

Waldemar Tyc

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PODEJŚCIE EKONOMICZNE I „INTELEKTUALNY IMPERIALIZM EKONOMICZNY”

1. Wstęp

A. Marshall, nie wytyczając wyraźnych granic między ekonomią a innymi naukami społecznymi, określił ekonomię jako naukę, której przedmiotem jest badanie rodzaju ludzkiego w jego codziennym życiu gospodarczym. Stwierdził ponadto, że ekonomia bada stronę działalności indywidualnej i społecznej, która najsilniej jest związana z osiąganiem i użytkowaniem rzeczy materialnych, stanowiących rekwizyty dobrobytu¹. Proponował jednak, aby każdy ekonomista definiował zakres ekonomii według swoich własnych skłonności, bo jest bardziej prawdopodobne, że niektórzy ekonomiści osiągną lepsze wyniki swojej pracy w ramach wąsko definiowanego zakresu ekonomii, podczas gdy inni wtedy, gdy będą pracowali w szerszych ramach. Twierdził także, że ci, którzy wybrali szerszą definicję ekonomii i rozszerzyli swoją analizę w kierunku innych nauk społecznych, muszą być w najwyższym stopniu ostrożni, lecz jeśli pracują starannie, to oddają wielkie zasługi zarówno ekonomii, jak i innym naukom społecznym².

Popularna definicja ekonomii L. Robbinsa traktuje ekonomię jako naukę, której przedmiotem jest analiza sposobu alokacji ograniczonych zasobów przy nieograniczonych i konkurujących ze sobą rodzajach ich wykorzystania, czy inaczej, że przedmiotem jej badań jest działalność ludzi stojących przed koniecznością wyboru ograniczonych środków alternatywnego zastosowania, służących do osiągnięcia konkurencyjnych celów³. W wielu innych definicjach ekonomia jest nauką o gospodarowaniu, w której znajduje zastosowanie zasada gospodarności, czyli istnieje jeden określony cel gospodarczy, dopuszczający różne stopnie jego realizacji, wybór zaś dokonany jest zgodnie z prakseologicznymi zasadami racjonalnego gospodarowania. Stąd też zgodnie z tak eksponowanym poglądem wszystko, co nie jest powiązane ze sferą materialną i rynkową aktywności ludzkiej, należałoby wyłączyć z za-

¹ A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1925, s. 1.

² H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 312-313.

³ J. Drewnowski, *Nauka ekonomiczna nie nadąża....*, [w:] A. Wojtyła (red.), *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 247.

interesowań ekonomii. Jednakże ekonomia już dawno wykroczyła w swych analizach poza sektor rynkowy. J. Bentham, uważany obok Smitha i Ricardo za twórcę nowożytniej ekonomii, posługiwał się nią dla zrozumienia zachowań niemieszczących się nawet w najszerszych ramach definicji działalności gospodarczej. W swym dziele pt. *Wprowadzenie do moralności i prawodawstwa* wskazywał, że najważniejszymi determinantami ludzkich wyborów są przyjemność i przykrość. Z kolei „rachunek przyjemności i przykrości” jest w stanie wskazać człowiekowi: co powinien robić, jak podejmować decyzje, ale też, co mówić i co myśleć. J. Bentham nie ograniczał zastosowania tego rachunku do decyzji przeliczanych na pieniądze, lecz stosował go do analizowania bardzo szerokiego zakresu zachowań ludzkich. Za jego pomocą badał więc zarówno mechanizmy rynkowe, jak i prawodawstwo, reformę więznictwa, sankcje karne czy sądownictwo⁴.

G.S. Becker uważa, że największa różnica między ekonomią a innymi dyscyplinami nauk społecznych sprowadza się nie do jej przedmiotu, ale do podejścia⁵. Towarzyszy temu przekonanie, że podejście ekonomiczne do zachowań ludzkich, czyli z perspektywy kosztów i korzyści, daje się stosować do wszystkich ich przejawów. Pozwala ono, jego zdaniem, dokonywać analizy wszelkiej aktywności ludzkiej mającej charakter wymiany, w której dochodzi do alokacji ograniczonych środków dla osiągnięcia konkurujących ze sobą celów.

Ten nurt myślenia o zastosowaniach ekonomii zaakceptowali szczególnie przedstawiciele amerykańskiej – chicagowskiej i wirgińskiej szkoły ekonomii⁶. Zastosowali oni podejście ekonomiczne do analizowania zróżnicowanych zjawisk społecznych oraz zachowań ludzkich odległych od przedmiotowej definicji ekonomii, jak: seks, małżeństwa, rozwody, przestępczość, aborcja, dyskryminacja, uczęszczanie do kościoła czy ewolucja języka. Oznacza to zarazem, że ekonomia przestaje być nauką ezoteryczną, z abstrakcyjną wiedzą przeznaczoną dla grona wtajemniczonych, a staje się, jak to ujął L. von Mises, filozofią ludzkiego życia i ludzkiej aktywności, gdyż odnosi się do każdego i do wszystkiego⁷.

