprawiedliwość, umiar, wolność rynku, zakaz nadużywania władzy ekonomicznej (stąd potępienie monopolu), a także poszanowanie zasobów zgodnie z zasadą powiernictwa (należą one do Boga, człowiek uzyskał jedynie prawo do ich użytkowania i winien zachować przy tym należyta dbałość) (Lewis, 2001; Haniffa, 2002).

## Hinduizm a rozwój rachunkowości w Indiach

Wpływ hinduizmu na wykreowanie mechanizmów kontroli i audytu uwidacznia się już na bardzo wczesnym etapie rozwoju rachunkowości w tym kraju. Jest on związany z koncepcją wedyjską *artha*, czyli dobrobytu, z uwagi na jej znaczenie dla realizacji *kama* (zaspokojenia ziemskich potrzeb) i *dharma* (ustanowienia porządku moralnego w społeczeństwie hinduistycznym) (Czerny, 2022, s. 345). System kontroli zarządczej wypracowany na tej podstawie w Indiach został już przedstawiony w *Arthashastrze*, czyli traktacie autorstwa Kautily sprzed 2300 lat. Cechuje go dążenie do zachowania równowagi zgodnie z ideami *svadharma* (wypełnianie obowiązku) oraz *shramana* (ascezy). Stanowił on podstawę rozwoju rachunkowości w Indiach jako instrumentu kontroli. Mechanizmy kontrolne, w tym standardy odnoszące się do praktyki rachunkowości, wykorzystywały wedyjskie normy społeczne jako ramy klasyfikacyjne akceptowalnych zachowań (ograniczenie zewnętrznego bodźcowania negatywnego), opierając się jednocześnie na podziale kastowym społeczeństwa będącym produktem hinduizmu. Rola rachunkowości w tym systemie kontroli była kluczowa, tym samym konieczne stało się wypracowanie kompletnych ram koncepcyjnych rachunkowości, jej zasad i sposobu raportowania.

Można również wykazać powiązania pomiędzy rozwojem w Indiach techniki księgowej zwanej *mahajani*, stosowanej do dziś, a ideą kasty. *Mahajani* jest systemem zapisu kodowanego z podwójną księgą i zachowaniem zasady podwójnego zapisu (lustrzane odbicie zapisu włoskiego) (Edwards, 1989). Kastowość społeczeństwa Indii zdeterminowała język, w którym dokonuje się zapisu operacji księgowych w *mahajani*. Począwszy od XVII wieku większość handlu w Indiach zmonopolizowali Marwari, przynależący kastowo do *wajśja* (Taknet,

2015; Malik i Pereira, 2016), stąd większość ksiąg jest sporządzana w języku *mundi*, którym się posługiwali.

Księgowi indyjscy nadal w praktyce odwołują się do symboli o charakterze religijnym (swastyka) oraz astrologii hinduistycznej, nawiązując do wartości *shubh laabh*<sup>4</sup>. Wszystkie działania rytualne obserwowane obecnie w praktyce indyjskiej rachunkowości mają związek z bóstwem hinduistycznym Lakshmi – symbolem bogactwa i powodzenia oraz zrównoważonego rozwoju. Zwyczajowe ceremonie związane z prowadzeniem ksiąg rachunkowych we współczesnych Indiach mają podłoże wedyjskie i odbywają się zgodnie wedyjskim kalendarzem, wiążąc się ściśle ze świętami poświęconymi Lakshmi oraz Ganeshy (Czerny, 2022, s. 346).

Wpływ hinduizmu odzwierciedla się również w randze, jaką mają zasady rachunkowości w Indiach. Z hinduskiej koncepcji karmy i tym samym uznawanej konieczności zachowania pożądanego umiaru (asceza) wynika zasada ostrożności. Z kolei pochodząca z hinduizmu silna skłonność do rytualizacji wszelkich działań wpływa na małą istotność zasady prawdziwego i rzetelnego obrazu czy też wyższości treści nad formą. Należy tu zastrzec, że hinduska koncepcja gospodarki społecznie zorientowanej, opartej na zasadach odpowiedzialności społecznej i harmonii (*joga-kshema*), implikuje jednocześnie przypisanie obu tym zasadom znaczącej wagi. Jak się wydaje, tę sprzeczność można wyjaśnić oddziaływaniem systemu kastowego i kredytem zaufania, jakim cieszą się w społeczeństwie Indii osoby wywodzące się z kast wyższych. Spośród nich bowiem tradycyjnie rekrutują się przedstawiciele zawodów wolnych i profesjonaliści (w tym z dziedziny rachunkowości). Tym samym czynnikiem wyjaśnić można „umiarkowany” konserwatyzm cechujący rachunkowość indyjską.

Krąg odbiorców informacji dostarczanych przez rachunkowość oraz ich oczekiwania pod tym względem, podobnie jak zakres ujawnień, również wykazują związek z religijnym przesłaniem hinduizmu. Historycznie odbiorcami informacji rachunkowej byli przede wszystkim urzędnicy dworu radży, a ich potrzeby jako interesariuszy były oparte na wartościach wynikających z Wed (ponownie *joga-kshema*). Informacje liczbowe dostarczane przez system indyjskiej rachunkowości nie stanowią głównej przesłanki przy ocenie osiągnięć jednostek. Ocena ta, zgodnie z koncepcją *dharmy*, kładącą nacisk na harmonię wymiarów (technicznego, moralnego, kulturowego i ludzkiego), opiera się głównie na informacjach niefinansowych. Hinduistyczna zasada harmonii przekłada się na potencjalnie duże zainteresowanie społeczne informacjami finan-

<sup>4</sup> *Shubh laabh* to swoista cecha jakościowa księgowości indyjskiej zawierająca w sobie ideę „zysku moralnego” osiąganego poprzez minimalizowanie kosztów, zwłaszcza społecznych, a maksymalizowanie ogólnych korzyści (Moid, 2016). Podobna jest symbolika swastyki umieszczanej w księgach rachunkowych.

sowymi i niefinansowymi dotyczącymi działalności gospodarczej i jej wpływu na otoczenie.

Wpływ hinduizmu na zakres ujawnień w rachunkowości przejawia się z jednej strony w rytualizacji czynności związanych z gromadzeniem, przetwarzaniem i raportowaniem danych, co wymusza przestrzeganie tradycyjnych zasad (reprezentujących wartości mające istotne znaczenie dla między innymi hinduistycznej koncepcji zrównoważonego rozwoju) i sprzyja transparentności. Z drugiej strony dyskomfort związany z możliwością zakłócenia przebiegu tego rytuału, wraz z silnym imperatywem religijnej ufności związanej z hinduistyczną koncepcją *satya* i *asteya*<sup>5</sup>, sprawia, że rzeczywisty nacisk na ujawnianie informacji jest niewielki. Występuje bowiem domniemanie dobrej woli ze strony raportującego i przyjmowanie tego, co zdecydował się ujawnić, z pełnym zaufaniem. Stąd wynika raczej umiarkowany zakres ujawnień. Dotyczy to ponownie przede wszystkim informacji liczbowych (co również można powiązać z ideą ascezy i zawartą w Wedach koncepcją *dharma*) (Czerny, 2022, s. 127–130).

## Konfucjanizm a rozwój rachunkowości w Chinach

Można wskazać dowody na to, że nauki Konfucjusza wpłynęły na rozwój rachunkowości w Chinach w odniesieniu zarówno do metod księgowania oraz mechanizmów kontroli i audytu, jak i zasad rachunkowości, kręgu odbiorców informacji, ich potrzeb pod tym względem oraz zakresu ujawnień. Rdzeniem konfucjanizmu są kolektywizm, rodzina i wartości interpersonalne, a przede wszystkim harmonia. Kardynalne cnoty w doktrynie konfucjanizmu, czyli *ren* (życzliwość), *yi* (prawość), *li* (przyzwoitość), *zhi* (mądrość) i *xin* (wiarygodność), ukształtowały organizację społeczną Chin na równi z chińską gospodarką. Przełożyły się też na rozwój chińskiej rachunkowości. Istnieje współzależność między ideami konfucjanizmu a rozwojem metod księgowania w Chinach. Idea harmonii zaowocowała charakterystycznymi cechami księgowości chińskiej, odmiennymi od technik prowadzenia ksiąg rachunkowych na Zachodzie. Chiński konserwatyzm wynikający z nauk Konfucjusza wyraża się poprzez aprecjację konformizmu (dzięki jego znaczeniu dla ochrony porządku społecznego) i szacunek dla tradycji, skutkujący brakiem skłonności do innowacji. Droga Środka, rozumiana jako równowaga między poszanowaniem tradycji a zrozumieniem konieczności przemian, stanowi u Konfucjusza fundament świadomego, cnotliwego życia i sprzyja osiągnięciu harmonii społecznej (Solas i Ayhan, 2008, s. 13–14). Stąd

<sup>5</sup> *Satya* (prawdomówność, szczerłość) i *asteya* (powstrzymanie się w swoich czynach, słowach lub myślach od nieuprawnionego przywłaszczenia sobie rzeczy wartościowych) są składowymi hinduistycznej cnoty powściągliwości (Tiwari, 1998, s. 87).

na przykład system pojedynczej księgowości (zapis trójkolumnowy) pozostawał w Chinach wystarczającą z punktu widzenia interesariuszy metodą księgową aż do lat dwudziestych ubiegłego wieku (Gao i Handley-Schechler, 2003, s. 55). Wprowadzenie bardziej rozwiniętej podwójnej metody księgowania, czyli *longmen zhang*, a następnie *tian di he zhang*, nie zmieniło charakterystycznego dla chińskiej księgowości braku wyraźnego rozgraniczenia kapitału i zobowiązań oraz kapitału i zysku (Lin, 1992, s. 118). Szczególny nacisk został położony za to na równowagę przepływów pieniężnych jako podstawową zasadę podwójnej metody księgowania (Gao i Handley-Schechler, 2003, s. 54), przy braku wyraźnego podziału kont (Lin, 1992, s. 118; Aiken i Lu, 1998, s. 238). Podobnie pomiar zysku odbywał się przez tysiąclecia zgodnie z zasadą kasową (nieprzedjednanie negatywne nastawienie Konfucjusza do zysku jako motoru działania, będące przeciwstawne etycznie cnocie prawości, znacząco utrudnia wyznawcom jego pomiar, podobnie jak pomiar kosztów).

Zgodnie z konserwatywnym podejściem Konfucjusza do ryzyka rachunkowość chińską cechuje przywiązanie do kosztu historycznego i wygładzanie dochodów zróżnicowanych w czasie, zaniżanie okresowych przychodów i wielkości kapitału (Czerny, 2022, s. 347–348). Poza wpływem na rozwój technik księgowania wartości konfucjanizmu determinują zatem wagę zasady ostrożności jako naczelnej zasady chińskiej rachunkowości (konserwatyzm w zakresie pomiaru).

Na poufność chińskiej rachunkowości i na etykę osób zawodowo związanych z rachunkowością (relatywizm, akceptacja nepotyzmu i korupcji) znacząco przekłada się konfucjańska koncepcji więzi społecznych *wu lun*, określająca zasady porządku społecznego jako zhierarchizowanych relacji pionowych (władca–poddany, ojciec–syn, przełożony–podwładny itd.). Warunkuje ona bezwzględne poszanowanie wobec hierarchii i starszeństwa. Wzmacnia ją będąca pochodną *wu lun* więź afektywna *guanxi* – osoby powiązane *guanxi* są bowiem zobowiązane do tego, by wzajemnie chronić swe interesy i okazywać sobie nawzajem wysoki poziom lojalności oraz zaufania (Wong, 2010).

Istnieje także możliwy do wykazania związek pomiędzy naukami Konfucjusza a zakresem i charakterem informacji dostarczanych przez rachunkowość w Chinach oraz gronem odbiorców tych informacji. W perspektywie historycznej, jak i współcześnie, są to informacje w skali makro, raportowane na potrzeby zarządzania firmą i aparatu fiskalnego – co ma służyć dobru społecznemu w rozumieniu konfucjańskim (gloryfikacja hierarchii władzy oraz niechęć do kierowania się w działaniach perspektywą zysku). Wyraźnie statyczny charakter sprawozdań finansowych w Chinach, z główną rolą bilansu, wykazuje znaczące związki z koncepcjami konfucjańskimi (służba publiczna, dla dobra społecznego, zgodnie z hierarchiczną strukturą więzi *wu lun* i odrzuceniem zysku jako motywacji prowadzenia działalności gospodarczej).

W odniesieniu do rozwoju mechanizmów kontroli i audytu w Chinach, analizując rozwój doktryny konfucjańskiej, można zauważyć, że kraj ten rozwinął jednolity system kontroli ideologicznej (panujący ustrój nie miał tu nic do rzeczy, zmieniała się co najwyżej ideologia). Struktura ta jest zbudowana na stabilności jako wartości jakościowej samej w sobie, co jest całkowicie zgodne z nauką Konfucjusza. Tym samym pozostaje odporna na zmiany (tradycja) i nie tylko nie wspiera twórczego i niekonwencjonalnego myślenia, ale postrzega je jako w dużej mierze niepożądane. Idee te uwarunkowały nierównomierny i bardzo powolny rozwój chińskiej rachunkowości – szczególnie jej sektora prywatnego – ze względu na małą istotność działalności gospodarczej nastawionej na zysk, przy uwypukleniu przede wszystkim funkcji kontrolnej rachunkowości jako zgodnej z koncepcją lojalności i otwartości w rozumieniu konfucjańskim (a zatem jednocześnie przy minimalnej kodyfikacji zasad i regulacji) (Czerny, 2022, s. 348).

## Buddyzm a rozwój rachunkowości w Chinach i Indiach

Wpływ buddyzmu na rachunkowość, jeśli chodzi o rozwój technik księgowania i mechanizmy kontroli oraz audytu, wiąże się głównie z powstaniem klasztorów buddyjskich oraz ich potrzebami informacyjnymi i kontrolnymi w związku z koniecznością zarządzania kumulowanym bogactwem. Zachowane księgi rachunkowe klasztorów zawierają między innymi dowody na to, że buddyzm wywarł znaczący wpływ na język chińskiej rachunkowości. Pojawienie się klasztorów buddyjskich w Chinach i skala ich działalności gospodarczej dały impuls nie tylko do zdefiniowania nowych pojęć i definicji księgowych, ale również do rozwoju zapisu czterokolumnowego, a następnie podwójnego w chińskiej księgowości.

Klasztory buddyjskie w Chinach regularną księgowość zaczęły prowadzić od IV–V wieku. Było to związane z koniecznością zarządzania zgromadzonym majątkiem, ale również z prawem *vinaya*, będącym ich podstawą założycielską. Uzasadniało ono konieczność zachowywania określonych obowiązków i procedur (buddyzm kładzie duży nacisk na dyscyplinę wewnętrzną). Budowa dyscypliny klasztornej w Chinach spowodowała sformalizowanie rachunkowości i jej zintegrowanie z systemem zarządzania i administracji. Księgowość pozostawała związana z dyscypliną klasztorną, o czym świadczy fakt, że *vinaya* zawiera zasady prowadzenia przez zakon spraw majątkowych (Bodifort, 2005). Formalizację rachunkowości klasztornej odzwierciedlają zestandaryzowane dokumenty służące rejestrowaniu i raportowaniu, w których stosowano określoną terminologię właściwą tylko dla niej. Dokumenty te obejmują kontrolny spis inwentaryzacyjny, jak również sporządzanie raportów finansowych. Raporty te, dotyczące



wpływów i wydatków z danego okresu, polegały na periodycznym sumowaniu operacji dziennych na koniec okresu i jednocześnie były sporządzane na początek następnego (Ming, 2009). Raport przeznaczony dla audytora był przygotowywany na koniec roku obrachunkowego. Trzecim regularnie sporządzanym, zestandaryzowanym dokumentem w klasztorach buddyjskich był rejestr pozyskanych donacji (Yang Hong, 2014, s. 150–152).

Klasztory wprowadziły do rachunkowości chińskiej nowe źródło przychodów, jak pożyczki i kredyty (Gernet, 1995; Trombert, 2005; Yang Hong, 2014). Stosowały też w księgowaniu podział dóbr na „lekkie” (które mogły podlegać dystrybucji) i „ciężkie” (jak nieruchomości czy też ziemia – które powinny stanowić własność społeczną z moralnego punktu widzenia i których w związku z tym nie należało dzielić i dystrybuować). Podział ten, wzbogacający język chińskiej rachunkowości, nawiązuje do znanego obecnie podziału aktywów na trwałe i obrotowe (Czerny, 2016).

Istnieje również związek między pierwszymi zapisami księgowymi metodą *shizhufa*, jako zrównoważoną metodą czterokolumnową, a pojawieniem się i rozwojem w Chinach klasztorów buddyjskich (lata 618–907), które jako pierwsze zaczęły wykorzystywać tę metodę na szerszą skalę. Poprzez ujęcie właściwych dla głównej formuły rachunkowości czterokolumnowej zdarzeń i stanów gospodarczych ten rodzaj księgowości stanowi bardzo ważny element rozwoju chińskiego modelu pomiaru i ujawnień rachunkowych, odzwierciedlając zmiany w otoczeniu (Adamek, 2012, s. 106), mimo że jest formą księgowości pojedynczej. Z *shizhufa* rozwinęły się następnie *sanjiao zhang*, *longmen zhang* i *shou-fu* jako metody księgowości podwójnej.

Podobny związek można zaobserwować, analizując pojawienie się klasztorów buddyjskich na terenie Indii i rozwój technik i organizacji rachunkowości w tym kraju (ze szczególnym uwzględnieniem praktyk kontrolnych). Analiza zachowanych inskrypcji i zwojów klasztornych wskazuje, że na sposób zarządzania dobrami materialnymi wyraźny wpływ wywarła buddyjska etyka, oparta na zasadzie umiarkowanego zużycia i jednocześnie uzyskania maksymalnej użyteczności dóbr konsumpcyjnych, natomiast doktryna *sīla*<sup>6</sup> i wynikające z niej dążenie do jak największej transparentności przełożyły się na sposoby prowadzenia i kontroli ewidencji księgowej, zwłaszcza wypracowania standardów regularnego audytu. Przy czym klasztory buddyjskie w Indiach rozwijały systematyczne prowadzenie dokumentacji oraz mechanizmy kontroli wewnętrznej, dostosowując je do swoich potrzeb, podobnie jak terminologię (Czerny, 2022, s. 349).

Wpływ buddyzmu na wagę zasad rachunkowości tak w Chinach, jak i w Indiach należy postrzegać przez pryzmat buddyjskich koncepcji karmy i ascezy

<sup>6</sup> Doktryna ta głosi, że etyczne postępowanie ma na celu osiągnięcie harmonii i szczęścia jednostki, a zarazem dobra powszechnego.

oraz cnoty współczucia. Wynika z nich dążenie do rozwoju zrównoważonego społecznie, ekonomicznie i ekologicznie. Wskazuje na to jednoznacznie analiza treści tekstów buddyjskich, zwłaszcza *Sigālovada-sutta*. Zawarte w niej zasady etycznego zarządzania są zgodne ze współczesnymi założeniami ESG i CSR (podobnie jak terminy wprost odnoszące się do działalności ekonomicznej). Oparcie się na naukach Buddy sprzyja konserwatywnemu podejściu do pomiaru wartości i nadaniu szczególnej wagi zasadzie prawdziwego, rzetelnego i wiernego obrazu. Czynnikiem ograniczającym natomiast jest (podobnie jak w hinduizmie) ogromne znaczenie, jakie w buddyzmie przywiązuje się do postawy zaufania i współpracy. Przekłada się to nie tylko na nadanie odpowiedniej rangi poszczególnym zasadom rachunkowości, ale wywiera wpływ na zakres ujawnień (a także oczekiwania interesariuszy w tej dziedzinie). W przypadku Chin przesłanie buddyzmu wzmacnia przekaz Konfucjusza, jeśli chodzi o dyskrecję i konserwatyzm rachunkowości, co wiąże się z mentalnością wyznawców Buddy (niewielka waga przywiązywana do informacji czysto finansowych, ufność, negatywne doświadczenia postrzegane jako czynnik wspomagający rozwój duchowy). W przypadku Indii natomiast wpływ buddyzmu na zakres ujawnień i zasady rachunkowości pod względem nasilenia przypomina wpływ hinduizmu – czyli jest raczej ambiwalentny. Buddyzm w przypadku Indii stanowi dobre podłoże do rozwoju CSR (zgodnie z przesłaniem „uniwersalnego współczucia” i „umiejętnych środków” oraz koncepcją nie-jaźni, czyli *annata i sīla*). Ideologia buddyzmu kładzie bowiem nacisk na uwzględnianie interesów całego społeczeństwa, co nakazuje postrzegać funkcje rachunkowości i role odgrywane przez osoby związane z nią zawodowo w kategorii misji. Głoszone przez Buddę idee braku przywiązania do dóbr materialnych, gromadzenia bogactwa poprzez sumienną pracę, wstrzeźliwości w konsumpcji są tu wyznacznikiem moralności i właściwego postępowania. Krąg potencjalnych interesariuszy jest w tym kontekście bardzo szeroki, podobnie jak oczekiwania co do zakresu informacji. Jednocześnie należy podkreślić, że sprawozdawczość zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności społecznej postrzegana jest przez chińskich buddystów w kontekście harmonii społecznej o charakterze konfucjańskim, a zatem nacisk kładzie się na stabilność rozwoju, z wszystkimi tego konsekwencjami, między innymi przywiązaniem do dotychczasowego sposobu raportowania informacji. W przypadku Chin buddyzm łagodzi konfucjańskie potępienie merkantylnizmu. Jednocześnie jednak etyka buddyzmu w swej odmianie chińskiej umacnia przesłanie konfucjanizmu nakazujące lojalność i szacunek względem osób stojących wyżej w hierarchii, jako warunkujące harmonię społeczną (co ma negatywne konsekwencje dla niezależności osób zawodowo związanych z rachunkowością).

## Podsumowanie

Przedstawione powyżej możliwe do zaobserwowania związki pomiędzy rozwojem rachunkowości a przesłaniem głównych religii w wybranych państwach azjatyckich wskazują, że wpływ religii na rachunkowość jest zauważalny i możliwy do udowodnienia. Dotyczy to takich obszarów, jak zakres informacji generowanych przez rachunkowość, krąg odbiorców, oczekiwania interesariuszy względem systemu, jakim jest rachunkowość, ranga ujawnień i poszczególnych zasad rachunkowości, wypracowanie systemu kontroli i audytu – a w poszczególnych przypadkach religia dała impuls do rozwoju nowych technik księgowania.

Wskazane w rozdziale przesłanki wpływu religii jako czynnika kulturowego na kierunek rozwoju rachunkowości w danym państwie wymagają jednak dalszych badań z perspektywy kulturowej. W kontekście wyznawanego systemu wartości nasuwają się bowiem pytania o wagę, jaką interesariusze przywiązują do poszczególnych informacji i sposobu ich prezentacji, subiektywnie postrzeganą użyteczność i jakość informacji generowanych przez system rachunkowości krajowej a zestandaryzowanej. System wartości przekłada się na zasadność kontynuacji określonych praktyk księgowych, intencje behawioralne, rozwój profesji związanych z rachunkowością i pozycję zawodową audytorów i księgowych w danym kręgu kulturowym. Pojawiają się również pytania o dalszy kierunek rozwoju rachunkowości, w kontekście jej harmonizacji. W tym sensie bowiem różnice kulturowe (religię) można uznać za czynnik utrudniający stosowanie i wdrażanie jednolitych praktyk rachunkowości w skali globalnej.

## Bibliografia

- Adamek, J. (2012). *Kulturowe uwarunkowania rachunkowości w świetle założeń i praktyki islamskiej i chińskiej*. CeDeWu.
- Aiken, M. i Lu, W. (1998). The evolution of bookkeeping in China: Integrating historical trends with Western influences. *Abacus*, 34(1), 140–162. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00026>
- Bodifort, W. M. (red.). (2005). *Visions of Buddhist vinaya*. University of Hawaii Press.
- Czerny, M. (2016). Wpływ rachunkowości w klasztorach buddyjskich na system chińskiej rachunkowości. *Studia ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 268, 74–81.
- Czerny, M. (2022). *Wpływ religii na rozwój rachunkowości w wybranych krajach azjatyckich*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Czerny, M. i Mazurowska, M. (2019). A possible impact of cultural factors on the expectations on the content of islamic financial statements. *Problems of Management in the 21st Century*, 14(1), 21–31. <https://doi.org/10.33225/pmc/19.14.21>

- D'Arcy, A. (2001). Accounting classification and the international harmonisation debate – an empirical investigation. *Accounting, Organisations and Society*, 26(4–5), 327–349. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(00\)00036-2](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(00)00036-2)
- Edwards, J. R. (1989). *A history of financial accounting*. Routledge.
- Filipiak, M. (2002). *Socjologia kultury: zarys zagadnień*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Skłodowskiej-Curie.
- Gao, S. i Handley-Schechler, M. (2003). The influence of confucianism, feng shui and Buddhism in Chinese accounting history. *Accounting, Business & Financial History*, 13, 41–68. <https://doi.org/10.1080/09585200210164566>
- Gernet, J. (1995). *Buddhism in Chinese society: An economic history from the fifth to the tenth centuries*. Columbia University Press.
- Hameed, S. i Yaya, R. (2011). The emerging issues on the objectives and characteristics of Islamic accounting for Islamic business organizations. *Malaysian Accounting Review*, 4(1), 75–92.
- Haniffa, R. (2002). Social responsibility disclosure: an Islamic perspective. *Indonesian Management & Accounting Research*, 1(2), 128–146.
- Holcombe, R. G. (2014). *Kapitalizm kumoterski – produkt uboczny dużego rządu*. [https://mises.pl/blog/2014/02/04/holcombe-kapitalizm-kumoterski-produkt-uboczny-duzego-rzadu/#\\_edn6](https://mises.pl/blog/2014/02/04/holcombe-kapitalizm-kumoterski-produkt-uboczny-duzego-rzadu/#_edn6)
- Iqbal, M. Z., Melcher, T. U. i Elmallach A. A. (1997). *International accounting, Global Perspective*. Prentice Hall: International Thomson Publishing.
- Jaworska, E. (2011). Specyfika rachunkowości islamskiej. Wybrane zagadnienia. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 625(32), 75–85.
- Koleśnik, K. (2020). *Wpływ uwarunkowań kulturowych na zakres ujawnień w sprawozdaniach finansowych według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w wybranych krajach świata*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Lawrence, S. (1996). *International accounting*. International Thomson Business Press.
- Lewis, M. K. (2001). Islam and accounting. *Accounting Forum*, 25(2), 103–127. <https://doi.org/10.1111/1467-6303.00058>
- Lin, Z. J. (1992). Chinese double-entry bookkeeping before the nineteenth century. *The Accounting Historians Journal*, 19(2), 103–122.
- Malik, A. i Pereira, V. (2016). *Indian culture and work organisations in transition*. Routledge Companions.
- Ming, C. M. (2009). Accounting thought in the economic documents of the Dunhuang temples. *Qinghai Minzu Yanjiu (Nationalities Research in Qinghai)*, 20(2), 82–86.
- Moid, S. (2016). A theoretical construct of the impact of religious beliefs on accounting practices in the Indian and global context. *NMIMS Management Review*, XXXI, 90–103.
- Napier, C. (2009). Defining Islamic accounting: current issues, past roots. *Accounting History*, 14(121), 121–144. <https://doi.org/10.1177/1032373208098555>
- Perera, M. (1989). Towards a framework to analyze the impact of culture on accounting. *International Journal of Accounting Education and Research*, 24(1), 42–56.
- Rahman, S. (1997). *Islamic Accounting Standards 1997*. <http://www.ifew.com/insight/13036mon/acstds.htm>

- Riahi-Belkaoui, A. (1995). *A cultural shaping of accounting*. Quorum Books.
- Solas, C. i Ayhan, S. (2008). The historical evolution of accounting in China (novissima sinica): effects of culture (2nd part). *Spanish Journal of Accounting History*, 5(8), 138–163. <https://doi.org/10.26784/ISSN.1886-1881.V5I8.164>
- Sudarwan, M. i Fogarty, T. J. (1996). Culture and accounting in Indonesia: An empirical examination. *The International Journal of Accounting*, 31(4), 463–481. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(96\)90032-1](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(96)90032-1)
- Sukoharsono, E. G. (1998). *Accounting in a historical transition: A shifting dominant belief from Hindu to Islam administration in Indonesia. The Asia-Pacific interdisciplinary research in accounting*. [https://books.google.pl/books/about/Accounting\\_in\\_a\\_Historical\\_Transition.html?id=5FwjzQEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.pl/books/about/Accounting_in_a_Historical_Transition.html?id=5FwjzQEACAAJ&redir_esc=y)
- Taknet, D. K. (2015). *The Marwari heritage*. IntegraDMS.
- Tiwari, K. N. (1998). *Classical Indian ethical thought*. Motilal Banarsidass Publishers.
- Trombert, E. (2005). *Loans in Dunhuang: The material life and society in medieval China*. Zhonghua Shuju.
- Weber, M. (1992). *The religion of India: the sociology of Hinduism and Buddhism*.
- Munishram Manoharlal.
- Weber, M. (2011). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wong, M. (2010). Guanxi management as complex adaptive system: a case study of Taiwanese ODI in China. *Journal of Business Ethics*, 9, 419–432. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0093-1>
- Yang Hong, M. (2014). *The influence of Buddhism on accounting in medieval China*. University of Wollongong Thesis Collection. <http://ro.uow.edu.au/theses/4213/>

 **Paweł Niszczoła**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
pawel.niszczoła@ue.poznan.pl  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/8>

## 8. GRZESZNE SPÓŁKI: SYNTEZA 15 LAT BADAŃ TEORETYCZNYCH I EMPIRYCZNYCH<sup>1</sup>

### **Sin stocks: A synthesis of 15 years of theoretical and empirical studies**

**Abstract:** In the narrowest sense, sin stocks are shares in companies engaged in the production of alcohol, tobacco, or gambling. Starting with the article by Hong and Kacperczyk (2009), they have been attracting an increasing interest from researchers. In this article, I attempt to synthesize recent theoretical and empirical work on morally controversial companies, by presenting (1) differences in the way sin stocks are defined, (2) work on estimating the sin stock premium, (3) determinants of propensity to invest in sin stocks, and (4) studies analysing selected cases in which sinful investments can be perceived differently. These could include (a) delegating investment decisions to fund managers who have behaved nobly in the past, (b) delegating decisions to algorithms, and (c) short-selling sin stocks. Additionally, I present several potential directions for researchers interested in sin stocks.

**Keywords:** sin stocks, sinful investments, morally controversial investments, ESG, socially responsible investment, short-selling.

---

<sup>1</sup> Badanie przeprowadzono w ramach grantu 2018/31/D/HS4/01814 z Narodowego Centrum Nauki.

#### **Sugerowane cytowanie:**

Niszczoła, P. (2023). Grzeszne spółki: synteza 15 lat badań teoretycznych i empirycznych. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 133–150). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

W 2009 roku Harrison Hong i Marcin Kacperczyk opublikowali artykuł, który miał ogromny wpływ na zainteresowanie społeczności akademickiej grzesznymi spółkami. Grzeszne spółki, w najwęższym ujęciu, to spółki, które zajmują się produkcją alkoholu, produkcją tytoniu lub uzyskują przychody z gier losowych. Celem rozdziału jest przeprowadzenie syntezy wybranych zagadnień teoretycznych i empirycznych, które pojawiły się w literaturze analizującej grzeszne spółki podczas prawie 15 lat od publikacji pionierskiej pracy Honga i Kacperczyka. Prace te można w dużej mierze zaliczyć do nurtu ekonomii i finansów behawioralnych, gdyż decyzje inwestycyjne dotyczące grzesznych spółek mają silny komponent psychologiczny. Niektórzy mają silną awersję do dzielenia się dochodami ze spółką, która swoją działalnością czyni istotne krzywdy społeczne, lub której kapitał uważa się za nieetyczny. Choć postawa ta zwykle nie jest uzasadniona ekonomicznie (pieniężnie), może być satysfakcjonująca na przykład z powodu odczuwania pozytywnych emocji wynikających z niebogacenia się „brudnymi pieniędzmi”.

Autor rozdziału skupia się na czterech zagadnieniach podjętych w literaturze analizującej grzeszne spółki. Po pierwsze, przeanalizowany zostanie sposób, w jaki definiuje się grzeszne spółki. Po drugie, zaprezentowane zostaną najważniejsze teorie dotyczące grzesznych spółek. Po trzecie, przedstawione zostaną prace empiryczne poświęcone analizie skłonności do inwestowania w grzeszne spółki. Po czwarte, przeanalizowane zostaną prace skupiające się na tym, czy inwestycje związane z grzesznymi spółkami stają się bardziej lub mniej akceptowalne w niektórych okolicznościach, na przykład gdy: (a) decyzje są dokonywane przez zarządzających funduszami, którzy działali w przeszłości szlachetnie, (b) decyzje są podejmowane przez zaawansowane algorytmy komputerowe, (c) zajmuje się krótką – a nie długą – pozycję w grzesznych spółkach. Rozdział kończy się przedstawieniem przyszłych kierunków badań nad grzesznymi spółkami.

## Co uznaje się za grzeszną spółkę?

### Klasyczne ujęcie

Branża, w której spółka funkcjonuje, stanowi klasyczne kryterium definiowania grzesznej spółki. Według niego spółki alkoholowe, tytoniowe i hazardowe zawsze stanowią trzon „grzeszności”, stąd nazwano je triumwiratem grzechu (*triumvirate of sin*). Za grzeszne postrzega się także inne spółki – zajmujące

się produkcją broni (w szczególności kontrowersyjnych broni) lub działające w branży „rozrywki dla dorosłych” (*adult entertainment*). Lobe i Walkshäusl (2016) dodali do listy spółki produkujące energię atomową. Jeszcze szersze ujęcie zaproponowali Trinks i Scholtens (2017), którzy zidentyfikowali 14 moralnie kontrowersyjnych grup produktów.

## Alternatywne ujęcia

Są jednak inne sposoby uznania spółki za „grzeszną”. Jednym z nich jest ocena agencji ratingowych w obszarze ESG (*environmental, social, governance*), na przykład agencji MSCI (Pedersen i in., 2021). Choć spółkę można ocenić za grzeszną wyłącznie na podstawie oceny ESG, nic nie stoi na przeszkodzie, by jednocześnie wykorzystać branżę, w której spółka funkcjonuje, i rating ESG. W związku z tym, że wybrane agencje oceniają spółkę na tle innych spółek z branży, możliwy jest dysonans w zależności od przyjętych kryteriów klasyfikacji. Przykładowo spółka tytoniowa może zostać oceniona pozytywnie na tle innych spółek tytoniowych: wśród dziewięciu spółek tytoniowych trzy miały wysoki rating (ściślej AA), pięć miało umiarkowany rating (BBB lub BB), a jedna niski (ściślej: CCC). Działa to oczywiście w dwie strony: spółka tytoniowa, która funkcjonuje w kontrowersyjnej branży i ma niski rating, może być postrzegana jako szczególnie grzeszna („supergrzeszna”).

Spółkę można także uznać za grzeszną, jeśli zaprzestaje ona wcześniejszych społecznie odpowiedzialnych działań (między innymi Niszczota i in., 2022). Do tego można wykorzystać na przykład zmianę w ocenie agencji ratingowych albo całościowo (na przykład obniżkę z oceny AA na BB), albo tylko w wybranych wymiarach (na przykład traktowanie pracowników). W takim wypadku istotniejsza będzie nie ocena agencji ratingowej, a skala obniżki tej oceny.

Spółkę można uznać za grzeszną, biorąc pod uwagę, kto jest istotnym akcjonariuszem w spółce, kto dostarczył istotnego kapitału obcego tej spółce lub kto zasiada w zarządzie spółki (na przykład CentrumCSR.PL, 2013). Przykładowo spółka może być finansowana przez fundusz kontrolowany przez rząd Arabii Saudyjskiej, co niektórzy mogą uznać za nieakceptowalne ze względu na przypadki rażącego naruszania praw człowieka w tym kraju w przeszłości<sup>2</sup>. Podobnie spółka może zostać oceniona jako nieetyczna, jeśli znaczną część jej pasywów pozyskano z banków, które w przeszłości finansowały reżimy. Wreszcie spółka może być uznana za grzeszną na podstawie tego, kto zasiada na stanowisku prezesa zarządu lub na innych kluczowych stanowiskach.

<sup>2</sup> Za grzeszne spółki można uznać także kluby piłkarskie będące własnością rosyjskich oligarchów. Najczęściej nie są to jednak spółki publiczne.



Niektórzy badacze używają bardziej ogólnego pojęcia brązowej spółki (Pástor i in., 2021). Brązowe spółki definiuje się jako te, które powodują negatywne efekty zewnętrzne (*negative externalities*) w przeciwieństwie do zielonych spółek, które generują pozytywne efekty zewnętrzne. Negatywne efekty zewnętrzne można zdefiniować, uwzględniając całościowo kryteria ESG. Należy jednak zaznaczyć, że terminologia ta nie jest stosowana przez wszystkich – przykładowo dla Zerbiba (2022) brązowe spółki to te, które są obciążające dla środowiska, czyli dotyczą wyłącznie kryterium E.

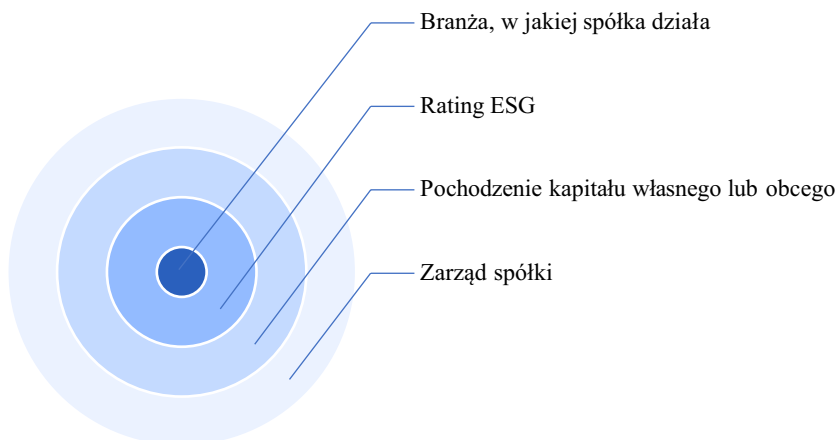
### Poszerzenie kręgu grzeszności

Już od dłuższego czasu można zaobserwować wzrost popularności społecznie odpowiedzialnych inwestycji (na przykład Global sustainable, 2021). Przykładowo 87% millenialsów uważa, że spółki nie powinny być oceniane wyłącznie na podstawie ich wyników finansowych (The generation..., 2020). Zbieżne wyniki można uzyskać, patrząc również na inwestorów w funduszach *venture capital* (Barber i in., 2021). Rosnąca wrażliwość na kwestie pozafinansowe objawia się między innymi ekspansją granic tego, co jest akceptowalne dla inwestorów, czyli poszerzeniem kręgu grzeszności.

Zwiększenie wrażliwości na kwestie społeczne odpowiada w pewien sposób zjawisku ekspansji kręgu moralnego (*moral circle expansion*, na przykład Anthis i Paez, 2021; Laham, 2009). Jest to zjawisko poszerzenia liczby podmiotów, których krzywdy są dla nas istotne. Przykładowo dla coraz większej liczby osób ważne jest, by ograniczyć cierpienie zwierząt. Stanowi to motywację do ograniczenia spożycia produktów mięsnych i innych produktów pochodzenia zwierzęcego. Dla niektórych inwestorów za akceptowalne będą uznane inwestycje, które spełnią wszystkie z wcześniej wymienionych kryteriów, czyli nie będą funkcjonowały w kontrowersyjnej branży, będą miały wysoki rating ESG, nie będą finansowane przez kontrowersyjnych dawców kapitału oraz nie będą posiadały kontrowersyjnych osób w zarządzie<sup>3</sup>. Kręgi grzeszności to kolejne warstwy, które mogą spowodować, że spółka będzie postrzegana jako grzeszna (rysunek 1).

Co ciekawe, jak zauważają Hong i Kacperczyk (2009), nawet spółki tytoniowe – intuicyjnie uznawane za być może najbardziej grzeszne spółki – nie zawsze były uważane za moralnie kontrowersyjne. Spółki te stały się kontrowersyjne dopiero wraz ze wzrostem świadomości szkodliwości tytoniu na zdrowie. Proces ten rozpoczął się w latach czterdziestych XX wieku, ale jawnie kontrowersyjne

<sup>3</sup> Ponownie spółki piłkarskie stanowią dobrą ilustrację grzeszności: wybrane angielskie kluby piłkarskie mają kontrowersyjnych akcjonariuszy i jednocześnie pozyskują przychody od sponsorów działających w branży bukmacherskiej (Stec, 2023).



**Rysunek 1. Kręgi grzeszności spółki**

Źródło: opracowanie własne.

społecznie stały się wraz z uznaniem tytoniu za szkodliwy dla zdrowia przez państwo (Stany Zjednoczone). Od tego czasu niektóre fundusze inwestycyjne – w szczególności fundusze emerytalne – zaczęły je wykluczać z portfeli.

## Jaka jest premia za inwestycje w grzeszne spółki?

Efektom uznania spółki za grzeszną jest wykluczenie jej z kręgu dopuszczalnych inwestycji. Wykluczenie wybranych spółek (lub branż) jest znane pod podjęciem ekranowania (*screening; negative screening*), choć można się również spotkać z pojęciem bojkotu (Luo i Balvers, 2017). Jaki jest efekt takiego ekranowania? Merton (1987) wskazał, że „lekceważone” spółki (*neglected stocks*), które nie cieszą się zainteresowaniem wszystkich inwestorów, powinny mieć wyższe oczekiwane stopy zwrotu (premię). Poniżej przedstawiono wybrane prace empiryczne, które oszacowały wielkość tej premii.

W pionierskim badaniu Honga i Kacperczyka (2009) oszacowano, że inwestycja w grzeszne spółki daje nadzwyczajną stopę zwrotu na poziomie około 3,5% w skali roku. Niezależnie od tego Fabozzi i in. (2008) oszacowali, że premia za inwestycje w grzeszne spółki jest znacząco wyższa, gdyż wynosi około 11,2%, choć bazowali oni na innej klasyfikacji grzesznych spółek. Luo i Balvers (2017) dostarczyli najbardziej skrajnej estymacji premii z grzesznych inwestycji, wskazując, że premia ta może wynosić aż 16,0%. Ostatnie badania – wykorzystujące dane do 2019–2020 roku – sugerują premię na poziomie 3–10% (Luo, 2022; Zerbib, 2022). Więcej szczegółów o tych badaniach przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Premia za inwestycje w grzeszne spółki: wybrane prace empiryczne

Artykuł	Grzeszne produkty	Premia za inwestycje w grzeszne spółki (w %)	Kraj	Lata
Hong i Kacperczyk, 2009	alkohol, tytoń, hazard	3,5	Stany Zjednoczone	1965–2006
Fabozzi i in., 2008	alkohol, tytoń, hazard, broń, rozrywka dla dorosłych, biotechnologia	11,2	21 krajów	1970–2007
Luo i Balvers, 2017	alkohol, tytoń, węgiel	16,0	Stany Zjednoczone	1963–2012
Luo, 2022	najniższy kwantyl kryterium <i>S</i>	9,8	Wielka Brytania	2003–2020
Zerbib, 2022	alkohol, tytoń, hazard	–2,8 (efekt bezpośredni) –1,1 (efekt pośredni)	Stany Zjednoczone	1999–2019

Źródło: opracowanie własne.

## Najważniejsze teorie dotyczące grzesznych spółek

W ostatnich latach przeprowadzono także szereg rozważań teoretycznych nad grzesznymi spółkami. Poniżej przedstawiono najważniejsze z nich.

Być może najważniejszym z nich jest badanie Pedersena i in. (2021), którzy pokazali, że związek między grzesznością (lub na przeciwległym biegunie – „świętością”) spółki a oczekiwanymi nadzwyczajnymi stopami zwrotu będzie uzależniony od tego, czy na rynku dominują inwestorzy, którzy są motywowani czynnikami ESG, świadomi istnienia tych czynników, czy nieświadomi istnienia tych czynników. W przypadku gdy inwestorzy wykazują dużą wrażliwość na czynniki ESG (są motywowani czynnikami ESG), teoria Pedersena i współpracowników przewiduje, że grzeszne spółki będą miały wyższe oczekiwane stopy zwrotu, w zgodzie z kluczową obserwacją Honga i Kacperczyka (2009) pokazującą, że grzeszne spółki mają wyższe zrealizowane stopy zwrotu niż pozostałe spółki.

Teoria ta jest wartościowa, gdyż dopuszcza także inne relacje między ESG a stopami zwrotu. Możliwa jest także pozytywna korelacja między ratingiem ESG a stopami zwrotu (co pokazują niektóre badania empiryczne przeciwstawiane badaniu Honga i Kacperczyka (2009), jeśli (1) rating jest użyteczny w prognozowaniu przyszłych zysków spółki i (2) związek ten nie jest w pełni skwantyfikowany przez rynki finansowe.

Luo i Balvers (2017) zaproponowali model teoretyczny, który miał uzupełnić słabości wcześniejszych modeli. Argumentowali, że – inaczej niż w modelu Mertona (1987) – premia za inwestycję w lekceważone spółki nie wynika wyłącznie z przeniesienia ryzyka niesystematycznego na mniejszą liczbę inwestorów. Dodatkowo twierdzili, że premia za inwestycje w grzeszne spółki nie wynika – jak uważają niektórzy (na przykład Fabozzi i in., 2008) – z ryzyka związanego ze zwiększonym prawdopodobieństwem procesów sądowych, ryzyka niższej płynności czy ryzyka wynikającego z nadwrażliwości inwestorów na publikacje nowych informacji o tych spółkach. Luo i Balvers zasugerowali, że premia za inwestowanie w grzeszne spółki – którą nazywają premią za bojkot – wynika z tego, że inwestujący w lekceważone spółki muszą ponieść ciężar posiadania tych spółek w swoich portfelach, co oznacza, że ich portfele znacząco różnią się od portfela rynkowego. Premia za inwestycje w grzeszne spółki jest wyłącznie rekompensatą za dodatkowe ryzyko, które muszą ponieść, a nie z istnienia osobliwych rodzajów ryzyka związanych z tymi spółkami (jak zwiększone ryzyko procesów sądowych).

Pástor i in. (2021), używając podziału spółek na brązowe i zielone, pokazali analitycznie, że brązowe spółki mają wyższe oczekiwane stopy zwrotu, a zielone niższe. Zieloni inwestorzy są jednak skłonni poświęcić stopę zwrotu dla zwiększenia swojej użyteczności w wyniku posiadania zielonego portfela (nieposiadania brązowych spółek). Głównym wkładem badaczy jest pokazanie poprzez model teoretyczny, że nieoczekiwane zmiany preferencji inwestorów na bardziej zbieżne z kryteriami ESG mogą spowodować, że zielone inwestycje przyniosą wyższą stopę zwrotu niż brązowe.

Inną ważną pracą teoretyczną jest praca Zerbiba (2022), w której inwestorzy równolegle rozważają spółki, w które nie zainwestują (grzeszne spółki), i spółki, w które chcą zainwestować więcej ze względu na ich pożądane, „zielone” właściwości. Innymi słowy, badacz ten uwzględnił w swoim modelowaniu to, że inwestorzy zainteresowani odpowiedzialnym inwestowaniem są zainteresowani zarówno wykluczaniem grzesznych spółek, jak i przeważaniem zielonych spółek w swoich portfelach. Istotnym wkładem ich teorii jest dokonanie dekompozycji premii za inwestowanie w brązowe i zielone spółki na: (1) efekt wykluczenia spółek (*exclusion effect*), w części odpowiadający premii za zainwestowania w „zaniebane” spółki w pracy Mertona (1987), oraz (2) efekt opisujący odmienność preferencji wobec zielonych spółek (*taste effect*). Choć ten drugi efekt dotyczy głównie spółek, które są akceptowalne dla „zrównoważonych” inwestorów, dotyczy on także – pośrednio – spółek grzesznych. Efekt ten jest wynikiem tego, że stopy zwrotu z grzesznych spółek są skorelowane ze stopami zwrotu najbardziej brązowych spółek (tj. tych, które najmniej dbają o środowisko). Ta premia odpowiada – według szacunków Zerbiba – za 28% całkowitej premii z tytułu bycia grzeszną spółką.

**Tabela 2. Typy inwestorów: wybrane prace teoretyczne**

Artykuł	Typy inwestorów
Heinkel i in., 2001	– zieloni inwestorzy – wykluczający brązowe spółki – neutralni inwestorzy – skłonni do inwestowania we wszystkie spółki
Luo i Balvers, 2017	– typu R – wykluczający grzeszne spółki – typu U – skłonni do inwestowania we wszystkie spółki
Pedersen i in., 2021	– typu M – motywowani kryteriami ESG – typu A – świadomi kryteriów ESG – typu U – nieświadomi kryteriów ESG
Pástor i in., 2021	– kontinuum inwestorów, w różnym stopniu zainteresowana kryterium ESG
Zerbib, 2022	– zwyczajni inwestorzy – skłonni do inwestowania we wszystkie spółki – zrównoważeni inwestorzy – wykluczający grzeszne spółki i przeważający zielone spółki

Źródło: opracowanie własne.

We wspomnianych pracach teoretycznych przyjęto odmienny sposób klasyfikacji inwestorów. W tabeli 2 przedstawiono sposoby klasyfikacji inwestorów, które przyjęto w tych badaniach, uwzględniając także pionierską pracę Heinkela i in. (2001) bazującą na podziale inwestorów na różne klasy ze względu na ich wrażliwość społeczną.

Poniżej przedstawiono serię badań, w których pokazano, jacy ludzie wykazują chęć inwestowania w grzeszne spółki, a jacy są im przeciwni.

## Determinanty skłonności do inwestowania w grzeszne spółki

### Inklinacje moralne

Intuicja podpowiada, że skłonność do grzesznych inwestycji powinna zależeć od inklinacji moralnych danej osoby. Być może najbardziej znanym sposobem określenia inklinacji moralnych są dylematy wagonikowe (*trolley dilemmas*; Foot, 1967). W największym uproszczeniu w dylematach wagonikowych należy zdecydować, czy jest zasadne poświęcenie życia jednej osoby, by uratować życie pięciu osób, albo przez przełączenie zwrotnicy, która skierowałaby pociąg na inny tor, albo przez pchnięcie jednej osoby, która zatrzymałaby bieg pociągu. Przyjmuje się, że osoba, która decyduje się na uratowanie życia pięciu osób kosztem jednej osoby, wykazuje skłonności utylitarystyczne, czyli jest skłonna podjąć trudną decyzję o poświęceniu jednego życia, dlatego że konsekwencją tej decyzji jest uratowanie życia większej liczby osób. Alternatywnie osoba może nie podjąć działania, uznawszy, że nie można krzywdzić innych osób, nawet

jeśli będzie to dla dobra większej liczby osób. O takiej osobie powiemy, że ma skłonności deontologiczne.

Wadą dylematów wagonikowych jest zakładanie, że skłonności deontologiczne i utylitarystyczne są sobie przeciwstawne. Poświęcenie życia jednej osoby oznacza, że mamy inklinację utylitarystyczną, a brak skłonności do tegoż działania sugeruje skłonność deontologiczną. Istnieje jednak metoda, która pozwala na niezależne oszacowanie inklinacji deontologicznych i utylitarystycznych – metoda dysocjacji procesu (Conway i Gawronski, 2013). W tej metodzie wykorzystuje się 10 dylematów moralnych w dwóch wersjach: w tej, w której osoby mające skłonności deontologiczne i utylitarystyczne powinny uznać czynienie krzywdy za niezasadne, i w tej, w której „utilitaryści” uznają krzywdę za zasadną, ale „deontolodzy” nie.