⁴ J. Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa 1958.

⁵ G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 21-22.

⁶ Jeden z najwybitniejszych przedstawicieli szkoły z Chicago, G.S. Becker, otrzymał w 1992 r. Nagrodę Nobla za „mikroekonomiczną analizę ludzkich zachowań i interakcji wraz z zachowaniami nierynkowymi”. G.S. Becker próbował rozstrzygnąć kwestie dotyczące: legalizacji narkotyków, równouprawnienia kobiet na rynku pracy, tolerancji dla sekt religijnych czy też obowiązku służby wojskowej. D. Friedman, uważany za jednego z najbardziej utalentowanych wychowanków G.S. Beckera, wyjaśniał, dlaczego armie uciekają z pól bitewnych, jak znaleźć męską ubikację w budynku, w którym jest się pierwszy raz, i jak ustrzec swój dom przed rabusiami. B. Caplan zyskał rozgłos jako twórca ekonomicznej analizy szaleństwa, z kolei R. Hanson, z tego samego uniwersytetu, specjalizuje się w badaniu ekonomicznej racjonalności pomysłów przedstawianych w powieściach fantastyczno-naukowych. Zdaniem S. D. Levitta ekonomia jest nauką dysponującą znakomitymi narzędziami do zdobywania wiedzy, ale cierpiącą na poważny niedobór ciekawych pytań. Postuluje on powrót do pierwotnego sensu ekonomii, który jego zdaniem sprowadza się do badania prawdziwych motywów ludzkich zachowań i pokazywania, dlaczego ludzie robią to, co robią.

⁷ L. von Mises, *Human Action, a Treatise on Economics*, 3rd rev. ed. Yale University Press, Chicago, 1966, s. 878.

2. Podejście ekonomiczne

Zdaniem G.S. Beckera podejście ekonomiczne może być z powodzeniem zastosowane do wyjaśniania wielu zachowań ludzkich i zjawisk społecznych, co prowadzi do rezygnacji z zakreślenia granic przedmiotowych ekonomii⁸. Podejście to nie naśladuje przy tym innych dyscyplin społecznych, lecz prezentuje własną oryginalną metodę badań. Jest to zarazem metoda bardzo atrakcyjna, gdyż jak pisze A. Matysiak, rozwój badań ekonomicznych jej nie falsyfikuje, lecz ją potwierdza⁹.

W podejściu ekonomicznym wykorzystuje się zbiór aksjomatów zaczerpniętych z prakseologii, które mają odzwierciedlać intuicyjną wiedzę o ludzkim działaniu. Do najważniejszych aksjomatów prakseologii wykorzystywanych w podejściu ekonomicznym można zaliczyć: indywidualizm i subiektywizm metodologiczny. Indywidualizm metodologiczny zakłada, że wszelkie zjawiska i procesy społeczne mogą być wyjaśniane przez odwołanie się do cech i zachowań jednostkowych, przyjmując, że każde działanie jest wykonywane przez indywidualnego człowieka. Z kolei subiektywizm metodologiczny zakłada, że o przebiegu działań ludzkich decydują czynniki subiektywne, czyli: przekonania, wiedza, przesady oraz oczekiwania osoby podejmującej działanie. Każde ludzkie działanie polega na wykorzystaniu dostępnych środków do osiągnięcia określonego celu i odbywa się „w realnym czasie”. Tak więc, jeżeli jednostka działa w celu A, rezygnując zarazem z realizacji alternatywnego celu B, to znaczy, że człowiek ten wyżej ceni cel A niż cel B.