W pracy Niszczoty i in. (2022) wykorzystano metodę dysocjacji procesu dla oceny wpływu inklinacji moralnych na skłonność do podjęcia grzesznych inwestycji. Badanie pokazało, że osoby z wyższymi skłonnościami deontologicznymi lub wyższymi skłonnościami utylitarystycznymi mają większą awersję do inwestowania w grzeszne spółki. W tym pierwszym przypadku jest to intuicyjny wynik, wszak deontolodzy nie uznają, by krzywdzenie innych można uznać za zasadne, nawet jeśli przyniosłoby to korzyści znacznej liczbie osób (na przykład tych zatrudnionych przez spółki produkujące tytoń). W drugim przypadku badanie pokazuje, że dla utylitarystów następuje „ważenie” krzywd i korzyści społecznych spółek przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Sugeruje to dodatkowy związek: mimo iż skłonności deontologiczne i utylitarystyczne niezależnie wpływają na zmniejszenie skłonności do grzesznych inwestycji, awersja do grzesznych inwestycji nie jest, paradoksalnie, najwyższa u osób mających jednocześnie wysokie skłonności deontologiczne i wysokie skłonności utylitarystyczne. Sugeruje to, że ludzie uwzględniają w kalkulacjach moralnych korzyści z istnienia grzesznych spółek między innymi poprzez zatrudnienie, które oferują, oraz poprzez uiszczane przez nie podatki.

## Stopa zwrotu

Skłonność do inwestowania można także oszacować poprzez manipulację oczekiwaną stopą zwrotu z inwestycji. Choć inwestorzy nie mogą oczywiście decydować o stopie zwrotu z inwestycji w konkretne aktywo, manipulowanie stopą zwrotu w hipotetycznym scenariuszu może pokazać, na ile przekonanie do tego, że inwestowanie w grzeszne spółki jest nieakceptowalne, pozostaje kwestią niepodlegającą dyskusji moralnej, którą każdy może podjąć. Skrajnym przypadkiem byłby całkowity brak wrażliwości na zwiększenie oczekiwanej stopy zwrotu.

W pracy Niszczoły i in. (2023) zbadano, jak ludzie zmieniają skłonność do inwestowania w grzeszne spółki przy wyższych hipotetycznych stopach zwrotu. Wykorzystano tutaj scenariusz bazowy – brak premii (0 p.p. premii) – i szereg hipotetycznych nadzwyczajnych stóp zwrotu (1, 2, 4, 8 i 16 p.p. premii) w spółkach z indeksu S&P 500, które działały albo w 14 grzesznych branżach (Trinks i Scholtens, 2017), albo w 14 konwencjonalnych branżach (tych wykorzystanych wcześniej w pracy (Niszczoła i Białek, 2021a) oraz siedmiu innych branżach). Wyniki pokazują, że – patrząc całościowo – ludzie wykazują skłonność do zwiększenia inwestycji w grzeszne spółki dla wyższych stóp zwrotu. Część osób wykazuje jednak brak skłonności do inwestowania w grzeszne spółki przy braku premii i pozostaje niewrażliwa na wyższe stopy zwrotu z grzesznej inwestycji. O takich osobach mówi się w badaniach, że ich zachowania są obserwowalnie deontologiczne (Bénabou i in., 2022; Falk i Szech, 2013).

## Płeć oraz posiadanie córek

Badanie ukierunkowane na porównanie różnic międzypłciowych w postrzeganiu grzesznych spółek pokazało, że kobiety wykazują mniejszą skłonność do inwestowania w moralnie kontrowersyjne spółki (Niszczoła i Białek, 2021a), co zostało potwierdzone także w innym badaniu (Niszczoła i Białek, 2021b). Jest to zbieżne z badaniami dowodzącymi, że kobiety częściej niż mężczyźni mają skłonności deontologiczne, to jest częściej uznają działanie czyniące krzywdę jako nieakceptowalne moralnie, nawet uwzględniając znaczne korzyści z takiego działania (na przykład uratowanie życia pięciu osób kosztem życia jednej osoby).

Potencjalnie mężczyźni mogą się zbliżyć zachowaniami do kobiet poprzez posiadanie córek. Mechanizmem stojącym za takim „importem” postaw jest otwarcie się na perspektywę osoby drugiej płci poprzez rodzicielstwo. Washington (2008) stwierdził, że kongresmeni mający córki częściej głosują za utrzymaniem prawa do aborcji, co jest interpretowane jako przychylność prawom kobiet. Badanie Niszczoła i Białek (2021b) jest częściowo zbieżne z literaturą sugerująca istnienie „efektu córki”, gdyż mężczyźni z córkami byli mniej skłonni do inwestowania w grzeszne spółki. Nie byli oni jednak bardziej skłonni do podjęcia pracy w takich spółkach.

## Pochodzenie grzechu

Paradoksalnie nawet spółki, które starają się stworzyć etyczną wersję jakiegoś produktu, mogą odczuć negatywne konsekwencje bycia kojarzonym z „pierwotną” wersją tego produktu. W artykule Niszczoły i Błaszczyńskiego

(2023) porównano skłonność do inwestowania w spółki produkujące konwencjonalne i sztuczne mięso (mięso laboratoryjne). Badania te pokazały, że ludzie mają awersję do inwestowania zarówno w te pierwsze – które powszechnie uważa się za powodujące cierpienie zwierząt w trakcie ich hodowli – jak i te drugie – gdzie produkcja mięsa nie powoduje cierpienia zwierząt.

Sugeruje to, że wyeliminowanie cierpienia nie musi przekładać się na odwrócenie percepcji spółki produkującej alternatywną wersję produktu. Choć spółka produkująca mięso laboratoryjne mogłaby wręcz – hipotetycznie – być uznana za spółkę społecznie odpowiedzialną, negatywne skojarzenia z samym mięsem wpływają na negatywny odbiór tych spółek, przynajmniej u części potencjalnych inwestorów.

## Delegowanie decyzji inwestycyjnej oraz zajęcie krótkiej pozycji

Decyzje inwestycyjne najczęściej nie są podejmowane bezpośrednio przez inwestora. Za większością decyzji stoją inwestorzy instytucjonalni, tacy jak zarządzający funduszami inwestycyjnymi lub emerytalnymi, lub – coraz częściej – mniej lub bardziej zaawansowane algorytmy sztucznej inteligencji, czyli „maszyny” (Rahwan i in., 2019). Ponadto wybrani zarządzający funduszami (na przykład funduszami hedgingowymi) mają także możliwość krótkiej sprzedaży akcji grzesznych spółek. Poniżej przedstawiono kilka badań empirycznych poruszających kwestię delegowania grzesznych inwestycji oraz krótkiej sprzedaży grzesznych spółek.

### Delegowanie decyzji inwestycyjnych do „świętych” zarządzających

Wiele osób postrzega posiadanie akcji grzesznych spółek za niepożądane, stąd posiadanie tych akcji w portfelach funduszy również jest – domyślnie – niepożądane. Zarządzający funduszami sami nierzadko decydują o wykluczeniu wybranych branż lub spółek z portfela (Hong i Kacperczyk, 2009). Czy istnieją jednak wyjątkowe przypadki, gdy zarządzający funduszami mają społeczną akceptację do inwestowania w grzeszne spółki?

W teorii licencji moralnej (na przykład Merritt i in., 2010) sugeruje się, że tak potencjalnie może być. Według tej teorii osoby, których przeszłe działania sugerują posiadanie „kręgosłupa moralnego”, mogą nabyć „licencję” do podjęcia nieetycznych działań. Stoją za tym dwa możliwe mechanizmy: przeszłe



dobrze uczynki mogą przełożyć się na „punkty” moralne, które mogą być następnie użyte na mniej etyczne działania (*moral credits account*), lub następuje rewaluacja mniej etycznego działania w związku z podjęciem takiego działania przez osobę z silnym kręgosłupem moralnym (*moral credentials account*). Teoria licencji moralnej sugeruje, że zarządzający funduszami, którzy mają silny kręgosłup moralny, mogą pozyskać „licencję” na inwestowanie w grzeszne spółki. Jednocześnie możliwy jest przeciwny efekt – tacy zarządzający mogą także mieć mniejsze społeczne przyzwolenie na tego typu inwestycje, dlatego że może to być ocenione jako hipokryzja (na przykład Effron i in., 2015; O’Connor i in., 2020).

W artykule autorstwa Niszczoły i Conwaya (2023) sprawdzono, na ile przeszłe działania zarządzających funduszami zwiększają ich uprawnienia do inwestowania w grzeszne spółki. W tym celu wykorzystano dwa sposoby uzyskania potencjalnej licencji moralnej: przeszłe działania inwestycyjne (inwestowanie w społecznie odpowiedzialne spółki) oraz przeszłe działania pozainwestycyjne (zaszczytna służba wojskowa). Żaden z przeprowadzonych eksperymentów nie wskazywał, by możliwe było uzyskanie licencji do inwestowania w grzeszne spółki. Wyniki są bardziej zbieżne z hipotezą, że dokonanie grzesznych inwestycji przez „świętych” zarządzających może mieć cechy hipokryzji moralnej.

## Delegowanie decyzji inwestycyjnych do algorytmów

Coraz częściej za dopasowanie struktury portfela inwestycyjnego odpowiedzialne są zaawansowane algorytmy działające na rzecz inwestora indywidualnego lub instytucjonalnego. Delegowanie procesu inwestycyjnego maszynom – zdefiniowanym jako zaawansowane algorytmy wykorzystujące uczenie maszynowe (sztuczna inteligencja) – mogłoby hipotetycznie wpłynąć na zwiększenie apetytu inwestorów na grzeszne inwestycje. Köbis i in. (2021) wskazują, że oddelegowanie maszynom decyzji mających pewien pierwiastek moralny może zwiększyć nieetyczne zachowania. Po pierwsze, mogą one stanowić wygodny sposób przeniesienia odpowiedzialności. Maszyny służą wykonywaniu zadań postawionych przez człowieka, a nie ich kwestionowaniu. W sytuacji powstania szkody maszyna pozostanie bierna wobec prób przerwania na nią odpowiedzialności. Po drugie, maszyny mogą stworzyć bufor (dystans) między człowiekiem a czynioną krzywdą.

W pracy Niszczoły i Kaszása (2020) zbadano, na ile delegowanie decyzji inwestycyjnych maszynom jest postrzegane odmiennie od delegowania tych samych decyzji ludziom. Badania o podobnym charakterze zyskały na znaczeniu wraz ze zwiększeniem popularności robodoradztwa inwestycyjnego (na

przykład D'Acunto i in., 2019) – w którym to maszyny dokonują inwestycji na rzecz inwestora indywidualnego – jak i zwiększeniem wykorzystania maszyn do podjęcia wielu decyzji inwestycyjnych lub wsparcia tych procesów (na przykład Harvey i in., 2017). Wyniki pięciu eksperymentów sugerują, że ludzie mają awersję wobec maszyn, wolą, by decyzje inwestycyjne były podejmowane przez ludzi. Zjawisko to dotyczy zarówno spółek grzesznych, jak i spółek konwencjonalnych. Badanie pokazuje, że ludzie mają niechęć do tego, by maszyny podejmowały decyzje mające zabarwienie moralne, w zgodzie z wcześniejszym badaniem Bigmana i Graya (2018). Występowanie tego zjawiska dotyczącego także dla innych spółek jest jednak zaskakujące. Być może wyjaśnieniem jest to, że grzeszność spółki została zdefiniowana na podstawie branży, w której spółka funkcjonuje. Jest to najprostszy sposób klasyfikacji grzeszności, a co za tym idzie – nie wymaga on zasadniczo ludzkiej interwencji (interpretacji).

### Krótką pozycja

Zdecydowana większość badań zakłada nabycie akcji grzesznych aktywów, czyli zajęcie długiej pozycji. W tej sytuacji wartość inwestycji będzie oczywiście rosła, jeśli cena aktywa będzie rosła. Choć jest to zdecydowanie trudniejsze do zaimplementowania w praktyce (na przykład Shleifer i Vishny, 1997), w wielu wypadkach możliwe jest jednak zajęcie pozycji przeciwstawnej: krótkiej pozycji. Jest ona również nazywana krótką sprzedażą i polega na pożyczeniu akcji spółki od ich właściciela i sprzedaży tych akcji, a potem odkupieniu takiej samej liczby akcji tej spółki w późniejszym terminie i oddaniu ich pierwotnemu właścicielowi. W takiej sytuacji wartość inwestycji będzie rosła, jeśli cena aktywa będzie malała. Nie jest jednak jasne, czy zajęcie krótkiej pozycji na akcjach grzesznych spółek będzie postrzegane przez ludzi jako szlachetne. Według wcześniejszych badań wzbogacanie się na niepowodzeniu innych jest postrzegane negatywnie (Inbar i in., 2012; Lotz i Fix, 2013).

Próbie odpowiedzi na to, jak postrzegana jest krótka sprzedaż grzesznych spółek, podjęto we wcześniej wspomnianym badaniu Niszczoty i Conwaya (2023), w którym obok długich pozycji przeanalizowano także społeczną akceptację krótkiej sprzedaży grzesznych spółek. Badanie to pokazało, że „święci” zarządzający funduszami nie tylko nie mają licencji na inwestowanie w grzeszne spółki, ale nie mają także licencji na inwestowanie przeciwko nim. Wydaje się prawdopodobne, że zajęcie krótkiej pozycji jest społecznie nieakceptowalne niezależnie od tego, czy stoją za tym szlachetne intencje, czy nie.

## Kierunki przyszłych badań

Przedstawione prace empiryczne i teoretyczne pozwoliły lepiej poznać własności grzesznych inwestycji. Pozostaje jednak wiele niewyjaśnionych kwestii dotyczących tego, jak te są inwestycje postrzegane. Ponadto nadal wiemy stosunkowo mało o tym, jak pojawienie się rzeczywistych (a nie tylko hipotetycznych) bodźców finansowych wpływa na decyzję o zainwestowaniu w grzeszne spółki. Poniżej przedstawiono trzy możliwe kierunki dla przyszłych badań, które mogłyby uzupełnić wybrane luki badawcze.

### Lepkość

Stosunkowo mało zbadanym zagadnieniem jest to, na ile „grzechy” spółek są lepkie, czyli na ile społecznie nieodpowiedzialne działania pozostają w pamięci inwestorów. Przykładowo jeśli spółka produkująca alkohol drastycznie zmienia strategię działania i zaprzestała produkcji napojów alkoholowych – zamiast tego skupiając się na przykład na napojach bezalkoholowych – to czy inwestorzy, który wcześniej byli przeciwni tej inwestycji ze względów moralnych, momentalnie uznają ją za akceptowalną? Podobnie czy spółka, która przez cały okres działalności pozyskiwała kapitał z krajów regularnie oskarżanych o łamanie praw człowieka, staje się akceptowalna po gruntownej zmianie struktury akcjonariuszy na tych pochodzących z krajów znanych z szanowania praw człowieka? Jest to wątpliwe. Przyszłe badania mogłyby pokazać, jak długo grzeszność spółki w przeszłości będzie „rzucać cień” na warunki, w jakich pozyskuje kapitał.

### Kombinacje warstw grzeszności

Tak jak wcześniej wspomniano, grzeszność spółki może wynikać z szeregu czynników – branży, w której spółka działa, jej ratingu ESG, przeszłości finansujących spółki, ale także ich zarządzających. Rzadko jednak łączy się te kategorie – nie mówi się, przykładowo, o relatywnie etycznych spółkach tytoniowych albo o „supergrzesznych” spółkach, czyli takich, które są grzeszne, stosując kilka różnych kryteriów (na przykład Stec, 2023). W przyszłych badaniach można by w większym stopniu skupić się na dysonansach między różnymi wymiarami grzeszności, ale także lepiej zbadać postrzeganie „supergrzesznych” spółek.

## Luka między deklarowanym a rzeczywistym działaniem

Nie można wykluczyć, że deklarowane zachowania odnośnie do inwestycji w grzeszne spółki nie będą w pełni odpowiadały rzeczywistym decyzjom inwestycyjnym. Zjawisko rozbieżności między deklarowanymi a rzeczywistymi decyzjami nazwano *hypothetical gap* (na przykład List i Gallet, 2001). W inwestycjach w grzeszne spółki może istnieć podobny rozdźwięk – łatwo jest zadeklarować, że nie zainwestowałyby się w takie spółki, ale trudniej jest rzeczywiście podjąć trud wykluczenia takich spółek z portfela, w szczególności gdy dotyczą one trudniej obserwowalnych lub kwantyfikowalnych warstw grzeszności.

W przyszłych badaniach powinno się spróbować oszacować wielkość tej luki dla grzesznych inwestycji. W badaniu takim można by, przykładowo, wykorzystać eksperyment laboratoryjny, w którym badani musieliby określić cenę, jaką są w stanie zapłacić za uniknięcie grzesznej inwestycji, powodującej negatywny efekt zewnętrzny (Bonneton i in., 2022; Siemroth i Hornuf, 2023). Wielkość tę można by porównać z hipotetyczną ceną, jaką byłaby skłonna zapłacić niezależna grupa badanych o podobnych charakterystykach (płeć, wiek, doświadczenie inwestycyjne) do tej w grupie eksperymentalnej.

## Podsumowanie

Piętnaście lat badań nad grzesznymi spółkami, które ukazały się od pionierskiej publikacji Honga i Kacperczyka (2009), pogłębiły naszą wiedzę o tych spółkach. Liczne prace teoretyczne wskazały, w jakich okolicznościach grzeszne spółki generują nadzwyczajne stopy zwrotu, co było kluczową obserwacją tych autorów.

Badania nad grzesznymi spółkami pozwoliły także zidentyfikować szereg czynników mających wpływ na to, jak są postrzegane te spółki. Skłonność do inwestowania w grzeszne spółki jest mniejsza u osób mających inklinacje deontologiczne lub utylitarystyczne, a także u kobiet (i u mężczyzn mających córki). Sporo osób jest skłonnych zwiększyć inwestycje w takie spółki w hipotetycznym scenariuszu zakładającym podwyższenie stóp zwrotu, co sugeruje pewną zamienną sferę moralnej ze sferą monetarną. Część osób pozostaje jednak zupełnie obojętna wobec takiego „przekupstwa”.

Wreszcie, badania nad grzesznymi spółkami pokazały, że zajęcie krótkiej pozycji na akcjach tych spółek jest postrzegane niekorzystnie, nawet jeśli pozycję taką zajął zarządzający funduszem, który zachował się szlachetnie w przeszłości. Istniejące badanie nie sugeruje także, by delegowanie decyzji inwestycyjnych do algorytmów sztucznej inteligencji było skutecznym sposobem ominięcia rozterek moralnych związanych z inwestowaniem w grzeszne spółki.

## Bibliografia

- Anthis, J. R. i Paez, E. (2021). Moral circle expansion: A promising strategy to impact the far future. *Futures*, 130, 102756. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2021.102756>
- Barber, B. M., Morse, A. i Yasuda, A. (2021). Impact investing. *Journal of Financial Economics*, 139(1), 162–185. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.07.008>
- Bénabou, R., Falk, A., Henkel, L. i Tirole, J. (2022). *Eliciting moral preferences: Theory and experiment*. Working Paper, 26. <https://ideas.repec.org/p/pri/econom/2022-26.html>
- Bigman, Y. E. i Gray, K. (2018). People are averse to machines making moral decisions. *Cognition*, 181, 21–34. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2018.08.003>
- Bonnefon, J.-F., Landier, A., Sastry, P. R. i Thesmar, D. (2022). *The moral preferences of investors: Experimental evidence*. Working Paper, 29647. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w29647>
- CentrumCSR.PL. (2013). *Brudny zysk. Jak korporacje, banki i fundusze inwestycyjne czerpią zyski z łamania praw człowieka*. [https://www.csrinfo.org/wp-content/uploads/2016/07/raport\\_brudny-zysk-2013.pdf](https://www.csrinfo.org/wp-content/uploads/2016/07/raport_brudny-zysk-2013.pdf)
- Conway, P. i Gawronski, B. (2013). Deontological and utilitarian inclinations in moral decision making: A process dissociation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 216–235. <https://doi.org/10.1037/a0031021>
- D’Acunto, F., Prabhala, N. i Rossi, A. G. (2019). The promises and pitfalls of robo-advising. *The Review of Financial Studies*, 32(5), 1983–2020. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz014>
- Effron, D. A., Lucas, B. J. i O’Connor, K. (2015). Hypocrisy by association: When organizational membership increases condemnation for wrongdoing. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 130, 147–159. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2015.05.001>
- Fabozzi, F. J., Ma, K. C. i Oliphant, B. J. (2008). Sin stock returns. *Journal of Portfolio Management*, 35(1), 82. <https://doi.org/10.3905/JPM.2008.35.1.82>
- Falk, A. i Szech, N. (2013). Morals and markets. *Science*, 340(6133), 707–711. <https://doi.org/10.1126/science.1231566>
- Foot, P. (1967). The problem of abortion and the doctrine of double effect. *Oxford Review*, 5, 5–15.
- Global sustainable investment alliance. (2021). *Global Sustainable Investment Review*. <https://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2021/08/GSIR-20201.pdf>
- Harvey, C. R., Rattray, S., Sinclair, A. i Hemert, O. V. (2017). Man vs. machine: Comparing discretionary and systematic hedge fund performance. *The Journal of Portfolio Management*, 43(4), 55–69. <https://doi.org/10.3905/jpm.2017.43.4.055>
- Heinkel, R., Kraus, A. i Zechner, J. (2001). The effect of green investment on corporate behavior. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 36(4), 431–449. <https://doi.org/10.2307/2676219>
- Hong, H. i Kacperczyk, M. (2009). The price of sin: The effects of social norms on markets. *Journal of Financial Economics*, 93(1), 15–36. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.09.001>

- Inbar, Y., Pizarro, D. A. i Cushman, F. (2012). Benefiting from misfortune: When harmless actions are judged to be morally blameworthy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(1), 52–62. <https://doi.org/10.1177/0146167211430232>
- Köbis, N., Bonnefon, J.-F. i Rahwan, I. (2021). Bad machines corrupt good morals. *Nature Human Behaviour*, 1–7. <https://doi.org/10.1038/s41562-021-01128-2>
- Laham, S. M. (2009). Expanding the moral circle: Inclusion and exclusion mindsets and the circle of moral regard. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(1), 250–253. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.08.012>
- List, J. A. i Gallet, C. A. (2001). What experimental protocol influence disparities between actual and hypothetical stated values?. *Environmental and Resource Economics*, 20(3), 241–254. <https://doi.org/10.1023/A:1012791822804>
- Lobe, S. i Walkshäusl, C. (2016). Vice versus virtue investing around the world. *Review of Managerial Science*, 10(2), 303–344. <https://doi.org/10.1007/s11846-014-0147-3>
- Lotz, S. i Fix, A. R. (2013). Not all financial speculation is treated equally: Laypeople's moral judgments about speculative short selling. *Journal of Economic Psychology*, 37, 34–41. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.05.005>
- Luo, D. (2022). ESG, liquidity, and stock returns. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 78, 101526. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2022.101526>
- Luo, H. A. i Balvers, R. J. (2017). Social screens and systematic investor boycott risk. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(1), 365–399. <https://doi.org/10.1017/S0022109016000910>
- Merritt, A. C., Effron, D. A. i Monin, B. (2010). Moral self-licensing: When being good frees us to be bad. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(5), 344–357. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2010.00263.x>
- Merton, R. C. (1987). A simple model of capital market equilibrium with incomplete information. *The Journal of Finance*, 42(3), 483–510.
- Niszczota, P. i Białek, M. (2021a). Women oppose sin stocks more than men do. *Finance Research Letters*, 41, 101803. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101803>
- Niszczota, P. i Białek, M. (2021b). The effect of gender and parenting daughters on judgments of morally controversial companies. *PLOS ONE*, 16(12), e0260503. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0260503>
- Niszczota, P., Białek, M. i Conway, P. (2022). Deontological and utilitarian responses to sacrificial dilemmas predict disapproval of sin stocks. *Social Psychology*, 53(2), 51–62. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000474>
- Niszczota, P. i Błaszczyszki, J. (2023). *Hard to digest investments: People oppose investment in both conventional and cultured meat producers*. SSRN Scholarly Paper, 4329554. <https://papers.ssrn.com/abstract=4329554>
- Niszczota, P. i Conway, P. (2023). *Saint fund managers cannot earn the license to sin*. Working Paper.
- Niszczota, P., Conway, P. i Białek, M. (2023). *Unethical investments: The baseline propensity to invest and the susceptibility to moral decay*. Working Paper.
- Niszczota, P. i Kaszás, D. (2020). Robo-investment aversion. *PLOS ONE*, 15(9), e0239277. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0239277>
- O'Connor, K., Effron, D. A. i Lucas, B. J. (2020). Moral cleansing as hypocrisy: When private acts of charity make you feel better than you deserve. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(3), 540–559. <https://doi.org/10.1037/pspa0000195>

- Pástor, L., Stambaugh, R. F. i Taylor, L. A. (2021). Sustainable investing in equilibrium. *Journal of Financial Economics*, 142(2), 550–571. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.12.011>
- Pedersen, L. H., Fitzgibbons, S. i Pomorski, L. (2021). Responsible investing: The ESG-efficient frontier. *Journal of Financial Economics*, 142(2), 572–597. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.11.001>
- Rahwan, I., Cebrian, M., Obradovich, N., Bongard, J., Bonnefon, J.-F., Breazeal, C., Crandall, J. W., Christakis, N. A., Couzin, I. D., Jackson, M. O., Jennings, N. R., Kamar, E., Kloumann, I. M., Larochelle, H., Lazer, D., McElreath, R., Mislove, A., Parkes, D. C., Pentland, A. ‘Sandy’, ... Wellman, M. (2019). Machine behaviour. *Nature*, 568(7753). <https://doi.org/10.1038/s41586-019-1138-y>
- Shleifer, A. i Vishny, R. W. (1997). The limits of arbitrage. *The Journal of Finance*, 52(1), 35–55.
- Siemroth, C. i Hornuf, L. (2023). Why do retail investors pick green investments? A lab-in-the-field experiment with crowdfunders. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 209, 74–90. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.02.023>
- Stec, R. (2023, 17 kwietnia). *Narodowa strategia odmóżdżenia Polaków*. wyborcza.pl. <https://wyborcza.pl/7,154903,29667588,narodowa>
- The generation game – Wall Street will soon have to take millennial investors seriously. (2020, październik 20). *The Economist*. <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/10/20/wall-street-will-soon-have-to-take-millennial-investors-seriously>
- Trinks, A. i Scholtens, B. (2017). The opportunity cost of negative screening in socially responsible investing. *Journal of Business Ethics*, 140(2), 193–208. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2684-3>
- Washington, E. L. (2008). Female socialization: How daughters affect their legislator fathers. *American Economic Review*, 98(1), 311–332. <https://doi.org/10.1257/aer.98.1.311>
- Zerbib, O. D. (2022). A sustainable capital asset pricing model (S-CAPM): Evidence from environmental integration and sin stock exclusion. *Review of Finance*, 26(6), 1345–1388. <https://doi.org/10.1093/rof/rfac045>

 **Paweł Kliber**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

p.kliber@ue.poznan.pl

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/9>

## 9. FINANSE EWOLUCYJNE

### Evolutionary finance

**Abstract:** In the article we present an evolutionary approach to the theory of finance, which becomes more and more popular in the recent years. This approach, known as ‘evolutionary finance’, differs from both the classical financial theory, based on the general equilibrium theory, and the more recent behavioural approach. As the behavioural approach, the evolutionary finance takes into account financial behaviours of real agents, which very often differ much from the ones proposed by the classical theory. But evolutionary finance (unlike the behavioural approach) also tries to provide explanations of these behaviours. These explanations provide an analysis of processes of historical evolution or some evolution-like processes (i.e. the processes that share the same mechanism as the biological evolution). In the chapter, we provide a brief overview of literature connected with this topic.

**Keywords:** evolutionary finance, preferences, risk premium, risk aversion, investment strategies, minority game, cultural evolution.

### Wprowadzenie

Klasyczna teoria finansów jest oparta na teorii równowagi ogólnej. W modelach takich zakłada się, że agenci ekonomiczni są racjonalni i podejmują właściwe decyzje w odpowiedzi na napływające informacje. Teoria klasyczna przybiera

#### Sugerowane cytowanie:

Kliber, P. (2023). Finanse ewolucyjne. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 151–169). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/9>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe



najpełniejszy wyraz w hipotezie rynków efektywnych, zgodnie z którą rynki finansowe jedynie reagują na napływające informacje. Instytucje i osoby działające na takich rynkach natychmiast podejmują odpowiednie działania, a ceny wracają do „cen równowagi”.

Takie podejście jest kwestionowane ze strony finansów behawioralnych. O ile klasyczne podejście ukształtowało się na gruncie teorii równowagi ogólnej i przedstawia przede wszystkim argumenty teoretyczne, o tyle w podejściu behawioralnym (opracowanym początkowo przez badaczy zajmujących się psychologią) stosuje się metody bardziej empiryczne. Przygląda się, jak rzeczywiście zachowują się jednostki, które muszą dokonywać wyborów takich jak decyzje na rynkach finansowych. O ile podejście klasyczne ma silnie rozbudowaną teorię, to podejście behawioralne ma mocną podstawą empiryczną.

W ostatnich latach coraz bardziej istotne staje się jeszcze inne podejście, tzw. „finansów ewolucyjnych”, czyli takie, w którym stosuje się metody wypracowane w teorii ewolucji. O tym, że koncepcja ta jest coraz bardziej popularna, może świadczyć fakt, że dwa ważne czasopisma (*Journal of Mathematical Finance* oraz *Proceedings of the National Academy of Sciences*) poświęciły wydania specjalne tej tematyce. W finansach ewolucyjnych próbuje się przeprowadzić syntezę podejścia klasycznego i behawioralnego. Bierze się pod uwagę rzeczywiste zachowania agentów na rynku (jak w podejściu behawioralnym), ale w przeciwieństwie do niego próbuje się wytłumaczyć te zachowania teoretycznie. Podstawą wyjaśniania jest teoria ewolucji.

W tym rozdziale przedstawiamy kilka najważniejszych kwestii związanych z finansami ewolucyjnymi. Nie jest to przegląd systematyczny, a raczej prezentacja najważniejszych i najciekawszych problemów, które podejmują finanse ewolucyjne. Systematyczny przegląd literatury można znaleźć w artykule (Holtfort, 2019). W tym rozdziale przedstawiamy trzy rodzaje zastosowań metod ewolucji w finansach: 1) rozważania, w których bierze się pod uwagę fakt, że decyzje ekonomiczne człowieka są ukształtowane przez jego historię ewolucyjną, czyli uwzględniające biologiczne podstawy podejmowania decyzji finansowych; 2) podejście oparte na przeniesieniu zasad teorii ewolucji biologicznej na grunt finansowy (strategie inwestycyjne są traktowane jako rywalizujące ze sobą „organizmy”) – w tym podejściu stosuje się modele i metody stosowane w biologii ewolucyjnej do problemów ekonomicznych; 3) propozycje uwzględnienia finansów jako elementu kultury i zastosowania metod ewolucyjnych do analizy zmian kulturowych.

## Zachowania ekonomiczne w perspektywie ewolucyjnej

Pierwszy nurt literatury naukowej, którą można określić jako „finanse ewolucyjne”, to prace poświęcone biologicznym podstawom zachowań finansowych lub ogólniej – ekonomicznych. Istotne są tu dwie kwestie. Po pierwsze, *homo sapiens* powstał w procesie ewolucji jako gatunek inteligentny i bardzo uspołeczniony. Można zatem zadać pytanie, jak fakt powstania takiego gatunku ewolucyjnie określa pewne własności jego psychiki i zachowań społecznych, istotne z punktu widzenia ekonomii. System nagrody i kary w mózgu ludzkim jest bowiem ewolucyjnie znacznie starszy niż stosunkowo niedawno powstałe systemy poznawcze. Można zatem słusznie przypuszczać, że zasady determinujące działania ekonomiczne, takie jak maksymalizacja użyteczności, preferencje czasowe i preferencje względem ryzyka, pojawiły się, zanim człowiek stał się „rozumny”. Dodatkowo „nagrodą” w procesie ewolucyjnym jest rozpowszechnianie genów, czyli zdolność do wytwarzania zdolnego do rozmnażania potomstwa. Uwzględniając zjawiska i cechy istotne w tym procesie i przenosząc je na grunt ekonomii, można znaleźć pewne wyjaśnienia, dlaczego ludzie, podejmując decyzje, zachowują się tak, jak się zachowują.

Drugą kwestią związaną z traktowaniem w ekonomii człowieka jako tworu ewolucji jest to, że gatunek ludzki ma swoją własną historię ewolucyjną. Rozwiniął się w konkretnych okolicznościach i w trakcie tego rozwoju dotyczyły go pewne konkretne zdarzenia (pojawienie się w Afryce, egzystencja w społecznościach łowców-zbieraczy, epoka lodowcowa, odkrycie rolnictwa). Zdaniem pewnych autorów ta historia pozwala w pewnej mierze wyjaśnić konstrukcję współczesnych instytucji ekonomicznych i finansowych.

## Ewolucja człowieka a funkcjonowanie systemów gospodarczych

Najbardziej znanym przykładem literatury podejmującej tę drugą kwestię jest chyba książka *Debt: The First 5,000 Years* Graebera (2014). Autor próbuje w niej rozprawić się z „mitem barteru”, który określa jako „wielki mit założycielski dyscypliny ekonomii”. Zgodnie z tradycyjnie opowiadaną w ekonomii historią wynalezienie pieniądza było poprzedzone wymianą barterową: towar za towar. Zdolność do takiej wymiany ma być unikalną cechą człowieka, wyróżniającą go od innych zwierząt: nikt nie widział, żeby jeden pies zamieniał celowo kość z drugim (Smith, 2012, rozdz. 1.2). Bezpośrednia wymiana towar za towar ma jednak ważną wadę. Czyni handel zbyt skomplikowanym. W systemie barterowym należy cały czas mierzyć wartość każdego towaru względem każdego innego. Gdy liczba dostępnych dóbr rośnie, liczba „kursów wymiany” rośnie

jeszcze szybciej (dokładniej – rośnie jak kwadrat liczby dóbr). Dodatkowo jeżeli dwie strony transakcji nie mają towarów, które chciałyby uzyskać, wymiana staje się niemożliwa lub skomplikowana. Stąd powstaje konieczność ustalenia jakiegoś wspólnego środka wymiany i pomiaru wartości. Pojawia się pieniądź; najpierw w postaci jednego wyróżnionego dobra (*numéraire*, takiego jako kruszec lub muszelki). Z biegiem czasu system wymiany oparty na pieniądzu (wymieniamy towar na pieniądź, a ten z kolei na pożądaną przez nas inny towar) się komplikuje. Pojawiają się kredyty, transakcje odroczone, pieniądź fiducyjny (niepowiązany z żadnym towarem), bardziej rozwinięte instrumenty finansowe. Tworzy się współczesny rynek finansowy.

Według Graebera ta historia jest mitem. Jako antropolog stwierdza, że nigdy nie udało się znaleźć prymitywnej gospodarki opartej na barterze. Tym bardziej nie zaobserwowano nigdy i nigdzie powstania pieniądza z systemu wymiany barterowej. Taka wymiana zachodzi między społecznościami, a nie w obrębie jednej społeczności. Mówiąc językiem współczesnej ekonomii, dotyczy raczej gospodarki „międzynarodowej” niż wewnętrznego systemu gospodarczego. W tym wewnętrznym systemie („gospodarce narodowej”) podstawowym narzędziem wymiany jest dług i spłata zadłużenia. Graeber pokazuje, jak systemy oparte na księgowaniu zadłużenia funkcjonowały w pierwszych cywilizacjach, na przykład u Sumerów. Gospodarka stosująca rozliczanie długu jest oparta na zasadzie wywiązywania się ze zobowiązań<sup>1</sup>, była już obecna w społecznościach łowców-zbieraczy, a może być nawet starsza niż gatunek ludzki. W takim razie współczesny system finansowy i zachowania z nim związane wykształciły się wcześniej, niż może się nam wydawać, i ewoluowały naturalnie razem z ewolucją człowieka.

Do spraw związanych z wpływem najstarszej historii człowieka na nasze zachowania społeczno-gospodarcze Graeber powraca w wydanej pośmiertnie książce *Narodziny wszystkiego. Nowa historia ludzkości* Graeber i Wengrow, 2022). Przedstawia tam krótki zarys rozwoju ludzkości w epoce kamienia i analizuje przykłady rozwoju społeczeństw, zwłaszcza w okresie przejścia do rolnictwa. Jego zdaniem można tam zauważyć wiele sposobów organizacji społeczeństwa i gospodarki, które obecnie kojarzymy z epoką nowożytną. Wczesna historia człowieka może nam więc powiedzieć więcej o naszej obecnej sytuacji, niż mogłoby się wydawać.

Na to, że pewne cechy zachowań ekonomicznych wynikają z funkcjonowania społeczności ludzkich w początkowym okresie ewolucji człowieka, gdy były to społeczności łowców-zbieraczy, zwracają uwagę także Robson i Kaplan (2006). Podkreślają kilka zasadniczych cech, które odróżniają nas od naj-

<sup>1</sup> Wywiązywanie się ze zobowiązań lub „odwzajemnianie się za przysługi” (*reciprocity*) może być uważane za podstawę działalności gospodarczej człowieka (na przykład Polowczyk, 2021).

bliżej spokrewnionych z nami ewolucyjnie małp człekokształtnych. Człowiek zaczął uprawiać łowiectwo oparte raczej na wiedzy i umiejętnościach niż na przewadze czysto fizycznej. Człowiek żyje dłużej niż człekokształtne i ma inny cykl życia. Szczyt płodności i produktywności przypada u człowieka stosunkowo późno i w przeciwieństwie do człekokształtnych żyje on jeszcze długo po przekroczeniu szczytu płodności. Zdaniem autorów dwa trendy są istotne dla zrozumienia pewnych cech człowieka jako gatunku: zwiększenie mózgu i wydłużenie życia. Wydłużenie życia, a także konieczność opieki i kształcenia dzieci, znacznie wydłużyły czas opieki nad potomstwem. Według wyliczeń członkowie społeczności łowców-zbieraczy do dwudziestego roku życia zużywają więcej kalorii niż produkują (u szympanów jest to tylko od 5 do 7 lat). Sprawia to, że u człowieka istotną stała się specjalizacja pracy, transfery międzypokoleniowe i wywiązywanie się ze zobowiązań, czyli zjawiska, które mają przełożenie na gospodarkę i mogą być podstawą systemów finansowych.

### Biologiczne podstawy zachowań ekonomicznych

W literaturze omówionej w poprzednim punkcie zwracano uwagę na pewne cechy charakterystyczne historycznej ewolucji *homo sapiens*. Można postawić pytanie, czy i jak ewolucja przekłada się na obecne funkcjonowanie człowieka w warunkach odmiennych niż te, w których wyewoluował. Wiąże się to z kwestią pierwszą, wskazaną na początku tego podrozdziału. W jaki sposób sam mechanizm ewolucji (niekoniecznie dotyczący gatunku ludzkiego) wpływa na zachowania powstałych gatunków, jeżeli rozważać je z ekonomicznego punktu widzenia? W literaturze poświęconej odpowiedzi na to pytanie rozważa się pewne modele teoretyczne procesu ewolucyjnego. W przeciwieństwie do rozważań z poprzedniego punktu, nie dotyczą one rzeczywistej historii ewolucyjnej człowieka. Rozważany jest pewien abstrakcyjny „gatunek”, a modele jego ewolucji przyjmują następujące założenia: 1) przedstawiciele gatunku rozmnażają się; 2) jednostki należące do gatunku mogą być różnych „typów”, charakteryzujących się różnymi zachowaniami; 3) „przystosowanie” lub „sukces” gatunku można mierzyć wzrostem jego liczebności w długim okresie; 4) zachowania przedstawicieli gatunku mają pewne interpretacje ekonomiczne. W literaturze tego nurtu podejmowane są próby ewolucyjnego wyjaśnienia kilku problemów ekonomicznych. Należą do nich biologiczne podstawy preferencji (funkcji użyteczności) jednostki, dyskontowania względem czasu (preferencji czasowych), awersji do ryzyka oraz statusu społecznego<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Przegląd literatury dotyczącej wszystkich tych czterech zagadnień można znaleźć w: (Robson, 2001).

W biologicznej teorii ewolucji oraz w modelach stosowanych w tym podejściu miarą „przystosowania do środowiska” jest sukces reprodukcyjny w długim okresie. W ekonomii stosuje się preferencje (użyteczność) względem konsumpcji. Można jednak utrzymywać, że natychmiastowa konsumpcja jest w pewien sposób powiązana z sukcesem reprodukcyjnym. Konsumpcja z biologicznego punktu widzenia jest „dobrem pośrednim”, łatwiejszym do oceny przez układ nagrody i kary w mózgu, niż „dobro finalne”, jakim jest długookresowa liczba potomstwa. Z tego punktu widzenia ma sens przenoszenie argumentów wyciągniętych z analizy ewolucyjnej na analizę zachowań ekonomicznych: jeżeli gatunek odnosi sukces ewolucyjny, to natychmiastowa ocena preferencji (dotyczących konsumpcji) musi być w jakiś sposób powiązana z sukcesem w długim okresie (sukcesem reprodukcyjnym). Robson (2001) zastosował tu analogię do programów szachowych. Analiza rozgrywki na wiele ruchów do przodu jest zbyt złożona i praktycznie niemożliwa – istnieje zbyt wiele kombinacji. W programach stosuje się więc różne algorytmy polegające na analizie kilku następnych ruchów, a następnie heurystycznej ocenie sytuacji na szachownicy i szacowaniu prawdopodobieństwa wygranej. W sytuacjach ekonomicznych taką heurystyką dla oceny sukcesu w dłuższym okresie jest konsumpcja.

Preferencje względem czasu (dyskontowanie) można wytłumaczyć cyklem życiowym jednostki oraz sukcesem reprodukcyjnym populacji. W najprostszym modelu (Robson i Samuelson, 2009) rozważa się populację złożoną z jednostek żyjących ustaloną liczbę  $T$  okresów. W każdym okresie życia jednostka wytwarza określoną liczbę potomstwa: w pierwszym okresie życia  $n_1$ , w drugim  $n_2$ , na przykład aż do  $n_T$  w okresie życia  $T$ . Prawdopodobieństwo, że jednostka dożyje do następnego okresu wynosi  $q$ , z wyjątkiem okresu  $T$ , po którym jednostka na pewno umiera. Dynamikę populacji takich jednostek można opisać pewnym (wektorowym) równaniem różnicowym: struktura wiekowa populacji w następnym okresie w pewien deterministyczny sposób zależy od struktury w okresie poprzednim. W równaniach tego typu istnieje stabilna ścieżka wzrostu (tj. taka, na której struktura populacji się nie zmienia) z największą możliwą stopą wzrostu liczebności populacji. Jak można pokazać, ta maksymalna stopa wzrostu  $\phi$  odpowiada stałej stopie dyskontowej dla liczebności potomstwa w kolejnych okresach. Innymi słowy, jeżeli populacja rośnie z najwyższą możliwą stopą wzrostu, to „międzyokresowa stopa substytucji potomstwa w obecnym okresie życia przez potomstwo w okresie następnym” jest stała i wynosi  $\phi$ . Przenosząc „dyskontowanie potomstwa” na dyskontowanie konsumpcji (lub użyteczności, lub pieniędzy), otrzymuje się klasyczną w ekonomii i finansach zasadę dyskontowania wykładniczego.

W ekonomii behawioralnej istnieją dowody empiryczne (na przykład Loewenstein i Prelec, 1992) na to, że w preferencjach względem czasu stosowane jest raczej „dyskontowanie hiperboliczne” (niespójne czasowo) niż wykładnicze

(spójne czasowo)<sup>3</sup>. W finansach behawioralnych takie dyskontowanie hiperboliczne traktowane jest czasami jako fakt empiryczny. Bateson i Kacelnik (1996) przedstawili model ewolucyjny, jak takie preferencje czasowe mogły się pojawić.

Zagadką w finansach i ekonomii jest stosunek do ryzyka. W klasycznej teorii przyjmuje się, że ludzie na ogół charakteryzują się awersją względem ryzyka, wolą sytuacje mniej ryzykowne. Za ponoszenie ryzyka powinni otrzymać odpowiednią premię. Z tego względu na przykład ryzykowne instrumenty finansowe mają na ogół większą stopę zwrotu niż instrumenty pozbawione ryzyka. Z drugiej strony można zauważyć, że ludzie z własnej woli i ochoczo podejmują się działań ryzykownych – grają w ruletkę, kupują losy na loterii, grają w Lotto. W każdej z tych gier oczekiwana wygrana jest mniejsza od poniesionych wydatków, a więc jest to niezgodne z założeniem o awersji względem ryzyka. W przypadku możliwych strat ludzie wykazują się awersją do ryzyka, w przypadku możliwości zysków (zwłaszcza dużych) zachowują się tak, jakby ryzyko lubili. Zdaniem Kahnemana i Tverskiego (1979) zastosowanie ma tu „teoria perspektywy” (zob. też Kahneman, 2012, rozdz. 26). W ocenie możliwych zysków lub strat mamy pewien punkt odniesienia (*status quo*), bardziej obawiamy się ewentualnych strat, niż cieszymy się z możliwych zysków. Z ewolucyjnego punktu widzenia ta niespójność w podejściu do ryzyka ma inne wyjaśnienie związane ze statusem jednostki. Jak już zauważyli Friedman i Savage (1948), duże straty i duże zyski wiążą się ze zmianą pozycji społecznej: przejściem do wyższej klasy społecznej. Z tego punktu widzenia wydanie umiarkowanej sumy na los na loterii z perspektywą znacznego podwyższenia statusu społecznego może być małym ryzykiem. Z drugiej strony ryzykowne inwestycje wiążą się z możliwością stałych strat i w rezultacie obniżenia statusu (deklasacji). Bardziej rozbudowaną wersję tego argumentu, opartą na formalnych modelach, przedstawiają na przykład artykuły (Cooper i Kaplan, 1982) (w przypadku modeli biologicznych) lub (Cole i in., 1992) (modele ekonomiczne).

<sup>3</sup> Różnica między dyskontowaniem spójnym i niespójnym czasowo jest następująca. Rozwiązując jakikolwiek problem związany z wyborem międzyokresowym (na przykład podziałem konsumpcji lub wydatków), stosując dyskontowanie spójne, czasowo otrzymujemy to samo rozwiązanie bez względu na moment początkowy. Dla dyskontowania niespójnego rozwiązania za każdym razem są inne. Na przykład jeżeli problemem jest pomalowanie pokoju w ciągu następnego tygodnia, to przy dyskontowaniu spójnym czasowo rozwiązaniem może być: „wykonaj 1/7 pracy w obecnym dniu”. Rozwiązanie problemu nie zmienia się, bez względu na to, czy zastanawiamy się nad tym w poniedziałek, czy we wtorek (pod warunkiem, że w poniedziałek pomalowaliśmy 1/7 ścian). W przypadku rozwiązania z dyskontowaniem hiperbolicznym (niespójnym czasowo) rozwiązaniem może być: „zaczynj malować jutro”, przy czym „jutro” zmienia się z dnia na dzień. W poniedziałek postanawiamy zacząć pracę we wtorek, we wtorek decydujemy się ją zaczynać w środę itd., aż do końca tygodnia. A na ścianach nadal nie ma farby.

## Zagadka premii za ryzyko

Problem statusu społecznego w podejmowaniu decyzji finansowych wiąże się z zagadnieniem preferencji względem ryzyka – jak dużą awersję względem ryzyka wykazuje większość ludzi. Pytanie to jest ściśle związane z jednym z najciekawszych problemów w teorii finansów: zagadką premii kapitałowej (*equity risk premium puzzle*). Problem postawili Mehra i Prescott (1985)<sup>4</sup>.

Zgodnie z klasyczną teorią finansów instrumenty ryzykowne powinny mieć większą oczekiwaną stopę zwrotu niż instrumenty pozbawione ryzyka. Jeżeli większość inwestorów przejawia awersję wobec ryzyka, to w warunkach rynkowych powinna otrzymywać dodatkowe wynagrodzenie (premię za ryzyko) za podejmowanie ryzykownych inwestycji. Akcje są instrumentami bardziej ryzykownymi od obligacji lub lokat bankowych, a zatem, zgodnie z teorią, zwrot z lokat w akcje powinien być w dłuższej perspektywie wyższy od zwrotu z inwestycji pozbawionych ryzyka. Mehra i Prescott stwierdzili jednak na podstawie danych dotyczących rynku kapitałowego Stanów Zjednoczonych w okresie od 1889 do 1978, że premia za ryzyko wynosiła w tym okresie ponad 6 punktów procentowych. Tak dużej różnicy między stopami zwrotu nie da się wyjaśnić za pomocą standardowych modeli teorii finansów<sup>5</sup>. Na podstawie tych danych inwestorzy cechowałiby się tak dużą awersją do ryzyka, że loteria, w której można z 50-procentowym prawdopodobieństwem wygrać 100 dolarów, byłaby dla nich równoważna z pewną wypłatą 2,3 dolara.

Istnieje kilka proponowanych rozwiązań zagadki premii za ryzyko<sup>6</sup>. W ramach podejścia ewolucyjnego Robson i Orr (2021) zaproponowali rozwiązanie oparte na rozróżnieniu ryzyka indywidualnego (idiosynkretycznego) i ryzyka zbiorowego (zagregowanego). Przyjmując perspektywę ewolucyjną, jednostki powinny mieć różne podejście do tych dwóch typów ryzyka.

Rozważmy dwa typy populacji. W każdej z nich jednostka może z równym prawdopodobieństwem mieć jednego lub dwóch potomków. Różnica między populacjami polega na tym, że w pierwszej z nich (typ 1) liczba potomków jest

<sup>4</sup> W artykule (Mehra i Prescott, 1988) ci sami autorzy spróbowali przedstawić rozwiązanie tej zagadki w klasycznym modelu rynków finansowych, zakładając możliwość ekstremalnych kryzysów.

<sup>5</sup> Patrz na przykład (Lengwiler, 2004, rozdz. 7.2), gdzie analizuje się te wartości w modelu dwumianowym oraz w modelu równowagi ogólnej typu Radnera. W obu przypadkach, aby uzasadnić taką premię za ryzyko, należałoby przyjąć niewiarygodne wartości parametrów modelu.

<sup>6</sup> Dwa główne proponowane rozwiązania są następujące. Pierwsze: jest to fenomen przede wszystkim amerykański. Dotyczy gospodarki, która w badanym okresie odnotowała spektakularny wzrost, a więc zwrot z inwestycji, nawet ryzykownych, też był wyższy. (Istotnie, w innych krajach premia za ryzyko jest niższa). Drugie wyjaśnienie zakłada, że możliwa jest pewna sytuacja katastrofalna („koniec świata” lub „armagedon”), która jest bardzo mało prawdopodobna i nigdy nie zaistniała. Możliwość takiej sytuacji zmienia ocenę ryzyka w sytuacjach bardziej normalnych.

losowana indywidualnie dla każdej jednostki. W drugiej populacji (typ 2) liczba potomków jest losowana dla całej populacji. Z prawdopodobieństwem 50-procentowym wszystkie jednostki w danym pokoleniu będą miały po jednym potomku, a z prawdopodobieństwem 50-procentowym – wszyscy w pokoleniu będą mieli po dwóch potomków. W populacji typu 1 wzrost liczebności wiąże się z ryzykiem idiosynkratycznym – sukces reprodukcyjny jednego osobnika nie jest związany z innymi. Natomiast w populacji typu 2 jest to ryzyko zagregowane. Liczebności obu typów populacji w pokoleniu  $t$  oznaczymy odpowiednio jako  $x_t$  i  $y_t$ . Wartości  $x_t$  i  $y_t$  są procesami stochastycznymi i, jak można wyliczyć, długookresowe stopy wzrostu liczebności tych populacji wynoszą odpowiednio  $\ln\left(\frac{3}{2}\right) \approx 0,4$  i  $\frac{1}{2}\ln(2) \approx 0,35$ . Zatem w długim okresie pierwsza z populacji powiększa się szybciej.