Stosowanie podejścia ekonomicznego wymaga przyjęcia podstawowego założenia, że podmiotem decyzyjnym jest homo oeconomicus, który jest aspektowym modelem gospodarującej jednostki i kieruje się w swoich wyborach interesem własnym. Inspirację dla tego modelu stanowi sylwetka człowieka umotywowanego, opisana przez J. Benthama. Motywy nie są same w sobie złe czy dobre, jednakże stanowią podstawę i rodzą określone czyny¹⁰. Człowiek stara się podejmować racjonalne decyzje ekonomiczne, oczekując jak najkorzystniejszego skutku dla niego samego. Działania podejmowane przez niego mają na celu powiększanie szczęścia (przyjemności) i zmniejszanie przykrości, przy wykorzystaniu rozumu i prawa¹¹. W podejściu ekonomicznym interes własny nie jest jednak traktowany w kategoriach krótkowzrocznego egoizmu, lecz jest tym, co wzbudza zainteresowanie uczestników wymiany. Zakłada się, że realizacja interesu własnego jest równoznaczna z maksymalizacją własnej użyteczności. Jako że interes własny jest podstawowym motywem działania jednostki, to tym samym działania ludzi można sprowadzić do poszukiwania i maksymalizowania opłacalności swoich działań i wyborów zarówno w rzeczywistości rynkowej, jak i w rzeczywistości pozbawionej rynku. M. Fredman traktował kierowanie się interesem własnym jako warunek niezbędny do realizacji swoich

⁸ Por. G.S. Becker, wyd. cyt., s. 23-27, 243 i inne.

⁹ A. Matysiak, *Źródła kapitału społecznego*, AE, Wrocław 1999, s. 91.

¹⁰ J. Bentham, wyd. cyt., s. 139-140.

¹¹ Tamże s. 17-18.

zamierzeń. Napisał on, że (...) „naukowiec pragnący posunąć do przodu własną dziedzinę, misjonarz pragnący nawrócić pogan na własną wiarę, filantrop pragnący nieść ulgę potrzebującym – wszyscy oni zabiegają o własne interesy, takie, jakimi je widzą i jak je oceniają według własnych wartości”¹².

Podmiot decyzyjny maksymalizuje swoje wybory w warunkach pewności¹³, poszukuje rozwiązań optymalnych i posługuje się rachunkiem korzyści i kosztów ekonomicznych¹⁴. W warunkach pewności decydent zachowuje się tak, jakby znał wszystkie alternatywne warianty decyzji, a w konsekwencji wybiera wariant, który uważa za najlepszy w danej sytuacji¹⁵. Dążenie do realizacji własnego interesu jest równoznaczne z racjonalnym działaniem¹⁶. Stąd też podejście ekonomiczne przyjmuje, że ludzie są racjonalni, zaś racjonalne decyzje są efektem logicznej dedukcji. Podmiot decyzyjny dokonuje racjonalnego wyboru spośród różnych możliwości i w sposób przemyślany stara się w najlepszy sposób realizować swoje preferencje. Założenie racjonalności przyjmowane jest w ekonomii za dość oczywiste i jak ujął to H. Simon „każdy się zgodzi, że ludzie mają swoje powody, żeby robić to, co robią”¹⁷. Teza o racjonalności jednostek odnosi się jednak do działań, a nie do kierujących człowiekiem motywów. Dokonany wybór może być zarówno efektem długotrwałych kalkulacji, jak i wynikiem ewolucyjnie wykształconego instynktu czy metody prób i błędów. Racjonalność wiąże się z wyborem środków i celów oraz z ich wzajemnymi relacjami, sama racjonalność zaś nie określa, jakie są cele. Pojęcie racjonalności uświadamia zgodność lub rozbieżność środków i celów,¹⁸ oraz to, że

¹² M. Friedman, R. Friedman, *Wolny wybór*, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec 1994, s. 25.

¹³ Warunki pewności mają przewagę na warunkami ryzyka i niepewności, gdyż dla podjęcia optymalnej decyzji wystarcza uporządkowanie możliwych rezultatów w linearny sposób. Jeżeli więc decydent woli wariant wyboru pierwszy od drugiego, to wybierze pierwszy, jeżeli będzie odwrotnie, to wybierze wariant drugi. W języku ekonomii jest to porządkowanie własnych preferencji oraz dokonywanie spójnych i logicznie zgodnych (przechodnich) wyborów.

¹⁴ Zob. W. Tyc, *Optymalne wybory i zasady optymalizacji*, [w:] Z. Przybyła, J. Sokołowski, *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1033, AE, Wrocław 2004, s. 252-259.

¹⁵ Informacja, na podstawie której podejmuje się decyzje, jest jednak często niepełna, ponieważ jej zdobycie kosztuje. Stąd w podejściu ekonomicznym zakłada się, że gromadzenie kosztownych informacji oznacza, że w zdobycie ważnej informacji inwestować się będzie więcej niż w zdobycie informacji mniej ważnej. Nie zakłada się jednak, że podmiot decyzyjny zawsze musi mieć świadomość własnych dążeń maksymalizujących ani że może werbalnie, czy w jakikolwiek inny sposób, opisać przyczyny powtarzających się systematycznie prawidłowości własnego zachowania.