Dla sprawdzenia, jak warunki zewnętrzne działają na oba typy populacji, założmy, że w obu populacjach prawdopodobieństwo posiadania dwóch potomków wynosi  $p$ , a prawdopodobieństwo jednego potomka to  $1-p$ . Tak jak poprzednio w populacji typu 1 losowanie odbywa się dla każdego osobnika osobno, a w populacji typu 2 wszystkie jednostki mają albo jednego, albo dwóch potomków. Jak można obliczyć, stopy wzrostu liczebności obu populacji w długim okresie wynoszą

$$\frac{\ln x_t}{t} \rightarrow \ln(p+1),$$

$$\frac{\ln y_t}{t} \rightarrow p \ln 2.$$

W tabeli 1 przedstawiono graniczne stopy wzrostu populacji dla różnych wartości parametru  $p$  (efektywności rozrodczej). Jak można zauważyć, w przypadku populacji typu 2 graniczna stopa wzrostu jest zawsze mniejsza. W kolumnie czwartej podano, ile musiałaby wynosić efektywność rozrodcza populacji typu 2,  $p'_2$ , żeby graniczna stopa wzrostu liczebności była taka sama jak dla populacji typu 1. W ostatniej kolumnie porównano wymagane efektywności wzrostu obu typów populacji potrzebne do osiągnięcia tej samej stopy wzrostu. Jak widać, aby utrzymać ten sam wzrost, populacja typu 2 zawsze potrzebuje większej efektywności w każdym pokoleniu. Można też zauważyć, że przy mniejszych wartościach parametru  $p$  (który można interpretować jako ogólną „przyjazność” środowiska – możliwość uzyskania większej liczby potomstwa) efektywność populacji typu 2 powinna być znacznie większa.



Tabela 1. Wzrost liczebności populacji typu 1 i typu 2

$p$	Typ 1 (w %)	Typ 2 (w %)	$p'_2$	$p'_2 / p$
0,1	10	7	0,14	1,38
0,2	18	14	0,26	1,32
0,3	26	21	0,38	1,26
0,4	34	28	0,49	1,21
0,5	41	35	0,58	1,17
0,6	47	42	0,68	1,13
0,7	53	49	0,77	1,09
0,8	59	55	0,85	1,06
0,9	64	62	0,93	1,03

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z tą analizą jednostki, mając do wyboru ryzyko w populacji typu 1 lub typu 2, powinny wybierać raczej typ 1. Ryzyko zagregowane jest z ewolucyjnego punktu widzenia „bardziej ryzykowne” niż ryzyko idiosynkratyczne, nawet jeżeli indywidualnie poziom ryzyka jest taki sam (w obu populacja dla jednostki prawdopodobieństwo pozostawienia mniejszej liczby potomstwa wynosi  $1 - p$ ). Awersja wobec ryzyka zagregowanego powinna być zatem większa niż wobec ryzyka indywidualnego, a różnica powinna być większa przy wyższym poziomie ogólnego ryzyka.

Wnioski te prowadzą do możliwego rozwiązania zagadki nadmiernej premii za ryzyko. Inwestowanie w akcje, nawet na rozwiniętym rynku kapitałowym, jest ryzykiem zagregowanym. W dłuższej perspektywie stopa zwrotu z takich inwestycji jest rynkową stopą zwrotu (mierzoną indeksami giełdowymi). Premia za podejmowanie takiego ryzyka musi być większa niż premia za ryzyko podejmowane indywidualnie (na przykład w grach losowych). Wyniki z tabeli 1 sugerują również, że różnica między premią za ryzyko indywidualne i ryzyko zagregowane powinna być większa przy wyższym poziomie ogólnego ryzyka (mniejsze wartości  $p$  – prawdopodobieństwa otrzymania lepszego wyniku). W środowisku bardziej niestabilnym bardziej opłacalne jest uprawianie hazardu indywidualnie niż podejmowanie działań ryzykownych grupowo. Przez „działania ryzykowne grupowo” należy rozumieć inwestycje, których powodzenie lub niepowodzenie będzie takie samo dla całej grupy osób. Przykładowo gra w kasynie jest ryzykiem podejmowanym indywidualnie (wygram lub przegram). Inwestycje w akcje lub podejmowanie działalności w spółkach jest ryzykiem grupowym. Jeżeli ceny akcji spadną – wszyscy inwestorzy stracą pieniądze. Jeżeli przedsięwzięcie się nie powiedzie – wszyscy wspólnicy poniosą koszty. W skrajnym przypadku – dla inwestycji na giełdzie: jeżeli zdarzy się załamanie podobne do „czarnego

czwartku”<sup>7</sup>, to wszyscy (także osoby niezwiązane bezpośrednio z giełdą, ale na przykład utrzymujące oszczędności w funduszach inwestycyjnych), zostaną tym dotknięci.

## Ewolucja strategii inwestycyjnych

Drugi typ literatury wiążącej finanse z teorią ewolucji to prace, w których system finansowy traktuje się jak ekosystem, w którym biotopem jest systemowa organizacja rynku (regulacje, instytucje, struktury i powszechnie przyjęte reguły działania), a biocenozą – różne strategie inwestycyjne lub różni inwestorzy wybierający strategie inwestowania.

### Gra mniejszości

„Gra mniejszości” (*minority game*)<sup>8</sup> jest oparta na pewnym klasycznym zagadnieniu z teorii gier znanym jako „problem baru El Farol”. Klasyczne problemy z teorii gier zwykle wiążą się z jakąś historią. Dla tego zagadnienia historia jest następująca (sformułowana w Arthur, 1994). W Santa Fe jest tylko jeden bar (i to bardzo mały): El Farol. Jest to też jedyna rozrywka w mieście, ale odpocząć można tylko wtedy, gdy bar nie jest zbyt zatłoczony (bar jest, jak powiedziano mały, więc przy dużej liczbie gości może być za ciasno). W najprostszej postaci – w mieście są tylko trzy osoby, które chętnie wybrałyby się do baru. Pozostanie w domu nie daje im żadnej przyjemności, co oznacza użyteczność na poziomie 0. Gdyby wszystkie trzy osoby wybrały się do baru, to ze względu na zatłoczenie osiągnięta przez nie przyjemność również byłaby na poziomie 0. Korzyść z pobytu w barze dla każdej z nich wynosi 2, jeżeli bar nie jest zatłoczony (są w nim najwyżej dwie osoby). Wyjście do baru wiąże się z kosztem równym 1.

Przedstawioną sytuację można opisać jako grę, w której każdy z trzech graczy ma dwie strategie: pozostać w domu (D) lub pójść do baru (B). Wypłata z zastosowania strategii D wynosi 0, natomiast przy wyborze strategii B wypłata może wynieść 1 (jeżeli co najwyżej jeden z pozostałych graczy poszedł do baru) lub -1 (jeżeli obaj pozostali gracze postanowili odwiedzić bar). W teorii gier jako „rozwiązanie” wskazuje się równowagę Nasha, czyli taki wybór profilu strategii

<sup>7</sup> Czwartek 24 października 1929 roku – dzień rekordowych spadków na giełdzie nowojorskiej, który był początkiem wielkiego kryzysu.

<sup>8</sup> Systematyczny opis i analizę różnych form tej gry można znaleźć w książce (Challet i in., 2005.)

(układu strategii dla każdego gracza), w których żadnemu z graczy nie opłaca się zmienić jego własnej strategii. Jak łatwo zauważyć, w tym przykładzie równowagą Nasha jest każdy układ strategii, w którym dwie osoby wybierają wyjście do baru, a jedna – pozostanie w domu. Są trzy takie równowagi: BBD, BDB i DBB. Jak w wielu problemach teoriogrowych, kłopot polega na koordynacji strategii: kto powinien zostać w domu, a kto pójść do baru?

Uogólnienie tej gry w kontekście rynków finansowych sformułowano w artykułach (Challet i Zhang, 1997; Challet i in., 2000). Klasyczna definicja gry mniejszości jest następująca. Rozważamy zbiorowość składającą się z  $N$  osób (inwestorów), gdzie  $N$  jest liczbą nieparzystą. W każdej rundzie gry każdy z graczy decyduje się, czy kupować (K), czy sprzedawać (S). Gdy jest więcej kupujących, cena akcji wzrasta i zyskują kupujący. Gdy więcej inwestorów jest zdecydowanych sprzedać, cena spada z korzyścią dla kupujących. W każdej rundzie gry zwycięzcami są gracze, którzy wybrali mniej popularną strategię (mniejszość inwestorów)<sup>9</sup>. Inwestorzy przy wyborze swojej decyzji w następnej turze mogą brać pod uwagę rezultaty z poprzednich tur. Na podstawie tego, które strategie w ostatnich  $M$  turach były wygrywające, podejmują decyzję o inwestycji w obecnej turze. Tabela 2 przedstawia przykład takiej strategii przy pamięci inwestora obejmującej dwie ostatnie tury ( $M = 2$ ).

**Tabela 2. Przykładowa strategia w grze mniejszości**

Tura –2	Tura –1	Decyzja
K	K	K
K	S	S
S	K	S
S	S	K

Źródło: opracowanie własne.

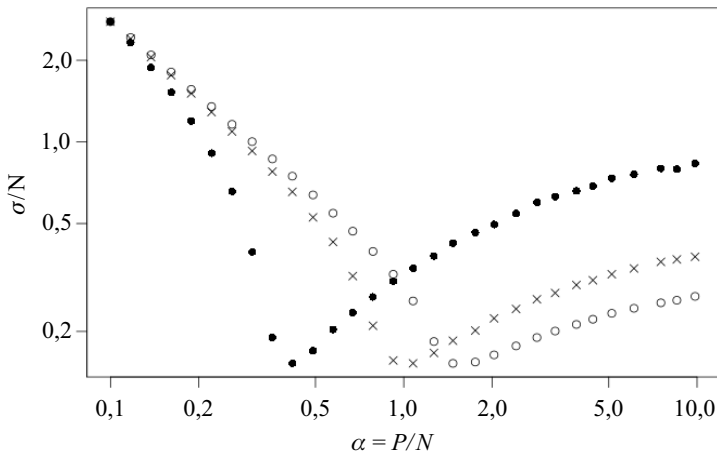
Strategie oparte na wynikach z przeszłości łatwo jest opisać liczbowo, na przykład kodując wybór K jako 1, a wybór S jako 0. Strategię przedstawioną w tabeli 2 można wówczas opisać jako cztery ciągi cyfr: 111, 100, 010, 001. Interpretując te ciągi jako liczby w zapisie dwójkowym, strategia składa się z ciągu liczb 7, 4, 2, 1<sup>10</sup>. Kodując w ten sposób strategie inwestorów, łatwo można

<sup>9</sup> W oryginalnej wersji gry wypłaty były równe 1 (dla mniejszości) lub –1 (dla graczy, którzy wybrali strategię większości). Istnieją też modyfikacje, w których wysokość wypłaty zależy od tego, jak duży jest stosunek liczby graczy mniejszościowych do większościowych. Zasadniczo zmienia to jednak własności gry.

<sup>10</sup> Faktycznie każdą strategię można zapisać za pomocą jednej liczby, ponieważ strategia musi uwzględniać odpowiedź na każdą możliwą historię ostatnich  $M$  tur. Zatem ustalając schematy historii, wystarczy zapisać możliwe odpowiedzi na nie. W naszym przykładzie strategia w zapisie dwójkowym miałaby postać 1001, co odpowiada liczbie 9 w zapisie dziesiętnym.

przeprowadzać komputerowe symulacje rynku. Symulacje wyglądają następująco. Mamy  $N$  agentów (inwestorów) i zakładamy, że każdy z nich, dokonując wyboru w każdej turze, bierze pod uwagę wyniki ostatnich  $M$  tur. Dla każdego agenta dobieramy strategię, losując odpowiedni ciąg liczb (lub przy innym kodowaniu – jedną liczbę). Następnie pozwalamy agentom działać na rynku zgodnie w ich strategiami. Rozwijając tę symulację, możemy pozwolić każdemu agentowi na wybór spośród  $S$  losowo wybranych strategii. Jeżeli któraś z nich okaże się zwycięska, będzie częściej wybierana w następnych turach.

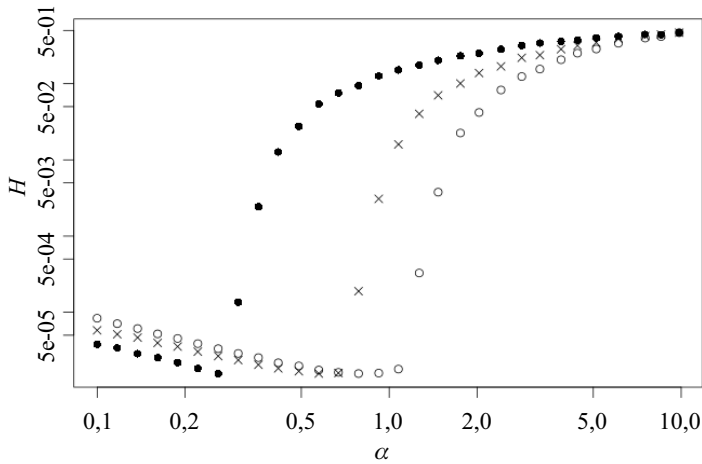
Gra jest skonstruowana w taki sposób, że nie ma „stanu stabilnego”. Jeżeli jakaś strategia staje się zbyt popularna, opłacalne jest zmienienie jej na inną, „mniejszościową”. Wyniki symulacji pokazują, że dynamika w takiej grze jest skomplikowana – dla parametrów gry istnieją punkty krytyczne, po których przekroczeniu zagregowane statystyki gry gwałtownie się zmieniają. Rysunki 1 i 2 przedstawiają zmienność rynku ( $\sigma^2 / N$ , definiowaną jako wariancję wyborów strategii w danej turze) oraz efektywność informacyjną rynku  $H$  w zależności od parametru  $\alpha = P / N$ , gdzie  $P = 2^M$  jest liczbą możliwych strategii. Symulacje przeprowadzono dla trzech różnych zestawów strategii dla każdego agenta (agent mógł wybierać, odpowiednio, spośród 3, 4 lub 5 dostępnych dla niego strategii).



**Rysunek 1. Zmienność w zależności od parametru  $\alpha$  – możliwych strategii na agenta**

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie symulacji można wyciągnąć następujące wnioski. Istnieją pewne punkty krytyczne dla parametru  $\alpha$  (stosunku pamięci agentów do ich liczby). Zmienność na rynku rośnie, gdy liczba graczy jest zbyt mała lub zbyt duża (co odpowiada losowości przy mało płynnym rynku i efektowi „podążania



**Rysunek 2. Efektywność informacyjna rynku w zależności od parametru  $\alpha$**

Źródło: opracowanie własne.

za stadem” na dużych rynkach). Efektywność informacyjna rynku wzrasta, gdy parametr  $\alpha$  przekracza określoną wartość (co jest związane z mniejszą liczbą graczy lub dłuższą pamięcią każdego z graczy)<sup>11</sup>.

## Przetrwanie najlepiej dostosowanych (strategii)

W takich badaniach gra mniejszości lub symulacje sztucznych rynków (na przykład rynek Santa Fe Institute) przyjmują podejście empiryczne. Przeprowadza się symulacje, a następnie na podstawie zgromadzonych danych wyciąga się wnioski. Możliwe jest także inne, bardziej teoretyczne podejście, w którym stara się odpowiedzieć na pytanie, jakie własności powinna mieć „zwycięska” strategia inwestycyjna.

Takie modele są oparte na teorii gier powtarzanych. Strategia inwestycyjna to reguła lub przepis, który na podstawie dotychczasowej historii rynku podaje, w jakich proporcjach należy ulokować pieniądze. W przeciwieństwie do modeli symulacyjnych, historia rynku może tu być dowolnie długa – w strategii

<sup>11</sup> Jednym z najważniejszych rozwinięć modeli opartych na takich symulacjach jak gra mniejszości jest symulacyjny rynek akcji Santa Fe Institute. Jego opis można znaleźć w (Ehrentreich, 2008). Strategie inwestycyjne były opisywane liczbami binarnymi, a dobór strategii przeprowadzano za pomocą algorytmów genetycznych (z uwzględnieniem możliwości wymiany części kodu genetycznego i mutacji). Bardzo złożony system symulacyjny, wykorzystujący wiele „stylizowanych faktów” na temat rynków finansowych, jest przedstawiony w książce Dowlinga (2005).

inwestycyjnej można brać pod uwagę cały okres od momentu 0, czyli powstania rynku. Przykładem takiej strategii jest zasada „inwestuj w akcje różnych spółek proporcjonalnie do sumy dywidend wypłaconych od początku istnienia spółki”. W pracach (Amir i in., 2005; Amir i in., 2021; Evstigneev i in., 2016) rozważano tego typu modele w sytuacji, gdy inwestorzy mogą lokować w akcje spółek wypłacających losowe dywidendy, przy czym wielkość dywidend jest opisana łańcuchem Markowa. W każdym okresie istnieje populacja różnych strategii, a ceny na rynku kształtują się tak, aby zrównoważyć popyt z podażą. Rozważano własności, jakimi powinny cechować się różne klasy strategii, przy czym miarą „dopasowania” strategii jest jej udział w całkowitej kapitalizacji rynku. „Strategie przeżywające” to takie, których udział w całości rynku pozostaje w długim okresie niezerowy. „Pojedynczy przeżywający” (*single survivor*) to strategia, której udział w rynku ostatecznie cechuje się dążeniem do 100%. Autorzy tych prac utożsamiają to ze „strategią stabilną ewolucyjnie” – strategią, która ostatecznie wyeliminuje wszystkich konkurentów. Z twierdzeń udowodnionych w tych artykułach wynika, że taką strategią wygrywającą jest strategia inwestowania w wartość (*value investing*), którą można opisać następująco: „inwestuj proporcjonalnie do wartości oczekiwanej przyszłego strumienia dywidend spółki”.

Schnetzer i Hens (2022) przeprowadzili empiryczną weryfikację tej zasady metodami symulacyjnymi. W ich badaniu rozważono symulację, w której inwestorzy mogli lokować pieniądze w inwestycje pozbawione ryzyka (obligacje rządu amerykańskiego), obligacje korporacyjne lub akcje notowane na giełdzie nowojorskiej. Rozważali różne typy strategii, na przykład inwestowanie pasywne lub inwestycje oparte na modelu CAPM<sup>12</sup>. Grupa strategii konkurowała ze sobą, a wzrost wartości każdej strategii wyznaczano na podstawie cen równowagi rynkowej. W większości symulacji najlepsza okazała się strategia oparta na inwestowaniu proporcjonalnie do stopy zwrotu, czyli realistyczny odpowiednik zwycięskiej strategii z modeli teoretycznych.

Inny rodzaj modeli teoretycznych zastosowali Lux i Marchessi (1999), Lo (2004) oraz Scholl i in. (2021). W stosowanych przez nich modelach wyróżnia się kilka typów inwestorów obecnych na rynku: na przykład „fundamentalistów” (inwestujących w wartość spółki), „podążających za trendem” lub „inwestorów naiwnych” (*noise traders*). W tych badaniach istotnie jest nie tyle wyłonienie strategii wygrywającej, ile sprawdzenie, jak interakcja między różnymi typami inwestorów wpływa na dynamikę cen. Stopy zwrotu cen akcji w takich modelach wykazują własności obserwowane na rzeczywistych rynkach: grupowanie zmienności, grube ogony i rozkłady potęgowe ogonów (*power law*). W artykule (Lux i Schornstein, 2005) otrzymano podobne wyniki dla modelu kursu

<sup>12</sup> *Capital asset pricing model* (model wyceny aktywów kapitałowych) – standardowy w finansach model wyceny, w którym bierze się pod uwagę możliwą zyskowność i ryzyko inwestycji.

wymiany walut, opartego na prostym modelu nakładających się pokoleń (*overlapping populations*).

## Ewolucja kulturowa a finanse

W modelach, w których rozważa się konkurencję między różnymi strategiami inwestycyjnymi, jako „miarę dopasowania” przyjmuje się najczęściej stopę zwrotu z inwestycji lub długookresowy udział inwestycji dokonywanych przy pomocy danej strategii w ogólnej kapitalizacji rynku. Kryterium dopasowania jest więc czysto finansowe. Jednak inwestorzy w świecie rzeczywistym kierują się różnymi kryteriami. Działania na rynku finansowym są elementem życia społecznego. Inwestorzy wymieniają się informacjami i przekazują sobie wskazówki lub doświadczenia. Innymi słowy, inwestowanie jest pewną częścią kultury.

Istnieje stosunkowo świeży nurt w finansach ewolucyjnych, w którym bierze się to pod uwagę. W tym podejściu strategię inwestycyjną traktuje się jako pewnego rodzaju „schematy” rozprzestrzeniające się w społeczności, które można oceniać według dwóch kryteriów: finansowego oraz łatwości przekazu w społeczności. Kryterium finansowe jest łatwo mierzalne ilościowo – na przykład za pomocą stopy zwrotu z inwestycji. Kryterium „społeczne” to łatwość, z jaką dana strategia jest przyjmowana przez innych. Niektóre idee rozprzestrzeniają się łatwiej, ponieważ są prostsze do zrozumienia lub bardziej interesujące<sup>13</sup>.

Shiller (2017) przedstawił to za pomocą „narracji ekonomicznych”. W jego ujęciu „narracja” to prosta historia przedstawiająca łatwe wyjaśnienia zdarzeń ekonomicznych, historia, którą można posłużyć się w codziennej rozmowie. Przykładami takich narracji mogą być proste porady dotyczące inwestycji („kupuj, kiedy inni sprzedają”, „idź za trendem”), wyjaśnienia pewnych zdarzeń gospodarczych (na przykład narracje dotyczące Wielkiej Depresji) lub historie osób, które zarobiły duże pieniądze, stosując pewne strategie („zainwestowałam w bitcoina i jestem teraz bogata”). Shiller przedstawia dane ilościowe dotyczące rozpowszechniania się takich narracji: według ankiet przeciętny inwestor przed podjęciem decyzji radzi się około 20 osób, a tylko 23% inwestorów podejmuje decyzje samodzielnie. Również analiza występowania pewnych słów kluczowych na podstawie danych z Google pokazuje, że rozpowszechnianie się narracji pasuje do klasycznego modelu rozpowszechniania się epidemii.

Lane wraz ze współautorami (Lane i in., 2022) wykorzystali analizę komunikatów wymienianych między profesjonalistami działającymi na rynku finanso-

<sup>13</sup> W inwestowaniu najlepszym przykładem jest chyba analiza techniczna. Nie ma przekonujących dowodów, że jej stosowanie daje w długim okresie wyższe zyski, ale systematyka różnych „formacji” zmian cen jest sama w sobie fascynująca.

wym oraz historii ich transakcji. Na podstawie 1 mln wiadomości wysyłanych przez komunikatory internetowe oraz historii 2 mln transakcji zawieranych przez inwestorów prowadzących transakcje *intraday* (transakcje krótkookresowe, w których pozycja jest otwierana i zamykana w trakcie jednego dnia) dostrzegli pewne wzorce. Inwestorzy chętniej informowali o sukcesach niż o porażkach, zwłaszcza w komunikatach wysyłanych do bliższych znajomych. Z drugiej strony osoby, które otrzymywały te komunikaty, wykorzystywały w swoich transakcjach raczej informacje o niepowodzeniach (które otrzymywały rzadziej).

Akçaya i Hirshleifer (2021) przedstawili propozycję podejścia opartego na „finansach społecznych”, które miałyby być uogólnieniem finansów ewolucyjnych na ewolucję kulturową. Ich zdaniem uwzględnienie tego aspektu – jak „podejścia” (*traits*) są przekazywane między ludźmi na poziomie kultury – może pozwolić wyjaśnić niektóre ewenementy obserwowane w finansach, które są niezgodne z klasyczną teorią finansów. Do zjawisk takich należą na przykład kaskady informacyjne, przenoszenie kryzysów, bańki spekulacyjne lub nagłe załamania rynków. Zdaniem Akçaya i Hirshleifera wynikają one z tego, że pewne strategie niekoniecznie muszą być najlepiej dostosowane, jeżeli mierzyć to faktycznymi wynikami finansowymi, ale są lepiej dostosowane do rozpowszechniania się w głowach inwestorów.

## Podsumowanie

W rozdziale został przedstawiony subiektywny przegląd propozycji dotyczących zastosowania metod ewolucyjnych w teorii finansów. W niektórych z tych podejść stosuje się metody empiryczne, oparte na „twardych” faktach, w innych przyjmuje się bardziej teoretyczny punkt widzenia, związany z modelami abstrakcyjnymi. Najciekawsze wydaje się podejście trzecie, w którym dynamika zjawisk finansowych jest traktowana jako pewna część dynamiki kultury. Strategie inwestycyjne w takim podejściu są podobne do tego, co Dawkins (2007) nazwał „memami” – elementarnymi cząstkami zjawisk kulturowych lub odpowiednikami genów w świecie społecznym. Problemem w tym podejściu jest to, że ewolucja kultury wydaje się czymś bardzo trudnym do modelowania. Na przełomie XX i XXI wieku „memetyka” była dość modnym podejściem. W latach 1997–2005 wydawany był nawet *Journal of Memetics* poświęcony wyłącznie tego typu rozważaniom. Jednak dość nieprzypadkowo artykuł w ostatnim wydaniu tego czasopisma (Edmonds, 2005) miał tytuł „Dlaczego memetyka zawiodła”. Podejście było ambitne, ale ograniczało się do opisu zjawisk innym językiem. Nie dostarczyło nowego zrozumienia zjawisk. Dlatego „mem” obecnie oznacza śmieszny rysunek w internecie, a nie skomplikowane



pojęcie teoretyczne, jak było w zamiarach. Przed trzecim podejściem w finansach ewolucyjnych stoi więc duże wyzwanie.

## Bibliografia

- Akçay, E. i Hirshleifer, D. (2021). Social finance as cultural evolution, transmission bias, and market dynamics. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, 118(26), 1-9. <https://doi.org/10.1073/pnas.2015568118>
- Amir, R., Evstigneev, I. V., Hens, T., Potapova, V. i Schenk-Hoppe, K. R. (2021). Evolution in pecunia. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, 118(26), 1-8. <https://doi.org/10.1073/pnas.2016514118>
- Amir, R., Evstigneev, I. V., Hens, T. i Schenk-Hoppe, K. R. (2005). Market selection and survival of investment strategies. *Journal of Mathematical Economics* 41(1-2), 105-122.
- Arthur, W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality: the El Farol problem. *American Economic Association Papers and Proceedings*, 84(2), 406-411.
- Bateson, M. i Kacelnik, A. (1996). Rate currencies and the foraging starling: the fallacy of the averages revisited. *Behavioural Ecology*, 7(3), 341-52.
- Challet, D., Chessa, A., Marsili, M. i Zhang, Y.-C. (2000). From minority games to real markets. *Quantitative Finance*, 1(1), 168-176.
- Challet, D., Marsili, M. i Zhang, Y.-C. (2005). *Minority games*. Oxford University Press.
- Challet, D. i Zhang, Y.-C. (1997). Emergence of cooperation and organization in an evolutionary game. *Physica A*, 246(3), 407-418.
- Cole, H. L., Mailath, G. i Postlewaite, A. (1992). Social norms, savings behavior, and growth. *Journal of Political Economy*, 100(6), 1092-125.
- Cooper, W. S. i Kaplan R. H. (1982). Adaptive "coin-flipping": a decision-theoretic examination of natural selection for random individual variation. *Journal of Theoretical Biology*, 94(1), 135-151.
- Dawkins, R. (2007). *Samolubny gen*. Prószyński i S-ka.
- Dowling, B. F. (2005). *Evolutionary finance*. Palgrave Macmillan.
- Edmonds, B. (2005). The revealed poverty of the gene-meme analogy – why memetics per se has failed to produce substantive results. *Journal of Memetics*, 9. [http://cfpm.org/jom-emit/2005/vol9/edmonds\\_b.html](http://cfpm.org/jom-emit/2005/vol9/edmonds_b.html)
- Ehrentreich, N. (2008). *Agent-based modeling. The Santa Fe Institute artificial stock market model revisited*. Springer Verlag.
- Evstigneev, I., Hens, T. i Schenk-Hoppe, K. R. (2016). Evolutionary behavioral finance. W: E. Haven (red.), *The handbook of post crisis financial modeling* (s. 214-234). Palgrave Macmillan.
- Friedman, M. i Savage, L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*, 56, 279-304.
- Graeber, D. (2014). *Debt: The first 5,000 years*. Melville House.
- Graeber, D. i Wengrow, D. (2022). *Narodziny wszystkiego. Nowa historia ludzkości*. Zysk i S-ka.

- Holtfort, T. (2019). From standard to evolutionary finance: a literature survey. *Management Review Quarterly*, 69(2), 207–232.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292.
- Lane, J. N., Lim, S. S. i Uzzi, B. (2022). *Biased information transmission in investor social networks: evidence from professional traders*. SSRN Working Paper. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3956040>
- Lengwiler, Y. (2004). *Microfoundations of financial economics*. Princeton University Press.
- Lo, A.W. (2004). The adaptive market hypothesis: market efficiency from an evolutionary perspective. *Journal of Portfolio Management*, 30(5), 15–29.
- Loewenstein, G. i Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: evidence and an interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573–597.
- Lux, T. i Marchessi, M. (1999). Scaling and criticality in a stochastic multi-agent model of a financial market. *Nature*, 397, 498–500.
- Lux, T. i Schornstein, S. (2005). Genetic learning as an explanation of stylized facts of foreign exchange markets. *Journal of Mathematical Economics* 41(1–2), 169–196.
- Mehra, R. i Prescott, E. C. (1985). The equity premium: a puzzle. *Journal of Monetary Economics*, 15(2), 145–161.
- Mehra, R. i Prescott, E. C. (1988). The equity premium: a solution?. *Journal of Monetary Economics*, 22,(1), 133–136.
- Polowczyk, J. (2021). A synthesis of evolutionary and behavioural economics. *Economics and Business Review*, 7(3), 16–34.
- Robson, A. J. (2001). The biological basis of economic behavior. *Journal of Economic Literature*, 39(1), 11–33.
- Robson, A. J. i Kaplan, H. S. (2006). Viewpoint: The economics of hunter-gatherer societies and the evolution of human characteristics. *Canadian Journal of Economics*, 39(2), 375–398.
- Robson A. J. i Orr H. A. (2021). Evolved attitudes to risk and the demand for equity. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, 118(26), 1–8. <https://doi.org/10.1073/pnas.2015569118>
- Robson A. J. i Samuelson L. (2009). The evolution of time preference with aggregate uncertainty. *American Economic Review*, 99(5), 1925–1953.
- Schnetzler, M. i Hens, T. (2022). Evolutionary finance for multi-asset investors. *Financial Analysts Journal*, 78(3), 115–127.
- Scholl, M. P., Calinescu, A. i Farmer, J. D. (2021). How market ecology explains market malfunction. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, 118(26), 1–9. <https://doi.org/10.1073/pnas.2015574118>
- Shiller, R. J. (2017). Narrative economics. *American Economic Review*, 107(4), 967–1004.
- Smith, A. (2012). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

 **Jakub Kociubiński**

Uniwersytet Wrocławski

[jakub.kociubinski@uwr.edu.pl](mailto:jakub.kociubinski@uwr.edu.pl)

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/10>

## 10. CZEGO NAUKI PRAWNE MOGĄ SIĘ NAUCZYĆ OD EKONOMII? SPRAWA POMOCY PUBLICZNEJ PO PANDEMII COVID-19<sup>1</sup>

### What law can learn from behavioural economics? The case of state aid following COVID-19

**Abstract:** This chapter provides an overview of the newest European Union’s State aid acquis regarding interpretative trends revealed during the wave of COVID-19 relief measures and on this basis seeks to identify areas where law can learn from economics, in-line with the so-called More Economic Approach which is often proclaimed but rarely attained in state aid evaluations. The paper begins with a brief outline of the EU State aid instruments used to remedy economic disturbances. Then the analysis moves to the examination of identified problem areas – a risk of moral hazard resulting from extending subsidies beyond the absolute necessity and an issue of imposing conditions on the aid beneficiaries to ensure their adaptation to new, post-crisis market conditions. At the conclusion, the challenges associated with integrating economics into legal texts are analysed and recommendations are formulated.

**Keywords:** state aid, more economic approach, refined economic approach, serious economic disturbance.

---

<sup>1</sup> Badania zostały sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki w ramach projektu 2021/43/B/HS5/00548.

#### Sugerowane cytowanie:

Kociubiński, J. (2023). Czego nauki prawne mogą się nauczyć od ekonomii? Sprawa pomocy publicznej po pandemii COVID-19. W: J. Polowczyk (red.), *Ekonomia i inne nauki społeczne. Studia interdyscyplinarne* (s. 170–184). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.  
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-192-7/10>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wprowadzenie

W czasie pandemii COVID-19 państwa członkowskie Unii Europejskiej (dalej UE, Unii) stosowały pomoc publiczną, żeby wesprzeć sektory i indywidualne przedsiębiorstwa dotknięte przez skutki lockdownów (słowo nie ma dobrego polskiego tłumaczenia) i innych wprowadzanych restrykcji na bezprecedensową dotąd skalę. Ze względu na nagły charakter początku kryzysu konieczność udzielenia możliwie szybkiego wsparcia dla utrzymania płynności finansowej była nadrzędnym celem w przypadku wszystkich środków pomocowych (Biondi, 2020). W związku z tym państwa członkowskie UE otrzymały niemal *carte blanche* w zakresie stosowania pomocy publicznej<sup>2</sup>. Obecnie jednak, gdy świat wkroczył w fazę gospodarczej niepewności, w której problemy gospodarcze mają bardziej trwałe, ale mniej „ekstremalne” charakter niż na początku pandemii, takie permissywne stanowisko do udzielania wsparcia powinno być zrewidowane, zwłaszcza w kontekście doświadczeń stosowania środków pomocowych w czasie COVID-19.

Autor niniejszego rozdziału bierze za punkt wyjścia wielokrotnie powtarzane stanowisko, że w kontroli pomocy państwa w UE brakuje metodologicznego rygoru i niewystarczająco bazuje ona na dorobku nauk ekonomicznych (Bacon, 2017; Blauburger, 2011; Hildebrand i Schweinsberg, 2007; Temple Lang, 2014). Analizując najnowsze trendy interpretacyjne ujawnione w czasie pandemii, podjęto próbę zidentyfikowania obszarów problemowych, w których prawo pomocy publicznej może zaabsorbować zasady tzw. „bardziej ekonomicznego podejścia” (*more economic approach*), które, choć stosowane w ogólnym prawie konkurencji od mniej więcej trzech dekad, jakoś nie mogły przebić się do prawa pomocy państwa (por. Piernas López, 2015 za Witt, 2016)<sup>3</sup>.

## Narzędzia „kryzysowej” pomocy państwa

Instrumentarium „kryzysowej” pomocy państwa w prawie UE obejmuje zasadniczo dwa rodzaje środków: wsparcie udzielane na podstawie art. 107 ust. 2 lit b i na podstawie art. 107 ust. 3 lit b Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Pierwszy jest relatywnie wąskim, czysto reaktywnym instrumentem

<sup>2</sup> Jako pomoc kryzysowa autor rozumie wsparcie udzielane na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE i w mniejszym stopniu na podstawie art. 107 ust. 2 lit b TFUE.

<sup>3</sup> Pojęcie „bardziej ekonomicznego podejścia” (*more economic approach*) określa inicjatywę rozpoczętą przez KE w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku mającą na celu zwiększenie wykorzystania dorobku nauk ekonomicznych w całym obszarze prawa konkurencji (Witt, 2016).

mającym na celu pokrycie bezpośrednich strat powstałych w wyniku klęsk żywiołowych i nadzwyczajnych wydarzeń<sup>4</sup>. Dla zastosowania środka pomocowego musi istnieć bezpośredni związek przyczynowy między pomocą a danym wydarzeniem, a wsparcie musi być ograniczone do minimum niezbędnego dla skompensowania strat<sup>5</sup>. Tym samym wtórne, pośrednie skutki wydarzeń nadzwyczajnych, jak na przykład niewypłacalność partnerów handlowych, nie kwalifikują się do skompensowania<sup>6</sup>. Tak samo jak przepis nie znajduje zastosowania do wydarzeń powtarzalnych, i przez to przewidywalnych, oraz minimalizacji skutków pogorszenia ogólnej sytuacji gospodarczej<sup>7</sup>. Wsparcie udzielane na podstawie art. 107 ust. 2 lit b TFUE jest więc mocno ograniczonym narzędziem i będzie pominięte w dalszej dyskusji.

Natomiast pomoc udzielona na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE może być użyta proaktywnie i tym samym przepis oferuje znacznie większą elastyczność, pozwalając na złagodzenie skutków czasowej utraty płynności finansowej, czyli umożliwia przetrwanie najtrudniejszego okresu (Nicolaidis, 2020). Przepis był podstawą tymczasowych ram środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w kontekście trwającej pandemii COVID-19 i jest również podstawą obecnie obowiązujących wytycznych dotyczących pomocy w celu wsparcia gospodarki w kontekście inwazji Rosji na Ukrainę<sup>8</sup>.

Patrząc na art. 107 ust. 3 lit b TFUE przez pryzmat dominującego w pandemii imperatywu udzielania czysto doraźnej pomocy, *ratio legis* przepisu – wyrowadzane z literalnego brzmienia – wydaje się pomijane. Wspomniany przepis ma na celu „[...] zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce państwa członkowskiego”, nie zaś udzielanie wsparcia ratunkowego dla poszczególnych przedsiębiorstw<sup>9</sup>. Wspieranie indywidualnych podmiotów powinno być trakto-

<sup>4</sup> Pomoc na kompensację szkód może też być zakwalifikowana jako pomoc regionalna. Ale art. 50 rozporządzenia 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 traktatu (GBER), Dz. Urz. UE z 2014, L 187/1 ogranicza zastosowanie tylko do klęsk naturalnych, dlatego GBER będzie pominięty w dalszej dyskusji.

<sup>5</sup> Zobacz na przykład T-70/07 *Cantieri Navali Termoli v Commission*, EU:T:2008:486; 2000/625/EC *Sea transport of Irish livestock*, Dz. Urz. UE z 2000, L263/17.

<sup>6</sup> Na przykład SA.28036 *Pigmeat Processors Hardship Assistance (Northern Ireland)*, Dz. Urz. UE z 2008, C147/5.

<sup>7</sup> Na przykład C-71/09 P, C-73/09 P and C-76/09 P *Comitato "Venezia vuole vivere" and Others v Commission*, EU:C:2011:368; 2010/473/EU *Support measures implemented by Spain in the agricultural sector*, Dz. Urz. UE z 2010 L235/1.

<sup>8</sup> Komunikat Komisji Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w kontekście trwającej epidemii COVID-19, Dz. Urz. UE z 2020, C911 (ze zm.) i Komunikat Komisji Tymczasowe kryzysowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki po agresji Rosji wobec Ukrainy, Dz. Urz. UE z 2022, C426/1 (ze zm.).

<sup>9</sup> Porównaj początkową interpretację w na przykład 730/79 *Philip Morris v Commission*, EU:C:1980:209; 88/167/EEC *Grants to Greek industry* [1988] L76/18 z interpretacją stosowaną

wane jedynie jako środek zaradczy<sup>10</sup>. Można wobec tego argumentować, bazując na interpretacji stosowanej przed kryzysem z 2008 roku, że art. 107 ust. 3 lit b TFUE powinien być stosowany tylko wtedy, gdy beneficjent jest na tyle istotny dla gospodarki krajowej, że udzielnie mu wsparcia jest w stanie w zauważalnym stopniu przełożyć się na poprawę ogólnej sytuacji gospodarczej<sup>11</sup>. Tymczasem w najnowszym orzecznictwie – serii spraw zainicjowanych przez Ryanaira przeciwko pomocy „covidowej”, jaką otrzymały inne linie lotnicze – sąd stwierdził, że Komisja Europejska (dalej KE, Komisja) musi tylko ocenić, czy środek pomocy jest „niezbędny, odpowiedni i proporcjonalny” do zaadresowania zaburzenia<sup>12</sup>. Sąd jednak nie zdecydował się na wyjaśnienie, na czym badanie miałyby polegać. Zamiast tego, co według autora jest co najmniej zastanawiające, stwierdził, że art. 107 ust. 3 lit b TFUE nie wymaga od Komisji przeprowadzenia testu balansującego zestawiającego pozytywny skutek środka z powodowanym przez niego zaburzeniem konkurencji i handlu<sup>13</sup>. Cała ocena zgodności z rynkiem wewnętrznym opierała się na założeniu, że zaburzenie, o którym mowa w przepisie, jest na tyle poważne i szerokie, że każde działanie responsywne jest uzasadnione. Wybór beneficjentów w kontekście ich roli dla gospodarki krajowej był więc zupełnie bez znaczenia przy tak łagodnym podejściu do stosowania art. 107 ust. 3 lit b TFUE (por. Nicolaides, 2021 z podejściem stosowanym w kryzysie z 2008 roku w D’Sa, 2009)<sup>14</sup>.

---

w pandemii na przykład SA.57405 *Covid-19 - Groupe Novares* Dz. Urz. UE z 2020, C236/1; SA.63245 *COVID-19 – Capital increase in Charleroi Airport BSCA*, Dz. Urz. UE z 2022, C71/1.

<sup>10</sup> C-526/14 *Kotnik and Others*, EU:C:2016:570.

<sup>11</sup> Porównaj interpretacja sprzed pandemii na przykład w 98/490/EC *Crédit Lyonnais* [1998] OJ L221/21; SA.24126 *Northern Rock*, Dz. Urz. UE z 2008, C43/1 z obecnym podejściem na przykład w SA.61945 *Aid scheme for mink farmers and related businesses affected by the COVID-19 outbreak*, Dz. Urz. UE z 2021, C195/1; SA.62368 *COVID-19: Aid to the fireworks sector*, Dz. Urz. UE z 2021, C477/1; SA.63932 *COVID-19: Compensation for the costs of rebooking events in the Flemish Region*, Dz. Urz. UE z 2021, C306/1.

<sup>12</sup> Postępowania określane w tekście jako sprawy Ryanaira obejmują T-238/20 *Ryanair v Commission (Sweden)*, EU:T:2021:91; T-259/20 *Ryanair v Commission (France)*, EU:T:2021:92; T-378/20 *Ryanair v Commission (SAS, Denmark)*, EU:T:2021:194; T-379/20 *Ryanair v Commission (SAS, Sweden)*, EU:T:2021:195; T-388/20 *Ryanair v Commission (Finnair I)*, EU:T:2021:196; T-465/20 *Ryanair v Commission (TAP)*, EU:T:2021:284; T-628/20 *Ryanair v Commission (Spain)*, EU:T:2021:285; T-643/20 *Ryanair v Commission (KLM)*, EU:T:2021:286; T-665/20 *Ryanair v Commission (Condor)*, EU:T:2021:344; T-677/20 *Ryanair v Commission (Austrian Airlines)*, EU:T:2021:465; T-657/20 *Ryanair v Commission (Finnair II)*, EU:T:2022:390; T-111/21 *Ryanair v Commission (Croatia Airlines)*, EU:T:2022:699. Linia argumentacji jest identyczna w większość aspektów, dlatego tylko jedna reprezentatywna sprawa T-238/20 będzie cytowana w toku dalszej analizy

<sup>13</sup> Orzeczenie T-238/20, pkt 68.

<sup>14</sup> Ten czynnik był bardziej eksponowany w sprawach dotyczących pomocy udzielanej w kryzysie z 2008 roku. Zobacz C-526/14 *Kotnik* pkt 49–50.

W efekcie takiego interpretacyjnego podejścia wsparcie udzielane na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE przypomina (czasowo ograniczoną) pomoc operacyjną<sup>15</sup>. Jest to niepokojąca konkluzja, gdyż pomoc operacyjna jest uznawana za jedną z najbardziej zaburzających kategorii wsparcia, gdyż zwalniając przedsiębiorstwa z konieczności ponoszenia normalnych kosztów swojej działalności umożliwia przetrwanie nieefektywnym podmiotom<sup>16</sup>. Co prawda nagły i nieprzewidywany charakter wydarzeń, jak początek pandemii, wyklucza kwestię odpowiedzialności jakichkolwiek uczestników rynku, jednak kiedy obecne turbulencje gospodarcze są immanentną częścią ogólnej niepewnej sytuacji, pytanie, dlaczego przedsiębiorstwo dalej wymaga pomocy państwa, staje się relewantne. W związku tym pojawia się kwestia, czy ocena możliwości skorzystania z art. 107 ust. 3 lit b TFUE powinna zawierać, po pierwsze, analizę, czy sytuacja gospodarcza jest wystarczająco poważna, żeby uzasadnić interwencję państwa, i po drugie, czy warunki zgodności z rynkiem wewnętrznym powinny obejmować nałożenie na beneficjenta zobowiązań w zakresie podjęcia działań adaptacyjnych do nowych warunków rynkowych. Te zagadnienia zostaną kolejno poddane analizie.

## Hazard moralny w pomocy kryzysowej

Kwestia tak zwanego hazardu moralnego po raz pierwszy pojawiła się w kontekście pomocy publicznej na szerszą skalę w obliczu kryzysu z 2008 roku, kiedy wskazywano, że banki i instytucje finansowe, w znacznej mierze odpowiedzialne za sytuację, były mimo to chronione przed skutkami zaburzeń dzięki państwowemu wsparciu (Ahlborn i Piccinin, 2010; Flores Zadejas i in., 2022)<sup>17</sup>. Charakterystyka obecnych zaburzeń gospodarczych uwypukla inny aspekt hazardu moralnego: zamiast skupiać się, jak w kryzysie z 2008 roku, na tym, kto powinien otrzymać pomoc, obecnie na pierwszy plan wysuwa się kwestia powstania uzależnienia od otrzymywania wsparcia dłużej niż jest to uzasadnione okolicznościami zewnętrznymi wskutek albo przeszacowania skali zaburzeń

<sup>15</sup> Pomoc operacyjna jest definiowana jako wsparcie mające na celu pokrycie bieżących kosztów działalności przedsiębiorstwa. Nie może być połączona z żadnym konkretnym projektem inwestycyjnym. Zobacz na przykład T-177/10 *Alcoa Trasformazioni v Commission*, EU:T:2014:897; C-458/09 P *Italy v Commission*, EU:C:2011:769.

<sup>16</sup> Zobacz na przykład T-371/94 & T-394/94 *British Airways and Others et British Midland Airways v Commission*, EU:T:1998:140; T-123/97 *Salomon v Commission*, EU:T:1999:245.

<sup>17</sup> Termin hazard moralny oznacza sytuacje gdzie przedsiębiorstwo nie ma zachęty do poprawy swojej efektywności i ma większą skłonność do podejmowania działań ryzykownych, wiedząc, że jeśli pojawią się problemy, państwo zainterweniuje i udzieli wsparcia (Pauly, 1968).

gospodarczych, albo niewymagania od beneficjentów działań adaptacyjnych do pokryzysowych realiów (Kociubiński, 2023).

W odniesieniu do pierwszego z powyższych aspektów wspomniana seria spraw wszczętych przez Ryanaira przeciwko środkom pomocowym, jakie otrzymały dotknięte przez pandemię linie lotnicze, stanowi z jednej strony najbardziej aktualny szablon interpretacyjny, a z drugiej ujawnia potencjał powstania hazardu moralnego wynikającego z uzależnienia od państwowej kropłówki (por. Piernas López, 2021 za Kociubiński, 2023). Sąd odrzucił argumenty strony skarżącej – bazującej na przedcovidowym dorobku – że obowiązek zbalansowania pozytywnych efektów wynikających z celów art. 107 lit a do e TFUE z zaburzeniami konkurencji i handlu powodowanymi przez środki pomocowe wynika bezpośrednio z zasady proporcjonalności<sup>18</sup>. Wcześniejszy *acquis* (unijny dorobek prawny) wyraźnie stanowił, że wyjątek od ogólnego zakazu udzielania pomocy publicznej musi być interpretowany zawężająco, stąd też obowiązek przeprowadzenia testu balansującego istnieje dla wszystkich kategorii dopuszczalnego wsparcia, wliczając w to udzielone na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE<sup>19</sup>.

W sprawach Ryanaira sąd uznał, że ów wcześniejszy dorobek nie może być wykorzystany *per analogiam*, gdyż usunięcie skutków tak poważnego wydarzenia, „czarnego łabędzia”, jest istotnym celem samym w sobie, a „[...] okoliczność, że państwo członkowskie zdołało zaradzić poważnym zaburzeniom w swojej gospodarce może bowiem być wyłącznie korzystna dla Unii w ogólności, a zwłaszcza dla rynku wewnętrznego” (pkt 68 *in fine*). W przypadku kryzysów, które obejmują całą Unię, zakłada się więc, że środek pomocowy jest wydawany w interesie UE, zatem żadne dodatkowe uzasadnienie nie jest już potrzebne (Piernas López, 2021). Wystarczy ocenić, czy „[...] konkretny środek pomocy jest konieczny, odpowiedni i proporcjonalny do zaradzenia poważnym zaburzeniom w gospodarce danego państwa członkowskiego” (pkt 69).

Powyższe podejście można wyjaśnić, a być może usprawiedliwić faktem, że sprawy Ryanaira dotyczyły pomocy udzielanej na samym początku pandemii, kiedy zaburzenia i skutki lockdownów były najbardziej poważne. Jednak kiedy zostanie zastosowane do mniej istotnych zaburzeń gospodarczych, zasadniczy kierunek argumentacji sądu wskazuje na istnienie dychotomicznej hierarchii: każdy poziom zaburzenia konkurencji i handlu powinien być traktowany jako hierarchicznie niższy, jako „cena warta zapłacenia”, w stosunku do zaradzenia poważnym zaburzeniom, o których mowa w przepisie art. 107 ust. 3 lit b TFUE (Nicolaidis, 2021). Choć zasadniczo poprawne jest stanowisko, że zaradzenie wspomnianym zaburzeniom w państwie członkowskim jest korzystne dla całej Unii, to jednak pomija się tu fakt, że skala kryzysu jest stopniowalna.

<sup>18</sup> Skarżąca bazowała na interpretacji ze sprawy T-68/15 *HH Ferries v Commission* [2018] ECLI-563 pkt 211, cała argumentacja pkt 210-214.

<sup>19</sup> Zobacz na przykład C-301/96 *Germany v Commission*, EU:C:2003:509.



Tym samym nawet jeżeli dane wydarzenie jest „poważne”, to samo w sobie nie powinno automatycznie uzasadniać każdego zaburzenia konkurencji i handlu w efekcie responsywnej pomocy państwa<sup>20</sup>. Rodzi się więc pytanie, w jaki sposób ocenić skalę i powagę zaburzeń gospodarczych wystarczających do uruchomienia wsparcia z art. 107 ust. 3 lit b TFUE.

Nie ulega kwestii, że pojęcie „poważnych zaburzeń”, o których mowa w art. 107 ust. 3 lit b TFUE, jest rozmyte i przez to trudne do zdefiniowania. Ogólne klauzule w prawie nie mogą być zdefiniowane przez prosty *numerus clausus*, zestaw taksatywnych przesłanek, i muszą zawsze bazować na opisie nomotetycznym (Leung i Durant, 2018). Ta okoliczność jednak nie powinna być utożsamiana z usprawiedliwieniem braku jakichkolwiek wskazówek interpretacyjnych. Na etapie oceny zgodności środka z rynkiem wewnętrznym dorobek nauk ekonomicznych powinien mieć szersze zastosowanie w naukach prawnych, bo w efekcie podejścia zastosowanego w sprawach Ryanaira państwa członkowskie otrzymały niemal *carte blanche* do subsydiowania. A większy poziom przejrzystości i przewidywalności niż oferowany przez obecne rudymtarne podejście *case-by-case* jest zdecydowanie potrzebny. W tym kontekście pierwszy aspekt hazardu moralnego – uzależnienie od ciągłego wsparcia – wiąże się z nieadekwatnym uwzględnieniem wiedzy ekonomicznej podczas oceny skali zaburzeń przy decydowaniu, czy można zastosować art. 107 ust. 3 lit. b TFUE (Kociubiński, 2023).

Z tym wiąże się drugi ze wzmiankowanych aspektów hazardu moralnego: zakładając, że skala zaburzeń jest do ustalenia dzięki wykorzystaniu ekonomicznego *acquis*, kwestia, czy pomoc publiczna w określonej wysokości nadal jest niezbędna, nabiera znaczenia. Obecne podejście interpretacyjne do art. 107 ust. 3 lit b TFUE pomija bowiem następujący istotny czynnik (zob. pkt 68): Jest różnica między twierdzeniem, że zaburzenie dotknęło przedsiębiorstwo w taki sposób, że pomoc publiczna jest potrzebna, a twierdzeniem, że pomoc jest *dalej potrzebna* (podkreślenie autora) ponieważ beneficjent nie zrobił nic (lub zbyt mało), żeby zaadaptować się do nowych warunków.