¹⁶ Pierwotnie dążenie do osiągnięcia własnych interesów nie miało ilościowej charakterystyki. W miarę rozwoju ekonomii racjonalność została utożsamiona z maksymalizacją użyteczności. Wobec czego dążenie do maksymalizacji własnego interesu uzyskało naturalistyczną charakterystykę. Zob.: B. Klimczak, *Racjonalność i etyczność w modelach ekonomii*, „Prakseologia” 1998, nr 138, s. 11.

¹⁷ H.A. Simon, *Rationality in Psychology and Economics*, [w:] *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*, red. R.M. Hogarth, M.W. Redew, The University of Chicago Press, 1987, s. 25.

¹⁸ K. Arrow, *Granice organizacji*, PWN, Warszawa 1985, s. 9.

ludzie mają własne cele i optymalizują właściwe sposoby ich osiągnięcia. Jednak samo pojęcie racjonalności traktowane jest w podejściu ekonomicznym dość wąsko¹⁹. To, co jest racjonalne dla jednej osoby, nie musi takie być dla drugiej, ponieważ każda osoba realizuje swoje własne preferencje. Ponadto nawet nieracjonalne decyzje na poziomie jednostkowym mogą układać się w racjonalny sposób na poziomie zagregowanym²⁰.

Ważnym metodologicznym założeniem w podejściu ekonomicznym jest stałość preferencji dotyczących wartości określonych mianem „fundamentalnych aspektów życia” oraz zmienność preferencji dotyczących dóbr i usług rynkowych. G.S. Becker twierdzi, że zabieg ten ma na celu uniknięcia zarzutów, że w celu wytłumaczenia zaskakujących zachowań ludzkich, ale też dla wygody badacza, wykorzystuje się argumenty mające swoje źródło w zmianach preferencji podmiotów decyzyjnych. Jak pisze M. Blaug, założenie o stabilnych i zuniformizowanych funkcjach preferencji ma umożliwić tworzenie nadających się do jednoznacznego sfalsyfikowania predykcji dotyczących zachowań, a także uniknięcie wyjaśnień *ad hoc*, odwołujących się do zmian gustów, różnic w gustach, niewiedzy, zachowania impulsywnego lub neurotycznego²¹.

Człowiek we wszystkich sferach swojej aktywności prowadzi ciągłą kalkulację i swoistego rodzaju wymianę handlową. Oznacza to, że zestawia korzyści i koszty czytania nocą w łóżku, angażowania się w działalność społeczno-polityczną, uczestnictwa w wyborach (matematyka głosowania), założenia rodziny, rozwodu, liczby dzieci, zmiany zawodu czy też dokonuje kalkulacji życia zgodnie z literą prawa w porównaniu z angażowaniem się w działalność przestępczą. Oczekuje się, aby podejmowane decyzje spełniały warunek optymalności. Choć nie zakłada, że jednostki decyzyjne muszą mieć zawsze świadomość własnych dążeń maksymalizacyjnych, to ważne jest jednak to, że ustawicznie kalkulująca jednostka zmierzać będzie w każdym swoim wyborze do osiągnięcia maksymalnej subiektywnej różnicy pomiędzy wartością tego, co wskutek jakiegoś działania się osiąga, a wartością tego, co wskutek tego działania się traci²². Jednakże jeśli jednostka wartościuje wyżej to, co osiągnęła, od tego, co straciła, to zawsze odnosi „zysk”, niezależnie od tego, czy na skutek dokonanego wyboru uzyskała ona możliwą do wyrażeniu w pieniądzu nadwyżkę przychodu nad wydatkami, czy też jej nie uzyskała.

Podejście ekonomiczne wymaga, aby koszty i korzyści obejmowały koszty i korzyści zarówno *explicite*, jak i *implicite*, oraz aby wycenione zostały za pomocą „cen cieni” koszty i korzyści natury niematerialnej.

¹⁹ W myśl idei racjonalności selektywnej jednostki rezygnują z niektórych korzyści (użyteczności), jeżeli, w ich subiektywnym odczuciu, koszt ich uzyskania przewyższa akceptowalny poziom wysiłku. Podobną myśl zawiera behawioralna koncepcja poziomu aspiracji oraz H. Simona koncepcja racjonalności satysfakcjonującej.

²⁰ G.S. Becker, wyd. cyt., s. 280.

²¹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 324.

²² L. von Mises, wyd. cyt., s. 97.