Problem polega na możliwości przedłużenia wsparcia powyżej tego, co byłoby absolutnie niezbędne<sup>21</sup>. Żadna działalność gospodarcza nie może po prostu przeczekać kryzysu bez dostosowania się do nowych pokryzysowych realiów. Tymczasem obecne podejście do oceny zgodności z rynkiem wewnętrznym pomocy udzielanej na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE *implicite* bardzo

<sup>20</sup> W orzecznictwie ciągle podkreśla się, że art. 107 ust. 3 lit b TFUE musi być interpretowany zważająco: zobacz na przykład T-150/12 *Greece v Commission* EU:T:2014:191; T-348/04 *SIDE v Commission*, EU:T:2008:109; T-778/17 *Autostrada Wielkopolska v Commission*, EU:T:2019:756.

<sup>21</sup> Zobacz na przykład C-78/08 to C-80/08 *Paint Graphos and Others*, EU:C:2011:550; T-287/11 *Heitkamp BauHolding v Commission*, EU:T:2016:60; SA.32619 *Compensation of costs for the liberation of the first digital dividend in Spain*, Dz. Urz. UE z 2016, L361/1.

wyraźnie bazuje na założeniu, że sytuacja po prostu wróci do tej sprzed zaburzeń. Obecnie widać, że tak się nie dzieje. Dają się zauważyć istotne zmiany między innymi w preferencjach klientów, warunkach działania, kształcie łańcuchów dostaw, a dodatkowo jeszcze pogłębiające wszystkie zmiany gospodarcze skutki inwazji Rosji na Ukrainę (Cuerpo, 2022; Emmerling i in., 2021; Federle i in., 2022; Liadze i in., 2022).

Tymczasem zgodnie z obecnym podejściem, jeżeli zaburzenie gospodarcze na początku było uznane za wystarczająco poważne, żeby uzasadnić stosowanie art. 107 ust. 3 lit b TFUE, to beneficjent może uzasadnić potrzebę kontynuowania wsparcia, wykazując straty przy poziomie kosztów, jakie przedsiębiorstwo miało przed kryzysem. Beneficjenci pomocy nie są *ex lege* zobligowani do podjęcia działań adaptacyjnych<sup>22</sup>. Wszystkie późniejsze redukcje w poziomie wsparcia są przede wszystkim uzasadniane zmianami okoliczności zewnętrznych – ogólnego klimatu gospodarczego – nie zaś wewnętrznymi okolicznościami samego beneficjanta (będącymi pod jego kontrolą) (Kociubiński, 2023)<sup>23</sup>. Kwestia tworzenia zachęt do adaptacji przez na przykład stopniową regresję intensywności pomocy została pominięta. Jest to kolejny obszar, gdzie prawo ma możliwość skorzystania z dorobku nauk ekonomicznych. Natomiast to, czy i ewentualnie jak adaptacja do nowych warunków rynkowych może być wymuszana metodami nakazowymi, zostanie poddane analizie poniżej.

## Wymuszanie adaptacji do nowych warunków rynkowych za pomocą instrumentów nakazowych

W odniesieniu do prawa konkurencji – w najszerszym tego słowa znaczeniu – często przywoływany jest słynny cytat Herberta Hovenkampa (2005, s. 134), że ta gałąź prawa opiera się na założeniu o racjonalności (w zbliżonym rozumieniu do teorii racjonalnego wyboru). Profesjonalni uczestnicy rynku są uznawani za podmioty racjonalne (Issacharoff, 1998; Karlsson, 2020). W teorii, dzięki ro-

<sup>22</sup> Wszystkie środki dopuszczane na podstawie art. 107 ust. 3 TFUE są oceniane na podstawie tzw. „wspólnych zasad” (C-526/14 *Kotnik*). Co prawda praktyka nie jest do końca spójna, ale nawet zakładając, że nie są one wymagane, jeśli decyzja dotycząca pomocy jest podejmowana na podstawie wytycznych *soft law* (T-162/13 *Magic Mountain Kletterhallen and Others v Commission*, EU:T:2016:341), jak w przypadku pomocy w pandemii, można i tak dowodzić, że obowiązek podjęcia działań adaptacyjnych wynika z „efektu zachęty” i kryterium, żeby pomoc była „odpowiednim instrumentem” (zob. w tym kontekście Bacon, 2017, s. 100–108).

<sup>23</sup> Zobacz na przykład SA.57026 *COVID-19 – Aid to Blue Air* (Case), Dz. Urz. UE z 2020, OJ C430/1 [29-32]. *A contrario* T-665/20 *Ryanair v Commission (Condor)* [2021] ECLI-344 [60-65] sugerowałby inne podejście (McMahon, 2021), jednak okoliczności faktyczne są tu na tyle różne, że nie uprawniają do analogii (McMahon, 2021).

zumieniu motywacji racjonalnych jednostek, prawodawcy i regulatorzy będą w stanie przewidywać ich reakcje na zmiany środowiska prawnoregulacyjnego i tym samym odpowiednio modyfikować swoje działania (Kociubiński, 2020 wraz z cytowanymi tam źródłami). Z jednej strony jest to założenie niewątpliwie słuszne w swoim ogólnym zarysie. Nie można przecież oczekiwać, że przedsiębiorstwa *en masse* będą zachowywać się irracjonalnie i chaotycznie (zob. dyskusja w Grundmann i in., 2001). Jednak z drugiej strony założenie o racjonalności bazuje na zestawie generalizacji koncepcyjnie opartych na argumencie Milтона Friedmana, zgodnie z którym przedsiębiorstwa będą naturalnie dążyć do zwiększenia zysków, bo to są działania prowadzące do osiągnięcia największej użyteczności, co w efekcie doprowadzi do powstania ekonomicznie efektywnych, maksymalizujących dobrobyt rezultatów (Friedman, 1953; Jensen, 2001; Zouboulakis, 2014). W kontekście prawa pomocy publicznej to założenie oznaczałoby, że od beneficjentów należy oczekiwać, że będą się zachowywać racjonalnie i tym samym będą w stanie wydawać pieniądze podatnika w sposób optymalny.

Problem z tym podejściem – bardziej polityczny niż prawny – polega na tym, czy władze publiczne mogą po prostu założyć, że subsydiowane przedsiębiorstwa będą się zachowywać zgodnie z oczekiwaniami. Tam, gdzie mamy do czynienia z wydatkami środków publicznych, nadzór jest wymagany w sensie prawnym, choćby ze względu na konieczność zapewnienia dyscypliny finansów publicznych. Tego typu procedury nadzoru nieuchronnie wiążą się z nałożeniem na odbiorców środków ograniczeń w zakresie ich swobody co do podejmowania decyzji biznesowych. Natomiast brak analogicznych wymogów równocześnie mógłby doprowadzić do zakwalifikowania wsparcia jako pomocy operacyjnej, która jest co do zasady niezgodna z rynkiem wewnętrznym (zob. Quigley, 2022 rozdz. 5 wraz z cytowanym tam orzecnictwem). Jako dodatkowy argument można wskazać, że pomoc musi też się przyczyniać do realizacji „dobrze zidentyfikowanego celu będącego przedmiotem wspólnego zainteresowania” – czyli celu pozaekonomicznego – który może nie być zbieżny z biznesowymi celami przedsiębiorstwa (Bacon, 2017; Quigley, 2022). Można wobec tego zadać pytanie jak duże dodatkowe wymogi powinny być nałożone na beneficjentów pomocy, aby równocześnie zrealizować nieekonomiczne cele władzy i nie ograniczyć nadmiernie swobody biznesowej przedsiębiorstw.

Z perspektywy prawnej, jeśli art. 107 ust. 3 lit b TFUE ma na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom ekonomicznym jako takim, to kryteria dopuszczalności nie powinny być spełnione, jeśli beneficjenci nie zostaną zobowiązani do podjęcia kroków, które minimalizowałyby szanse (eliminacja jest niemożliwa), że nie będą w stanie przetrwać w nowych warunkach rynkowych po ustaniu publicznego finansowania (Kociubiński, 2023). Można bowiem przekonująco argumentować, że jeśli beneficjent zostanie zmuszony do zaprzestania operacji

albo będzie potrzebował pomocy ratunkowej i restrukturyzacyjnej w krótko- lub średnioterminowej perspektywie po zakończeniu pomocy, to cel art. 107 ust. 3 lit b TFUE nie zostanie spełniony<sup>24</sup>. Problem poważnych zaburzeń nie zostanie skutecznie zaadresowany, co najwyżej ich skutek zostanie odłożony w czasie (Ferri, 2020). Tym samym początkowo wydane środki publiczne zostałyby zmarnowane w sposób potencjalnie naruszający dyscyplinę budżetową.

Beneficjenci wsparcia otrzymywanego w czasie pandemii na podstawie art. 107 ust. 3 lit b TFUE i dedykowanych *Tymczasowych wytycznych* byli generalnie zobligowani do: czasu zwrotu pomocowych środków rekapitalizujących; niewypłacania kadrze zarządczej premii; niewykorzystywania rekapitalizacji do kampanii marketingowych; nienabywania więcej niż 10% udziałów konkurentów lub przedsiębiorstw w tym samym sektorze, wliczając w to operacje *upstream* i *downstream*; niewypłacania dywidend i odkupu akcji poza sytuacjami, w których byłiby *ex lege* zobligowani do takiego kroku<sup>25</sup>.

Jak zostało wspomniane, wsparcie bazowało na wyraźnym założeniu, że sytuacja rynkowa po prostu powróci do stanu sprzed kryzysu. Beneficjenci nie byli zobligowani do zwiększenia „odporności” (*resilience*) czy zmniejszenia „wrażliwości” (*vulnerability*) przez na przykład dywersyfikację strumienia przychodów czy zmniejszenie kosztów (Ferri, 2020)<sup>26</sup>. Nawet jeżeli wydarzenia typu „czarny łabędź” – jak początek COVID-19 – są immanentnie dynamiczne, uniemożliwiając długoterminowe planowanie, to z biegiem czasu trendy zaczynają się ujawniać relatywnie szybko po początkowym „tąpnięciu”, umożliwiając tym samym bardziej proaktywną adaptację wykraczającą poza krótkoterminowe przetrwanie dzięki wykorzystaniu pomocy państwa dla zapewnienia płynności finansowej (Kenny i Morgan, 2011). W związku z tym brak adaptacji nie może być uzasadniony *ratio legis* art. 107 ust. 3 lit b TFUE podczas stosowania przepisu do przedłużających się, ale mniej „ekstremalnych” trudności gospodarczych. Ostatecznie pozostaje kwestią nauk ekonomicznych, jakie zobowiązania należałoby nałożyć na beneficjentów. Obowiązek ich nałożenia jest w pełni uzasadnialny w świetle celów systemu kontroli pomocy publicznej w UE.

<sup>24</sup> Można argumentować, że to był zasadniczy kierunek interpretacji – chociaż dokładnie takie sformułowanie nie padło – przekryzysowego podejścia. Zobacz 98/490/EC *Crédit Lyonnais*; SA.24126 *Northern Rock* and C-464/09 P *Holland Malt v Commission*, EU:C:2010:733.

<sup>25</sup> Zobacz na przykład decyzje SA.57544 *COVID-19: Aid to Brussels Airlines*, Dz. Urz. UE z 2021, C397/1; SA.102828 *COVID-19: scheme for the IMM Prod.*, Urz. UE z 2022, C242/1.

<sup>26</sup> Zobacz na przykład programy pomocowe SA.57135 *The Measure 'Partial Rent Compensation for the Enterprises Most Affected by COVID-19'*, Dz. Urz. UE z 2020, C168/1; SA.57143 *COVID-19 Liquidity guarantee scheme and rent relief*, Dz. Urz. UE z 2020, C168/1.

## Integracja ekonomii i prawa

Były dwa kluczowe momenty w kryzysowej pomocy publicznej w UE definiujące zasady jej stosowania: pierwszym był kryzys z 2008 roku, a drugim pandemia COVID-19. Obydwa te wydarzenia skutkowały istotnym poluznieniem zasad stosowania art. 107 ust. 3 lit b TFUE. Potrzeba chwili priorytetyzująca szybkość uruchamiania środków pomocowych spowodowała równocześnie negatywne skutki w ocenie zgodności z rynkiem wewnętrznym, w szczególności odnośnie do przeprowadzania badania wpływu na konkurencję i handel. To jest trend, który wpisuje się w wielokrotnie pojawiające się opinie, że prawo pomocy publicznej UE pozostaje w tyle za ogólnym prawem konkurencji, jeśli chodzi o poleganie na analizach ekonomicznych (Bacon, 2017; Blauburger, 2011; Hildebrand i Schweinsberg, 2007; Temple Lang, 2014). Podejście wydaje się o tyle zaskakujące, że Komisja Europejska od 2005 roku z inicjatywy SAAP (*State Aid Action Plan initiative*) deklaruje zamiar większego bazowania na dorobku nauk ekonomicznych w prawie pomocy państwa, co dodatkowo zostało potwierdzone w 2012 roku w inicjatywie SAM (*State Aid Modernisation*)<sup>27</sup>.

Wszelkie próby implementacji dorobku ekonomii do *verba legis* nieuchronnie napotykają odwieczny dylemat prawa, jak pogodzić pewność z elastycznością pozwalającą na stosowanie przepisów do nieprzewidywanych sytuacji. W tym kontekście wyzwania tworzenia kryteriów prawnych można, na pewnym poziomie ogólności, sprowadzić do wyboru między kryteriami jakościowymi a ilościowymi (Shah i Corley, 2006). Te pierwsze oferują szeroki margines swobody interpretacyjnej, ale ze względu na użycie nieostrych terminów – *vide* wymóg „niezbędnych, odpowiednich i proporcjonalnych” środków w sprawach Ryanaira – są podatne na subiektywne i arbitralne wykładnie. Z kolei kryteria ilościowe – na przykład konkretne kwoty albo ustalone progi intensywności pomocy – pozwalają osiągnąć większą pewność prawa, niemal eliminując możliwość arbitralnego stosowania, ale mogą stać się zbyt formalistyczne, zbyt sztywne i przez to nie pasować to wszystkich mogących się pojawić sytuacji – zatem będą podatne na występowanie luk (Roosevelt, 2018; Senden, 2004).

Biorąc pod uwagę konieczność uwzględnienia wielu okoliczności, często specyficznych dla konkretnej sprawy, które mogą się pojawić w czasie kryzysu, przedstawienie uwzględnienia dorobku ekonomii z perspektywy techniki prawodawczej jako alternatywy rozłącznej między kryteriami ilościowymi a jakościowymi jest fałszywą dychotomią. Jeżeli rzeczywiście dany instrument prawny ma

<sup>27</sup> State aid action plan – Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005-2009, COM(2005)0107 final; Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions EU State Aid Modernisation (SAM), COM(2012)0209 final.

bazować na tym, co nauki ekonomiczne mogą zaoferować, zasadniczą kwestią jest nie dokonanie jednoznacznego wyboru, lecz odpowiednie wyważenie między skalą zastosowania kryteriów ilościowych i jakościowych.

W tym kontekście *soft law*, tzw. prawo „miękkie”, w UE jest powszechnie uznawane za instrument pozwalający osiągnąć pewność prawa, poprawić przewidywalność i wspomóc zharmonizowaną interpretację traktatów i prawa wtórnego (Eliantonio i in., 2021). Innymi słowy, twierdzenie, że pewne pojęcia są niedefiniowalne za pomocą kryteriów ilościowych, nie oznacza, że muszą być definiowane za pomocą nomotetycznych generalizacji *ad casum*. Tym samym konstrukcja kryteriów dopuszczalności wsparcia zgodna z zasadami tzw. bardziej ekonomicznego podejścia powinna bazować na „twardych” kryteriach ilościowych tam, gdzie to możliwe, ale *explicite* zawsze dopuszczać odejście od nich, kiedy sytuacja tego wymaga (Witt, 2016). Dlatego regulacja za pomocą instrumentów *soft law* jest preferowana.

Przez lata Komisja Europejska intensywnie wykorzystywała prawo miękkie we wszystkich obszarach polityk UE, w szczególności daje się zaobserwować znaczący wzrost roli tych aktów – wytycznych, komunikatów – w całym obszarze prawa konkurencji, a więc też w sferze prawa pomocy publicznej (Maher, 2011; Eliantonio i in., 2021; van de Gronden i Rusu, 2021). Zgodnie z utartą linią orzecniczą *soft law* nie są wprawdzie prawnie wiążące, ale są w stanie wywierać skutki prawne i faktyczne (Senden, 2004; Snyder, 1993)<sup>28</sup>. Generalnie są samozobowiązaniem instytucji unijnych, że te będą interpretować „twarde” prawo w określony sposób (Sztefan, 2012). Takie samozobowiązanie uznaje się za wiążące tak długo, jak długo zaproponowana w danym akcie *soft law* interpretacja nie będzie prowadzić do rezultatów sprzecznych z traktatami<sup>29</sup>. Tworzenie wymogów za pomocą aktów prawa miękkiego nie jest w żadnym wypadku *terra incognita* w prawie UE, a w obszarze pomocy publicznej w szczególności (Piernas López, 2015).

Dodatkowych wskazówek interpretacyjnych podczas wykładni „twardego” prawa w wielu obszarach prawa pomocy państwa może, obok dokumentów *soft law*, dostarczyć też orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości i Sądu UE (Senden, 2004; Sztefan, 2012). Jest to naturalny proces ewolucyjny kształtowania się ram prawnych, w którym wszystkie kryteria, niezależnie jak bardzo elastyczne czy szczegółowe, muszą zostać skonkretyzowane w orzecznictwie Trybunału i praktyce decyzyjnej KE. Na razie tego typu rozbudowany *acquis* nie istnieje w odniesieniu do art. 107 ust. 3 lit b TFUE (Sztefan, 2021) poza przywoływany-

<sup>28</sup> C-366/88 *France v Commission*, EU:C:1990:348; T-23/99 *LR AF 1998 v Commission*, EU:T:2002:75; T-203/01 *Michelin v Commission*, EU:T:2003:250; T-410/03 *Hoechst v Commission*, EU:T:2008:211; T-85/06 *General Química and Others v Commission*, EU:T:2008:598.

<sup>29</sup> C-72/91 & C-73/91 *Sloman Neptun v Bodo Ziesemer*, EU:C:1993:97; C-75/05 P & C-80/05 P *Germany and Others v Kronofrance*, EU:C:2008:482.

mi sprawami Ryanaira, które należy uznać za interpretacyjną „ślepą uliczkę”. Tu występuje efekt synergii, gdyż dopiero rozwój orzecznictwa pozwoli aktom *soft law* ujawnić swój potencjał.

## Podsumowanie

Potrzeba skonkretyzowania kryteriów stosowalności art. 107 ust. 3 lit b TFUE zgodnie z proklamowanym „bardziej ekonomicznym podejściem” jest w pełni uzasadniona nawet w świetle obecnego, mocno rudymetarnego podejścia do interpretacji powyższego przepisu. Jeżeli zdaniem sądu środek pomocowy musi być „niezbędny, odpowiedni i proporcjonalny”, to jest to możliwe do stwierdzenia tylko wtedy, gdy dojdzie do zestawienia skali zaburzenia gospodarczego ze skalą zakłócenia konkurencji i handlu powodowanej przez dany środek<sup>30</sup>. W przeciwnym wypadku pojawia się ryzyko, że pomoc wyrządzi więcej szkód gospodarce niż wydarzenie, którego negatywne skutki miała oryginalnie eliminować (Nicolaidis, 2021; Piernas López, 2021). Nie ma ani praktycznych, ani prawnych powodów, dla których dorobek nauk ekonomicznych nie miałby być zaadaptowany do oceny zgodności z rynkiem wewnętrznym pomocy państwa w taki sposób, w jaki ten dorobek jest od dekad wykorzystywany w ogólnym prawie konkurencji i kontroli koncentracji, czyli za pomocą instrumentów *soft law* (Witt, 2016).

## Bibliografia

- Ahlborn, C. i Piccinin, D. (2010). The application of the principles of restructuring aid to banks during the financial crisis. *European State Aid Law Quarterly*, 9(1), 47–64. <https://www.jstor.org/stable/26685998>
- Bacon, K. (red). (2017). *European Union law of state aid*. Oxford University Press.
- Biondi, A. (2020). Governing the interregnum: State aid rules and the COVID-19 crisis. *Market and Competition Law Review*, 4(2), 14–40. <https://doi.org/10.34632/mclawreview.2020.9520>
- Blauberger, M. (2011). State aid control from a political science perspective. W: E. Szyszczak (red.), *Research handbook on state aid law* (s. 28–43). Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9780857936424.00011>

<sup>30</sup> Stanowisko *implicite* potwierdzone m.in. w SA.34947 *Support to Hinkley Point C Nuclear Power Station*, Dz. Urz. UE z 2015, L109/1; SA.27339 *State aid to Zweibrücken Airport* [2016] OJ L34/68; SA.38454 *Possible aid to the Paks nuclear power station in Hungary*, Dz. Urz. UE z 2017, L317/45.

- Cuerpo, C. (2022). Economic recovery in the age of COVID-19. *Intereconomics*, 57, 5–7. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1019-8>
- D'Sa, R. M. (2009). “Instant” state aid law in a financial crisis – a u-turn?. *European State Aid Law Quarterly*, 8(2), 139–144. <https://www.jstor.org/stable/26683025>
- Eliantonio, M., Korkea-aho, E. i Ștefan, O. (red.). (2021). *EU soft law in the member states: Theoretical findings and empirical evidence*. Bloomsbury Publishing.
- Emmerling, J., Furceri, D., Líbano Monteiro, F., Loungani, P., Ostry, J. D., Pizzuto, P. i Tavoni, M. (2021). *Will the economic impact of COVID-19 persist? Prognosis from 21<sup>st</sup> century pandemics*. IMF Working Paper, 119. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/04/30/Will-the-Economic-Impact-of-COVID-19-Persist-Prognosis-from-21st-Century-Pandemics-50288>
- Federle, J., Meier, A, Müller, G. J. i Sehn, V. (2022). *Proximity to war: The stock market response to the Russian invasion of Ukraine*. CEPR Discussion Paper, DP17185. <https://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/17185.html>
- Ferri, D. (2020). The role of EU state aid law as a “risk management tool” in the COVID-19 crisis. *European Journal of Risk Regulation*, 22, 1–22. <https://doi.org/10.1017/err.2020.71>
- Flores Zedejas, J., Gaillard, N. i Michalek, R. (red.). (2022). *Moral hazard: a financial, legal, and economic perspective*. Routledge.
- Friedman, M. (1953). *The methodology of positive economics. Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- van de Gronden, J. i Rusu, C. (2021). *Competition law in the EU: Principles, substance, enforcement*. Edward Elgar.
- Grundmann, S., Kerber, W., Weatherill, S. (red.). (2001). *Party autonomy and the role of information in the internal market*. De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110873030>
- Hildebrand, D. i Schweinsberg, A. (2007). Refined economic approach in European state aid control – will it gain momentum. *World Competition*, 30, 449–462. <https://doi.org/10.54648/woco2007028>
- Hovenkamp, H. (2005). *The antitrust enterprise*. Cambridge University Press.
- Issacharoff, S. (1998). Can there be a behavioral law and economics?. *Vanderbilt Law Review*, 51, 1729–1746
- Jensen, M. C. (2001). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14, 8–21. <https://doi.org/10.2307/3857812>
- Karlsson, H. L. (2020). *Conceptualising procedural fairness in EU competition law*. Bloomsbury Publishing.
- Kenny, G. i Morgan, J. (2011). Some lessons from the financial crisis to the economic analysis. *European Central Bank Occasional Paper Series*, 130. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp130.pdf>
- Kociubiński, J. (2020). Racjonalne przedsiębiorstwo jako racjonalne założenie prawodawcy w obszarze prawa konkurencji — zarys problemu. *Przegląd Prawa i Administracji*, 120, 393–403. <https://doi.org/10.19195/0137-1134.120.78>
- Kociubiński, J. (2023). The three poisons of post-Covid state aid control emerging trends in interpretation and legislative approach to member states’ aid measures. *European State Aid Law Quarterly*, 1(22), 4–16. <https://doi.org/10.21552/estal/2023/1/3>



- Leung, J. i Durant, A. (2018). *Meaning and power in the language of law*. Cambridge University Press.
- Liadze, I., Macchiarelli, C., Mortimer-Lee, P. I Sanchez Juanino, P. (2022). *The economic costs of the Russia-Ukraine conflict*. NESIR Policy Papers, 32. <https://www.niesr.ac.uk/wp-content/uploads/2022/03/PP32-Economic-Costs-Russia-Ukraine.pdf>
- Maher, I. (2011). Competition law modernization: An evolutionary tale?. W: P. Craig i G. de Búrca (red.), *The evolution of EU law* (s. 717–741). Oxford University Press.
- McMahon, C. (2021). State aid junkies, viruses and the aviation Industry: Ryanair’s litigation against approved aid measures for airlines during the pandemic. *European State Aid Law Quarterly*, 20(2), 249–257. <https://doi.org/10.21552/estal/2021/2/8>
- Nicolaides, P. (2020). Application of article 107(2)(b) TFEU to Covid-19 measures: State aid to make good the damage caused by an exceptional occurrence. *Journal of European Competition Law & Practice*, 11(5–6), 238–243. <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpaa026>
- Nicolaides, P. (2021). The limits of ‘proportionate’ discrimination. *European State Aid Law Quarterly*, 20(3), 384–396. <https://doi.org/10.21552/estal/2021/3/7>
- Pauly, M. (1968). The economics of moral hazard: comment. *The American Economic Review*, 58(3), 531–537. <https://www.jstor.org/stable/1813785>
- Piernas López, J. L. (2015). *The concept of state aid under EU law: From internal market to competition and beyond*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198748694.001.0001>
- Piernas López, J. J. (2021). The COVID-19 state aid judgments of the general court... Every man for himself?. *European State Aid Law Quarterly*, 20(2), 258–269. <https://doi.org/10.21552/estal/2021/2/9>
- Quigley, C. (2022). *European state aid law and policy (and UK subsidy control)*. Bloomsbury Publishing.
- Roosevelt, K. (2018). Certainty vs. flexibility in the conflict of laws. *Public Law and Legal Theory Research Paper Series*, 2–3, 18–40.
- Senden, L. (2004). *Soft law in European community law*. Bloomsbury Publishing.
- Shah, S. K. i Corley, K. G. (2006). Building better theory by bridging the quantitative–qualitative divide. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1821–1835. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00662.x>
- Snyder, F. (1993). The effectiveness of european community law: Institutions, processes, tools and techniques. *Modern Law Review*, 56(1), 19–54. <https://www.jstor.org/stable/1096573>
- Ştefan, O. A. (2012). *Soft law in court – competition law, state aid, and the court of justice of the European Union*. Kluwer.
- Ştefan, O. A. (2020). *COVID-19 soft law: Voluminous, effective, legitimate? A research agenda*. *European Papers*, 5(1), 663–670. <https://doi.org/10.15166/2499-8249/364>
- Temple Lang, J. (2014). EU state aid rules – the need for substantive reform. *European State Aid Law Quarterly*, 13(3), 440–453. <https://www.jstor.org/stable/26689401>
- Wegener Jessen, P., Gram Mortensen, B. O., Steinicke, M. I Engsig Sørensen, K. (2016). *Regulating competition in the EU*. Kluwer.
- Witt, A. C. (2016). *The more economic approach to EU Antitrust Law*. Hart Publishing.
- Zouboulakis, M. (2014). *The varieties of economic rationality: From Adam Smith to contemporary behavioural and evolutionary economics*. Routledge.

## ZAKOŃCZENIE

Studia interdyscyplinarne są niewątpliwie ważne i potrzebne. Specjalizacja badań naukowych w XX wieku przyspieszyła postęp w odkryciach i wdrażaniu innowacji. W miarę wzrostu złożoności naszej cywilizacji wskutek dynamicznego wzrostu gospodarczego wspieranego rozwojem technologii rośnie potrzeba transferu wiedzy między różnymi obszarami ludzkiej działalności. Dążenie do zrównoważonego rozwoju i zachowania różnorodności przyrodniczych form życia wzmacnia te tendencje. Dotyczy to w szczególności nauk społecznych.

Postęp, niezwykle szybki w ostatnich dekadach i coraz szybszy w ostatnich latach, jest efektem współpracy specjalistów z różnych dziedzin i dyscyplin naukowych. Schumpeter (1995) stwierdził, że przedsiębiorcze innowacje są kombinacjami wcześniejszych wynalazków, gdziekolwiek się one pojawiły. W podobny sposób rozwija się działalność biznesowa (Dyer i in., 2009). Nie inaczej jest w nauce. Nowe wynalazki techniczne dają możliwości nowych badań i odkryć w naukach społecznych. Na przykład wgląd w procesy fizykochemiczne zachodzące w mózgu wzbogaca i zmienia naszą wiedzę o zachowaniach ludzi. Świadomość tych uniwersalnych procesów wzmocniła przekonanie współautorów książki o potrzebie badań interdyscyplinarnych.

Nauki społeczne należą do nauk empirycznych (podobnie jak nauki przyrodnicze). W naukach tych bardzo ważną rolę w uzasadnianiu twierdzeń odgrywa odwołanie się do doświadczenia między innymi poprzez eksperyment czy obserwację. W naukach empirycznych używa się głównie rozumowania indukcyjnego.

Najlepszym przykładem interdyscyplinarności w ekonomii jest marketing (rozdział drugi). Przyczyniły się do tego ogromne nakłady finansowe wielkich korporacji, a także instytucji państwowych i politycznych chcących lepiej poznać konsumentów i wyborców. Jest to także pole do nieetycznych działań wpływających na emocje całych społeczeństw i zniekształcających działanie rynków.

Dobrym przykładem interdyscyplinarnych rozważań jest rozdział pierwszy napisany pod wpływem agresji Rosji na Ukrainę, łączący ekonomię z historią (należącą do dziedziny nauk humanistycznych), a także z naukami o polityce i administracji oraz naukami o bezpieczeństwie (należącymi do dziedziny nauk społecznych). Ażeby otrzymać holistyczny opis procesów, nie można oddzielić sfery aktywności gospodarczej ludzi od innych obszarów życia społecznego, a w tym między innymi sfery polityki w jej wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym. Przez długie wieki to wojny, a nie czasy pokoju, były uważane za stan naturalny (Davies, 2007, s. 830).

Do wzmocnienia interdyscyplinarności ekonomii przyczynił się niewątpliwie nurt ekonomii behawioralnej zapoczątkowany przez Simona, a potem rozwinięty przez Tversky'ego, Kahnemana, Thaler'a i wielu innych. Ekonomia zaabsorbowała osiągnięcia psychologii, co umożliwiło odejście od paradygmatu *homo oeconomicus*. W ten sposób realizowany jest główny postulat stawiany naukom empirycznym: możliwie dokładny opis rzeczywistości.

Wszystkie zjawiska gospodarcze dzieją się w efekcie podejmowanych decyzji przez uczestników: ministrów, menedżerów czy konsumentów. Stąd kluczowe jest zrozumienie procesów zachodzących w ludzkich mózgach, które są ich „centrum”. Tu z pomocą przychodzi nowoczesna wiedza psychologiczna oparta na najnowszych osiągnięciach neuronauk (rozdział trzeci). W teorii afektywno-kognitywnej sugeruje się, że stany emocjonalne wpływają na to, jak decydenci postrzegają otoczenie i jak wykorzystują posiadaną wiedzę. Emocje nie są przeciwieństwem racjonalności, ale potwierdzeniem „ewolucji racjonalności”. Uczucia natury moralnej (na przykład oburzenie, poczucie winy, przebaczenie) mają swoje źródło w mechanizmach układu nerwowego, które rozwinęły się w celu umożliwienia współpracy w grupie. Wszystkie te algorytmy biochemiczne podlegały doskonaleniu w ciągu milionów lat ewolucji poprzez dobór naturalny. Według Harariego (2018, rozdz. 3) *homo sapiens*, jak wszystkie gatunki, wykorzystuje emocje do szybkiego podejmowania decyzji dotyczących życia i śmierci. Emocje, takie jak gniew, strach i pożądanie, są dziedziczone po przodkach, a każda z nich przeszła pozytywnie najsurowszy test kontroli jakości, jakim jest test doboru naturalnego.

Nurt ewolucyjny jest widoczny w całej monografii, ale przede wszystkim w rozdziałach drugim, trzecim, czwartym, piątym i dziewiątym. Kluczowym pojęciem jest odwzajemnianie (wzajemność). Znana z teorii gier strategia wet-za-wet (*tit-for-tat*) podpowiada, że każde zachowanie musi mieć symetryczną odpowiedź: przyjazne-przyjazną, agresywne-agresywną. Empirycznych dowodów dostarcza współczesna historia. Rosja Putina nie spotkała się ze zdecydowaną reakcją po zajęciu części Gruzji, a potem Krymu i części Donbasu. Po kolejnych ośmiu latach rozpoczęła pełnoskalową wojnę przeciw Ukrainie. Potwierdziła się rzymska maksyma: chcesz pokoju, przygotuj się do wojny. Państwa ponoszą koszty na zbrojenia, aby uniknąć jeszcze większych strat z powodu bezbronności. Jest to tzw. efekt cienia przyszłości (przezorność).

Przeprowadzone badania w sposób jednoznaczny pokazały, że wśród Polaków dominujący jest brak zaufania wobec innych ludzi. Polacy wierzą, że ludzie kierują się przede wszystkim własną korzyścią, co sugeruje, że spodziewają się raczej „jazdy na gapię” niż altruizmu ze strony swoich rodaków (rozdział piąty).

Rozdział czwarty zwraca uwagę na niedostosowanie naszych mózgów do wymagań, jakie stwarza współcześnie nadmiar informacji. Nadmiar jest zjawiskiem występującym na obecnym etapie rozwoju naszej cywilizacji także w innych

obszarach, na przykład żywienia, powodując epidemię otyłości. Jednocześnie z internetu wylewa się potok informacji. Każda jest zaopatrzona w atrakcyjny tytuł, który wykorzystuje naszą ciekawość i chce zatrzymać nas jak najdłużej, aby równocześnie sprzedać zindywidualizowane reklamy. Dokonująca się pod wpływem nowych technologii ewolucja kultury wiąże się z także z powstaniem tzw. kultury nadmiaru (rozdział szósty).

Ważne jest, aby menedżerowie, politycy, a także akademicy byli wyposażeni w podstawową wiedzę na temat elementarnych zasad psychologii wykorzystujących osiągnięcia współczesnej neuronauki. Pomaga to w doskonaleniu skuteczności procesów decyzyjnych. Ma to istotne znaczenie w trzeciej dekadzie XXI wieku, kiedy nasza cywilizacja stoi w obliczu fundamentalnych zagrożeń: katastrofy klimatycznej, destrukcji pokojowego współistnienia międzynarodowej wspólnoty krajów i niszczenia demokratycznych zasad funkcjonowania państw.

*Jan Polowczyk*

## Bibliografia

- Davies, N. (2007). *Rozprawa historyka z historią*. Wydawnictwo Znak.
- Dyer, J. H., Gregersen, H. B., Christensen, C. M. (2009, grudzień). The innovator's DNA. *Harvard Business Review*, 61–67.
- Harari, Y. N. (2018). *21 lekcji na XXI wiek*. Wydawnictwo Literackie.
- Schumpeter, J. A. (1995). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.



## INDEKS RZECZOWY

### A

adaptacja 62, 75, 80, 177, 179  
afekt 10, 58–62  
algorytm 12–13, 44–46, 101, 112, 134,  
143–144, 147, 156, 164, 186  
altruistyczna kara 89  
altruizm 83, 87, 97, 186  
– wzajemny 87–88  
audyt 12, 123, 125, 127–128, 130  
audytor 120, 128, 130  
awersja 13, 24–25, 134, 141, 143, 145  
– do strat 64–65  
– do ryzyka 155, 157–158, 160  
azjatyckie państwa 12, 118, 120

### B

badania interdyscyplinarne 7–9, 185  
bardziej ekonomiczne podejście 171,  
181–182  
behawioralna teoria firmy 58  
beneficjenci 173–179  
– świadczeń 93, 95, 97  
branże kreatywne 102, 104  
buddyzm 12, 54, 120, 127–129

### C

cele artystyczne 107–108  
– ekonomiczne 107–108  
Chiny 8, 12, 32–34, 48, 120, 125–129  
COVID-19 13, 21, 170–184

### D

delegowanie decyzji 143–145, 147  
determinizm kulturowy 102  
– technologiczny 11, 100  
dochody konsumentów 41–42  
dualizm mózgu 10, 56–59, 67  
dylemat myślowy 66  
– prawa 180  
– więźnia 66

dylematy moralne 141  
– wagonikowe 140–141  
dyskontowanie hiperboliczne 156–157  
– wykładnicze 156  
dziedziczenie 74–75

### E

efekt cienia przyszłości 186  
– córki 142  
– naśladownictwa 64  
– placebo 48  
– pokrewieństwa 86  
– posiadania 11, 64,  
– synergii 182  
– wykluczenia 139  
– zachęty 177  
efektywność decydentów 60  
– działania 52  
– informacyjna 163–164  
– rozrodcza 159  
ekonomizacja kultury 11, 100–101, 106,  
108, 110–111, 114  
ekranowanie (*screening*) 137  
eksploatacja 62  
eksploracja 62  
El Farol (problem baru El Farol) 161  
elektroencefalograf (EEG) 61  
emocje 10, 18, 43, 44, 46, 48, 58–59, 61,  
63, 76–79, 89, 134, 185–186  
emocjonalne doświadczenia 49  
– reakcje 63  
– stany 11, 60–61, 63, 79, 112, 186  
– wrażenia 44  
– znaczniki 63  
emocjonalni kognitywiści 11, 60  
empatia 76, 81  
epidemia otyłości 11, 187  
ESG 129, 135–140, 146, 149–150  
etyka 7, 37, 51, 63, 66, 120, 126, 128–129,  
132

- etyczne decyzje 59, 62  
– działania 144  
– oferty 51  
– postawy 120  
– postępowanie 128  
– spółki 146  
– wybory 63  
– wzorce 63  
– zachowanie 62  
– zarządzanie 129
- ewolucja 8, 11–14, 40–42, 47–49, 63, 66, 73–74, 81, 83, 86, 101, 111–115, 152–156, 161–167, 186–187  
– biologiczna 13  
– człowieka 81, 153–154  
– genetyczna 8  
– historyczna 13  
– kulturowa 8, 12, 111–113, 165–167, 187
- ewolucyjne skłonności poznawcze (błędy poznawcze) 11, 63–64, 67
- F**  
finanse 7, 9, 13, 131  
– ewolucyjne 13, 151–168  
– społeczne 167  
funkcja użyteczności 155
- G**  
genetyczny proces 74  
– kod 164  
geopolityka 27, 31  
globalizacja 21, 34, 38, 47–48  
gospodarka 21, 23, 25, 66, 102, 104, 106, 114, 119, 154–155, 158, 172  
– amerykańska 19  
– chińska 125  
– krajowa 173  
– kreatywna 104  
– nowa 19, 21  
– oparta na wiedzy 115  
– przestrzenna 9,  
– rynkowa 19, 30, 66, 119  
– społeczna 124  
– światowa 34  
gra mniejszości 161–164
- gry hazardowe 12  
grzeszne inwestycje 12, 137, 140–141, 143–144, 146–147  
– spółki 12, 133–148
- H**  
handel 8, 123, 153, 173, 175–176, 180, 182  
hazard 138, 160,  
– moralny 13, 174–176, 183–184  
heurystyka 11, 63, 67, 156  
hinduizm 12, 120, 123–125, 129  
holistyczne ujęcie 104, 50–51  
– – ekonomicznej roli kultury 104  
– – marketingu 50–51  
*homo oeconomicus* 43, 66, 83, 186  
– *reciprocans* 11, 83, 90  
– *sapiens* 49, 63, 153, 155, 186
- I**  
informacja 11–12, 24, 28–29, 43–48, 51–53, 56, 58, 62–66, 72–81, 87, 112, 120, 122, 124–126, 129–130, 139, 151–152, 166–167, 186–187  
inklinacje moralne 140–141, 147  
instynkt 8, 66  
– stadny 64  
interdyscyplinarność 10, 15, 185–186  
– w marketingu 39–53  
islam 12, 120–122
- J**  
jazda na gapę 89–90, 92, 97
- K**  
kinematografia 105, 109–111, 115  
kompetencje 43, 47, 50, 73–74, 76–77  
– kulturowe 114  
– marketingowe 110  
– międzykulturowe 14  
– pracowników 50, 112  
– przywódców 50  
kompleks militarno-przemysłowy 27–28  
komplementarność wzajemności 86  
komunikacja 19, 42, 43, 104, 108, 111, 114, 121

- cyfrowa 12, 112, 115
- marketingowa 44, 48–49, 54
- konsumencka 42, 44, 46, 49
- społeczna 9, 14, 115
- konfucjanizm 12, 120, 125–127, 129
- koniec historii 19–36
- konkurencja 13, 166, 171, 173, 175–177, 180–183
- krótka sprzedaż 145
- kryzys 21, 158, 161, 167, 171, 173–177, 179–180
  - finansowy 21
  - giełdowy 64
  - gospodarczy 64
  - klimatyczny 21
- księgowość 65, 121, 124–128
- księgowy 120, 124
- kultura 12–13, 64–65, 85, 88, 100–117, 119–120
  - nadmiaru 12, 187
- kulturyzacja ekonomii 11, 100–106

**L**

- lęk przed nieznanym 64
- licencja moralna 143–144

**M**

- marketing 10, 39–54, 69, 107–108, 110, 114–115, 117, 185
- mechanizmy lustrzane 73, 75–77, 81
  - rynkowe 109
- memetyka 167
- metoda dysocjacji procesu 141
- metody badania konsumentów 43
- mgła wojny 28
- miękkie prawo 181
- militaryzm 27, 32
- mit barteru 153
- model medianowego wyborcy 83
- moralnie kontrowersyjne inwestycje 142
- mózg 10–11, 41–43, 49–53, 56–57, 59, 61–63, 66–67, 73–74, 76–81, 153, 155–156, 185–186
  - społeczny 73, 78–79
- mutacja 75, 164,
- muzealnictwo 108–109, 115–116

**N**

- nadmiar 11, 186
  - informacji 11, 72–81, 186
  - ludzi 79
  - pożywienia 80, 187
- nadmierna pewność siebie 64
- nadmierny optymizm 64
- narracje ekonomiczne 166
- nastroje 56, 59, 65, 67
- NATO 20, 29, 31, 33–34
- nauki ekonomiczne (ekonomia) 7–9, 13, 15, 36, 56, 102, 115–116, 171, 176–177, 179–182, 186
  - o bezpieczeństwie 9, 10
  - o komunikacji społecznej i mediach 9
  - o kulturze i religii 12
  - o polityce i administracji 9, 10
  - o zarządzaniu i jakości 9, 14
  - prawne (prawo) 9, 11, 13, 170–182
  - socjologiczne (socjologia) 7–9, 11, 14, 40, 83, 116–117, 131
- neurobiologia 7, 11, 44, 61, 63, 72–81
- neuronauka 10–11, 15, 40, 50, 54, 55–67, 186–187
- neuroplastyczność 74–76
- nowa gospodarka 19, 21
- nowe technologie 12, 45–46, 101, 109, 111–112, 187

**O**

- obrona *status quo* 64
- obszary mózgu 61–62
- odwzajemnianie 11, 65, 83, 85, 89, 91, 97, 154, 186
- ograniczona racjonalność 8, 56, 58
- oksytocyna 67
- oportunizm 64
- optymizm 19, 64

**P**

- pandemia 13, 21, 47, 50, 105, 171–173, 175, 179–180
- paradygmat 14, 41, 43, 104, 186
- państwo opiekuńcze 83–85, 89–93, 95–96
- pedagogika 9, 11



- pesymizm 64  
podejmowanie decyzji 8, 10, 43, 51,  
55–67, 109, 141, 152, 158, 178, 186  
pokój 10, 20, 24–27, 36–37, 185–186  
polityka 7, 10–11, 15, 18, 23, 31, 35, 37,  
106, 116, 120, 123, 181, 185  
– kulturalna 106  
– międzynarodowa 34–35  
– rachunkowości 123  
– społeczna 11, 82–98  
– wynagrodzeń 48  
Polska 7, 9, 18, 28–30, 49, 93, 103  
pomoc operacyjna 174, 178  
– państwa 13, 84, 96, 171–172, 174, 176,  
179–182  
– publiczna 13, 170–182  
potrzeby konsumentów 41, 43, 46, 49, 52  
poważne zaburzenie gospodarcze 172,  
175, 178  
powrót historii 10, 17–37  
poznanie 10–11, 42–43, 58–60, 62–63, 73  
prawne kryteria ilościowe i jakościowe  
180–181  
prawo Unii Europejskiej 171  
preferencje czasowe 155–157  
– klientów 177  
– wyborcy 83,  
– inwestorów 139, 153,  
premia za inwestycje 12, 137–139  
– za ryzyko 158  
proces twórczy 112  
psychologia 7–12, 14, 40, 50, 57–58, 67,  
81, 83, 99, 116, 152, 186–187
- R**  
rachunkowość 12, 118–131  
racjonalność 177–178, 186  
– decyzji konsumentów 45  
religia 12, 25–26, 118–130  
rezonans magnetyczny (fMRI) 61  
Rosja 10, 19, 21, 23, 29–34, 172, 177,  
185–186  
rozwój społeczno-gospodarczy 47, 101,  
104  
równowaga rynkowa 165  
różnice międzypłciowe 142  
różnorodność 35, 50, 73–75, 79–81, 111,  
185  
– kulturowa 80, 106  
– puli genowej 81  
– wojen 22–23  
– zachowań 42  
rynek 13, 21, 36, 40, 42–43, 46–50, 53,  
65, 101, 104, 107–110, 109, 115, 117,  
122–123, 138, 152, 161, 163–167,  
174, 177, 185  
– filmowy 110  
– finansowy 132, 138, 152, 154, 158, 162,  
164, 166  
– globalny 48  
– kapitałowy 158, 160  
– kultury 110  
– pracy 102, 112  
– wewnętrzny 172–176, 178, 180, 182  
– zbytu 23  
ryzyko 20, 32, 34–35, 65, 74, 80, 87,  
91–92, 96, 109, 126, 139, 153, 155,  
157–160, 165, 182  
– indywidualne (idiosynkretyczne) 158–160  
– zbiorowe (zagregowane) 158–160  
ryzykowne działania 62, 157, 174  
– instrumenty finansowe 157–158  
– inwestycje 157–158, 165  
– zachowanie 65
- S**  
sankcje 23–24, 33  
sekularna stagnacja 34  
selekcja 74, 79–81  
skłonności 9, 52, 64, 97, 124, 125, 174  
– decyzyjne  
– deontologiczne 141–142  
– do inwestowania 12, 134, 140–143, 147  
– do odwzajemniania 11  
– do współpracy 73, 86, 90, 92  
– ewolucyjne (poznawcze) 11, 63–65, 67  
– psychiczne 56,  
– utylitarystyczne 140–141  
społecznie odpowiedzialne inwestycje 136  
– – spółki 143–144

społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) 44, 60  
spółki produkujące mięso 143  
– tytoniowe 141  
sprawiedliwość 11, 63, 84–85, 88–91, 121, 123, 175, 181  
*status quo* 9, 64, 157  
– społeczny 155, 157–158  
strategia 18, 46, 52, 61, 66, 73–74, 87, 108–111, 146, 161–167  
– inwestycyjna 152, 161–162, 164, 166–167  
– marketingowa 46–47, 50–51, 53  
– stabilna ewolucyjnie 165  
– wet-za-wet (*tit-for-tat*) 66, 87, 186  
stres 79  
System 1 i System 2 10, 56–59, 63, 67  
sztuczna inteligencja 12–13, 44–46, 53, 112–113, 143–144, 147

## T

technologie a zachowania konsumentów 45–47  
teoria afektywno-kognitywna 11, 60, 186  
– ewolucji 8, 13, 40, 152, 156, 161  
– gier 87, 90, 161, 164, 186  
– ograniczonej racjonalności 56  
– perspektywy 64, 157  
tomograf PET 66  
Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej 171  
transformacja ustrojowa 29–30, 115

## U

uczestnictwo w kulturze 12, 105, 112, 116  
Ukraina 10, 18–19, 21–22, 26, 28, 30–34, 36, 172, 177, 183–186  
Unia Europejska 13, 20, 27, 34, 171, 175  
USA 17, 27, 29–30, 32–34, 42, 52  
użyteczność 128, 130, 139, 153, 156, 161, 178

## W

wartość autoteliczna 111  
wieczny pokój 10, 24–27, 37  
wojna 10, 17–38

– hybrydowa 31  
– sprawiedliwa 26  
– totalna 26, 37  
– zimna 19–22, 30, 32  
Wielka Brytania 30, 111, 138  
współpraca 9–10, 29, 42–45, 49, 52, 65–66, 73, 83–84, 87, 90–92, 97, 108, 114, 121, 129, 185–186  
wychowanie dzieci 94  
wzajemność 11, 65, 82–99, 186  
– bezpośrednia 87–88  
– negatywna 87–89  
– pośrednia 87–89  
– pozytywna 86  
– silna i słaba 90  
– uogólniona 88, 96  
– w państwie opiekuńczym 92, 95  
– zrównoważona 88–89, 92–93

## X

X-system i C-system 10, 57–62, 67

## Z

zakres ujawnień 121–122, 124–125, 129, 131  
zarządzający 67, 107, 143–144, 146  
– funduszami 134, 143–145, 147  
– dyrektorzy 56  
– menedżerowie 60  
zarządzanie 7, 10, 42, 48, 53, 56, 59, 61–62, 67, 123, 126–129  
– kulturą 101–102, 106–110, 114  
– przedsiębiorstwem 41  
– zdrowiem 52  
– strategiczne 61, 71  
zasada proporcjonalności 175  
zaufanie 11, 35, 65–67, 69, 84–85, 87, 90–95, 97, 124–126, 129, 186  
zegar zagłady 22, 36  
zgodność z rynkiem wewnętrznym 173–174, 176, 180, 182  
zrównoważony rozwój 24, 106, 124–125, 129, 185  
ZSRR 20, 29–33  
zwierzęce instynkty 8, 66

Specjalizacja badań naukowych w XX wieku przyspieszyła postęp w odkryciach i wdrażaniu innowacji. Jednakże wraz ze wzrostem złożoności naszej cywilizacji wskutek dynamicznego wzrostu gospodarczego wspieranego rozwojem technologii rośnie potrzeba transferu wiedzy między różnymi obszarami ludzkiej działalności. Dążenie do zrównoważonego rozwoju i zachowania różnorodności środowiska naturalnego wzmacnia te tendencje. Dotyczy to w szczególności nauk społecznych.

Książka składa się z dziesięciu rozdziałów napisanych przez autorów z trzech centrów akademickich: poznańskiego, wrocławskiego i katowickiego. Przedstawione zagadnienia potwierdzają celowość i ważność projektów interdyscyplinarnych dotyczących integracji wiedzy z zakresu nauk społecznych, w szczególności ekonomii i finansów oraz nauk o zarządzaniu i jakości, psychologii, nauk o komunikacji społecznej i mediach, nauk o polityce i administracji, nauk prawnych i nauk socjologicznych.

Adresatami książki są pracownicy naukowcy i doktoranci specjalizujący się w dziedzinie nauk społecznych, w szczególności ekonomii. Niektóre rozdziały mogą być wykorzystywane do celów dydaktycznych na zajęciach z odpowiednio przygotowanymi studentami na studiach magisterskich i podyplomowych.

Z recenzji wydawniczej prof. dr. hab. Bogdana Mroza:

*Perspektywa interdyscyplinarna (lub, jak chcą niektórzy, transdyscyplinarna) pozwala lepiej zrozumieć złożoność procesów gospodarowania i ich wielorakie uwarunkowania. Wielostronny ogląd pozwala wyzwolić się z ciasnego gorsetu pojęciowego jednej dyscypliny i dostarcza ożywczych inspiracji oraz intelektualnej wartości dodanej.*

*Publikacja przeciera nowe szlaki i stanowi zachętę do podejmowania studiów interdyscyplinarnych wzbogacających dorobek współczesnej ekonomii. Oprócz walorów poznawczych i potencjalnych zastosowań dydaktycznych może też stanowić cenne kompendium wiedzy dla praktyków gospodarczych oraz decydentów kształtujących politykę społeczną i gospodarczą.*

ISBN 978-83-8211-191-0



9 788382 111910