W podejściu ekonomicznym zakłada się istnienie rynków, które koordynują działania poszczególnych jego uczestników w taki sposób, że zachowania te stają się wzajemnie spójne. Rynek stanowi sumę dobrowolnych działań jednostek²³ i pozwala zweryfikować ludzkie kalkulacje poprzez konfrontację potrzeb z ograniczonością dostępnych zasobów. Jeżeli decyzje wiążą się z alokacją rzadkich zasobów pomiędzy konkurujące ze sobą cele, to z podejścia ekonomicznego wynika pochwała konkurencji, gdyż ona lepiej od jakiegokolwiek monopolu rozdziela dostępne środki²⁴. Dzięki rynkom działania ludzi są wzajemnie spójne. Można zatem mówić o różnych rynkach, począwszy od rynków dóbr i usług, zasobów czynników wytwórczych, ale również o rynku przestępstw czy rynku małżeńskim. Każdy z rynków składa się z podaży, z popytu i z cen, które są narzędziem alokacji i które określają zarazem siłę ograniczeń dla uczestników rynków w zakresie możliwości zaspokojenia ich różnorodnych potrzeb. Narzędziem alokacji są ceny, które określają warunki ograniczające pragnienia poszczególnych uczestników rynku oraz koordynują ich działania. Ceny mogą być wyrażone w pieniądzu, ale również mogą to być „ceny cienie” w przypadku ograniczeń natury niematerialnej. Nawet bez bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania sektora rynkowego każde dobro ma „znaczącą” krańcową „cenę cień”, którą jest czas zużyty na osiągnięcie jednostkowej zmiany ilości tego dobra. W równowadze stosunek tych cen musi się równać stosunkowi użyteczności krańcowych. Oznacza to np., że wydłużenie czasu na wyprodukowanie lub pozyskanie jednostki jakiegoś dobra powodować będzie redukcję jego konsumpcji.

G.S. Becker podkreśla, że podejście ekonomiczne jest podejściem bardzo szerokim, możliwym do stosowania niezależnie od tego, czy chodzi o (...) „decyzje powtarzające się czy podejmowane bardzo rzadko, o decyzje ważne czy mniej ważne, o cele o charakterze emocjonalnym czy mechanicznym, o osoby bogate czy ubogie, o mężczyzn czy kobiety, o dorosłych czy dzieci, o ludzi błyszczących inteligencją czy tępych, o pacjentów czy lekarzy, o ludzi interesu czy polityków, o nauczycieli czy o uczniów”²⁵. Stosując podejście ekonomiczne, można np. wyjaśnić, dlaczego osobnik X został złodziejem, czy dlaczego panna Y wyszła za mąż. W pierwszym przypadku: X, znając swoje możliwości, uznał, że korzyści osiągnięte z kradzieży będą wyższe niż potencjalne korzyści osiągnięte w innych profesjach, natomiast Y uznała, że korzyść z małżeństwa będzie większa niż ta, która wynika z pozostania w stanie wolnym, lub większa od kosztów dalszego poszukiwania partnera do małżeństwa.

Generalnym zarzutem wobec opartego na indywidualizmie metodologicznym podejścia ekonomicznego jest brak możliwości falsyfikacji hipotez badawczych. Według K.R. Poppera wiedza naukowa to taka, która w sposób czysto formalny dopuszcza falsyfikację, czyli jest niejako ze swojej konstrukcji gotowa do wskazania

²³ M. Rothbard, *Power and Market. Government and the Economy*, Kansas City 1977.

²⁴ H.H. Hopp, *A Theory of Socialism and Capitalism: Economics, Politics and Ethics*, Boston 1988.

²⁵ G.S. Becker, wyd. cyt., s. 26-27.

doświadczenia, które mogłyby teorię obalić. Jeżeli zatem jakiegokolwiek doświadczenie nie może wykazać prawdziwości teorii, to istnieją doświadczenia, które mogą wykazać jej fałszywość²⁶.

Ze względu na założenie o stałości preferencji dotyczących wartości, określonych mianem „fundamentalnych aspektów życia”, podejście to ma charakter statyczny, a co za tym idzie – ma ograniczony zakres stosowania przy wyjaśnianiu genetycznym (historycznym). Eksplicacja podejścia ekonomicznego jest także niekompletna dlatego, że: pomija znaczenia ryzyka i niepewności w dokonywanych wyborach, nie uwzględnia ważnych dla dokonywanych wyborów ograniczeń natury instytucjonalnej i kulturowej, a także faktu, że ludzie mogą zachowywać się w sposób oportunistyczny, czyli że mogą łączyć egoizm ze sprytem. Warto podkreślić, że instytucjonalne ograniczenie wyborów ma inny charakter niż ograniczenia wynikające z cen i dochodów, gdyż rola tych kategorii jest odmienna.

3. Intelktualny imperializm ekonomiczny

Podejście ekonomiczne spotyka się z zarzutem o intelektualny imperializm ekonomiczny. M.N. Rothbard, komentując zastosowanie podejścia ekonomicznego do badania i analizy „zjawisk nierynkowych”, konstatuje, że ekonomiści podczas (...) „swego napadu na terytoria innych dziedzin intelektualnych w wątpliwe imię ‘nauki’, przyjmowali zatrwającą uproszczone założenia, by mieć możliwość wysuwania daleko posuniętych i prowokacyjnych wniosków dotyczących dyscyplin, o których niewiele wiedzą. Jest to współczesna forma ‘imperializmu gospodarczego’ w domenie intelektu. Niemal zawsze charakter owego imperializmu przychyłał się do profilu ilościowego i skrycie Benthamowskiego, redukując do wspólnego poziomu poezję i notatki na lodówce, potwierdzając tym samym w zupełności kąśliwą uwagę O. Wilde’a o cynikach, iż znają każdą cenę, a żadnej wartości”²⁷. Podkreślił też, że owoce owego imperializmu były szczególnie żenujące, jeśli chodzi o sprawy seksu, rodziny i edukacji.

J. Wilkin stwierdził, że fundamentem intelektualnego imperializmu ekonomicznego jest założenie, że tradycyjne podstawy analizy neoklasycznej są doskonałym i płodnym heurystycznie narzędziem badania każdej dziedziny działalności człowieka²⁸. W podobnym duchu wypowiedział się M. Blaug, który pojęciem „intelektualny imperializm ekonomiczny” określił wykorzystanie podejścia ekonomicznego i teorii ekonomii głównego nurtu do badania i wyjaśniania zjawisk pozaekonomicznych, „tradycyjnie pomijanych przez ekonomistów”²⁹.

²⁶ Por.: K.R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1992; K.R. Popper, *Wiedza obiektywna*, PWN, Warszawa 1992.

²⁷ M.N. Rothbard, *Hermeneutyczna inwazja na filozofię i ekonomię*, http://mises.pl/site/subpage.php?id=53&content_id=190&view=full.

²⁸ J. Wilkin, *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, PWN, Warszawa 1995, s. 64.

²⁹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 331.

S. Kozyr-Kowalski utożsamiał imperializm intelektualny z arbitralnym przekształcaniem pojęć partykularnych w uniwersalne oraz pojęć ponadrodzajowych w rodzajowe³⁰. Uważał on, że uniwersalizacja pojęć partykularnych i arbitralne przenoszenie kategorii ze sfery rzeczywistości, w której przysługuje jej prawdziwość przedmiotowa, do jakościowo odmiennych części świata społecznego, w którym tracą swoją treść teoretycznie przedmiotową, prowadzi do tego, że nie są modelami rzeczywistości, lecz przykładami myślenia, które Hegel nazwał rezonowaniem³¹. Rezonowanie polega zaś na mniej lub bardziej arbitralnym podporządkowywaniu materiału empirycznego jakimś bezspornym lub pozornie bezspornym kategoriom ogólnym lub nawet ogólnikowym³². Twierdził on również, że imperializm intelektualny wyraża tendencję monoredukcyjną i monokausalną w badaniach naukowych³³. Monoredukcyjność traktować można jako próbę objaśnienia złożonego zjawiska na podstawie opisu i wyjaśnienia tylko jego części lub też na podstawie analizy jednej grupy czynników. Oznacza to zarazem pominięcie istotnych czynników i mechanizmów wpływających na funkcjonowanie całego zjawiska. Z kolei tendencje monokausalne oznaczają próbę wyjaśnienia zmian zachodzących w przedmiocie badań na podstawie wyłącznie jednej grupy przyczyn mających wpływ na analizowane zjawisko. Stąd też monokausalizm może być synonimem braku chęci drażenia tematu badań, ale i „kiczowatości” ich wyników. Zredukowanie wiedzy czy też obserwacji do pewnego wydzielonego poziomu jest jednak wykonalne oraz może mieć określoną wartość heurystyczną.

Najczęściej z zarzutem o „imperializm intelektualny” w badaniach naukowych spotyka się beckerowski program badawczy, a szczególnie program „nowej ekonomii domu” czy też „rodziny maksymalizującej” wykorzystujący podejście ekonomiczne do wyjaśniania ludzkich wyborów. Tak więc choćby zastosowanie zestawienia korzyści i kosztów materialnych posiadania i wychowania dzieci prowadzić może do wniosku, że skoro koszty są wyższe niż korzyści, to prokreacja jest nieuzasadniona ekonomicznie i należy jej zaprzestać. Stąd postępujący racjonalnie człowiek nie powinien zakładać rodziny ani się rozmnażać. Jest to właśnie klasyczny przykład „imperializmu ekonomicznego” w ocenie zjawisk społecznych³⁴. Komentując niektóre z wyników badań nad rodziną w ramach podejścia ekonomicznego, M. Blaug stwierdził, że jest to przykład... „zastosowania młota parowego do rozłu-

³⁰ S. Kozyr-Kowalski stwierdził, że prowadzi to do usprawiedliwienia prawa badacza, aby nazywać słonia tuńczykiem.

³¹ S. Kozyr-Kowalski, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2004, s. 142-144.

³² G.W.F. Hegel, *Fenomenologia ducha*, Aletheia, Warszawa 2002, s. 48-52.

³³ S. Kozyr-Kowalski, wyd. cyt., s. 142.

³⁴ Przy zastosowaniu pełnego rachunku ekonomicznego, uwzględniającego koszty *explicite* i *implicit*, można dojść do nieco innych wniosków i stwierdzić, że występują korzyści z posiadania dzieci w rodzinie, lecz związane są one raczej z pojęciem wysublimowanej konsumpcji i „dochodu psychicznego”.

pania orzecha³⁵. Uważa on jednak, że wykorzystanie „standardowej logiki ekonomicznej” do opisu i wyjaśniania życia rodzinnego nie musi być przedsięwzięciem zupełnie bezowocnym oraz że nie ma w tym nic szczególnie nagannego, zwłaszcza wtedy, kiedy uzna się, że nie da się jej zastosować z równie dobrym skutkiem do wszystkich aspektów ludzkiego zachowania. Zaś „imperializm ekonomiczny” może przynieść „względnie wartościowe” wyniki empiryczne i teoretyczne.

Trudności z zastosowaniem podejścia ekonomicznego do analizy zjawisk „wy-mykających się” z możliwości ich opisu i zrozumienia wyłącznie za pomocą logiki i narzędzi tradycyjnej ekonomii wynikają z tego, że w wypadku zjawisk społecznych, mających z istoty charakter procesów, nie ma możliwości ich wyizolowania z życia społecznego oraz ich analizy w oderwaniu od wpływów zewnętrznych. Stąd też podejście oparte na indywidualizmie i subiektywizmie metodologicznym jest w wyjaśnianiu zjawisk społecznych jednostronne, a zatem niepełne. Konieczne jest zatem podejście holistyczne, czyli całościowe ujmowanie zjawisk społecznych. Holizm (od gr. *holos* – całość) przeciwstawia się redukcjonizmowi, przyjmując, że wszelkie zjawiska tworzą układy całościowe, podlegające swoistym prawidłowościom, których nie można wywnioskować na podstawie wiedzy o prawidłowościach rządzących ich składnikami. Tak więc całości nie da się sprowadzić do sumy jej składników, gdyż jest ona czymś więcej.

W holizmie ontologicznym podkreśla się, że cechy jakiegokolwiek całości (np. zbiorowości, społeczeństwa, systemu społecznego) są jakościowo odmienne od cech jej elementów składowych. Występują w niej ponadto wzajemne powiązania, oddziaływania i zależności między elementami oraz tworzy się struktura z jej swoistą dynamiką. Z kolei holizm społeczny zakłada, że człowieka (jednostkę) można zrozumieć tylko w kontekście działań lub instytucji, w jakich uczestniczy, zaś zachowania „całości” determinują zachowania ich części, a nie na odwrót.

Wyjaśnianie zjawisk społecznych w ekonomii winno zbliżyć się więc do buddyjskiego rozumienia rzeczywistości, w którym wszystko ze wszystkim się łączy i wszystko na wszystko ma wpływ. D.T. Suzuki, pisząc o istocie buddyzmu, stwierdził, że: (...) „jeżeli ustawisz jedno naprzeciw wszystkiego, zobaczysz, że jest ono wszystkim i wszystko jest w nim”³⁶. F. Capra, konstatując ten fakt, zacytował słowa buddyjskiego mędrca Nagardżuna, który powiedział, że istota i natura rzeczy są pochodnymi wzajemnych zależności, same w sobie są niczym³⁷. Jeżeli zatem na zjawiska (procesy) społeczne mają wpływ czynniki ekonomiczne (ceny i dochody), to trudno abstrahować od nie mniej ważnych czynników: instytucjonalnych, kulturowych, psychologicznych i wielu innych.

³⁵ M. Błaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 328.

³⁶ W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśniania rzeczywistości społeczno – gospodarczej*, <http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/KongresEk2001.pdf>.

³⁷ F. Capra, *Tao fizyki. W poszukiwaniu podobieństw między fizyką współczesną a mistycyzmem Wschodu*, Nomos, Kraków 1994.

Literatura

- Ajdkiewicz K., *Logika pragmatyczna*, PWN, Warszawa 1965.
- Arrow K., *Granice organizacji*, PWN, Warszawa 1985.
- Becker G.S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Becker G.S., Nashat B.G., *Ekonomia życia*, Helion, Gliwice 2006.
- Bentham J., *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa 1958.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
- Caplan B., *Rational Irrationality: A Framework for the Neoclassical-Behavioral Debate*, „Eastern Economic Journal” 2000, nr 26 (2).
- Caplan B., *The Economics of Insanity*, Fairfax 1998.
- Capra F., *Tao fizyki. W poszukiwaniu podobieństw między fizyką współczesną a mistycyzmem Wschodu*, Nomos, Kraków 1994.
- Chalmers A.F., *Czym jest to, co zwieemy nauką. Rozważania o naturze, statusie i metodach nauki. Wprowadzenie do współczesnej filozofii nauk*, Wydawnictwo Siedmioróg, Wrocław 1993.
- Drewnowski J., *Nauka ekonomiczna nie nadąga....*, [w:] A. Wojtyła (red.), *Czy ekonomia nadąga z wyjaśnianiem rzeczywistości?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Friedman D., *Price Theory. An Intermediate Text*, South-Western 1986.
- Friedman M., Friedman R., *Wolny wybór*, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec 1994.
- Groble A., *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2006.
- Hegel G.W.F., *Fenomenologia ducha*, Aletheia, Warszawa 2002.
- Hopp H.H., *A Theory of Socialism and Capitalism: Economics, Politics and Ethics*, Boston 1988.
- Jussim L., *Intelektualny Imperializm*, <http://www.rci.rutgers.edu/jussim/imperial.html>.
- Klimczak B., *Racjonalność i etyczność w modelach ekonomii*, „Prakseologia” 1998, nr 138.
- Kozyr-Kowalski S., *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2004.
- Kwaśnicki W., *Ekonomia ewolucyjna – w poszukiwaniu alternatywnego wyjaśnienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej*, <http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/KongresEk2001.pdf>.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005.
- Levitt D., Dubner S.J., *Freakonomia. Świat od podszewki*, One Press, Gliwice 2006.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1925.
- Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego*, AE, Wrocław 1999.
- McKenzie R.B., Tullock G., *The New World of Economics*, Homewood 1978.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 1985.
- Popper K.R., *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1992.
- Popper K.R., *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, Warszawa 2002.
- Rothbard M., *Power and Market. Government and the Economy*, Kansas City 1977.
- Rothbard M.N., *Hermeneutyczna inwazja na filozofię i ekonomię*, http://mises.pl/site/subpage.php?id=53&content_id=190&view=full.
- Seattle J., *Umysł, mózg i nauka*, PWN, Warszawa 1995.
- Simon H.A., *Rationality in Psychology and Economics*, [w:] *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*, red. R.M. Hogarth, M.W. Redew, The University of Chicago Press, 1987.
- Tyc W., *Optymalne wybory i zasady optymalizacji*, [w:] Z. Przybyła, J. Sokołowski, *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1033, AE, Wrocław 2004.
- von Mises L., *Human Action: A Treatise on Economics*, 3rd rev., Yale University Press, Chicago 1966.

Watkins J.W.N., *Wyjaśnianie historii. Indywidualizm metodologiczny i teoria decyzji w naukach społecznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2001.

Weber M., *Pojęcie działania społecznego*, [w:] *Socjologia, lektury*, red. P. Sztompka, M. Kucia, Znak, Kraków 2005.

Wilkin J., *Jaki kapitalizm, jaka Polska*, PWN, Warszawa 1995.

Żakowski J., *Świronomia*, „Polityka” 2006, nr 34 (2568).

ECONOMIC APPROACH AND ECONOMIC AND INTELLECTUAL IMPERIALISM

Summary

General objection to economic approach based on individualism and methodological subjectivity is lack of possibility for falsification of the research hypothesis. A reductionistic and monocausal analytical scheme of this approach leads to narrow, incomplete and “imperial” frames. Difficulty with application of the economic approach to analyze phenomenon that is impossible to describe with logic and traditional tools of economics, comes off from the fact that social life cannot be analyzed without external influences. And furthermore, social phenomena are running processes and therefore cannot be isolated.