

ŁUKASZ HARDT*

Utylitaryzm, deontologia i etyka cnót: zbieżne czy przeciwstawne fundamenty etyczne ekonomii?

„...ekonomię studiowałem, bo chciałem
zostać przyzwoitym człowiekiem”.

Z. Herbert (2008, s. 210)

Wprowadzenie

Ekonomiści często krytykowani są za swój rzekomy brak zainteresowania etyką. Niektórzy idą o krok dalej i twierdzą, że ekonomia zagraża cnocie i moralności. Jak w swojej głośnej książce zauważa M. Sandel, dzieje się tak, gdyż imperializm ekonomii idzie w parze z triumfalizmem rynku, a wtedy „wartości rynkowe wypierają wartości nierynkowe, które zasługują na troskę” (Sandel 2013, s. 22). M. Łuczewski z kolei jednoznacznie stwierdza, że „ekonomia moralna została odrzucona przez zwycięski kapitalizm” (Łuczewski 2015, s. 113)¹. Natomiast ojciec M. Zięba dodaje: „ekonomia ostatnich stuleci (...) przybrała formę zmatematyzowanej *more physico* nauki – zdepersonalizowanej i pozbawionej wymiaru etycznego” (Zięba 2015, s. 101)². Stanowisko tych autorów nie dziwi, gdyż taki sposób patrzenia na ekonomię i rynek ma długą tradycję, bo przecież już Arystoteles w *Etyce nikomachejskiej* pisał: „Życie natomiast upływające na zdobywaniu majątku jest poniekąd życiem pod przymusem, a bogactwo nie jest tym dobrem, którego szukamy” (Arystoteles 2007, s. 83). W ostatnich latach tego typu krucjata przeciwko ekonomii przybrała na sile, co ma związek z jej domniemaną rolą w doprowadzeniu do Wielkiej Recesji. W dyskusji tej pod pręgierzem stawia się zresztą nie tylko teorię ekonomii, ale też samych ekonomistów, którzy – jak zauważa chociażby D. Colander (2016) – dotknięci

* Dr hab. Łukasz Hardt, prof. Uniwersytetu Warszawskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych; e-mail: lhardt@wne.uw.edu.pl. Autor dziękuje dr. Tomaszowi Kwarciańskiemu za uwagi do wcześniejszej wersji tekstu.

¹ W swojej analizie M. Łuczewski odwołuje się do tych tradycji intelektualnych, gdzie postrzega się kapitalizm jako zaspokojenie, religię, kult publiczny, czy nawet jako winę. W tym ostatnim punkcie nawiązuje do Z. Baumana i jego książki *Konsumowanie życia* (Bauman 2009).

² M. Zięba stawia więc tezę, że we współczesnej ekonomii zadość stało się tezie L. Walrasa, że „czysta teoria ekonomii jest nauką, która przypomina fizykę i matematykę w każdym swym wymiarze” (Walras 1984 [1874], s. 71).

zostali grzechem pychy. Zarzuca się im, że w konstruowanych modelach stosują nadmiernie nierealistyczne założenia, w tym takie, zgodnie z którymi człowiek jest nie tyle nawet jednostką maksymalizującą użyteczność, ile samą funkcją użyteczności. To znowu *nihil novi* w dyskusji nad ekonomią, bo kwestie te poruszane były już w ramach *Methodenstreit*, czy wcześniej w sporze R. Jonesa z D. Ricardo i J.S. Millem.

Dyskusja nad ekonomią wymaga precyzji i właściwego języka. Jej paradoksem jest to, że wielu krytyków ekonomii, zarzucających jej nadmierne zmatematyzowanie, nie posługuje się adekwatnym językiem do mówienia o ekonomii, a więc tym oferowanym przez filozofię nauki. Gdy na ekonomię spojrzeć się z zewnątrz, to okaże się, że wiele zarzutów wobec niej sformułowanych jest chybionych, albo co najmniej źle postawionych (Hardt 2016). Kwestia nierealistyczności założeń wysuwa się w tym kontekście na pierwszy plan. I stąd taka potrzeba filozofii ekonomii, która obecnie dynamicznie się rozwija. Zaprzęgnięcie filozofii nauki do studiów nad ekonomią przyczyniło się do zdecydowanego postępu w analizie relacji pomiędzy modelami, teoriami i opisywanymi przez nie domenami empirycznymi (zob. np. Mäki 1992, 2009; Reiss 2012), czy też związków pomiędzy makro- a mikroekonomią (np. Hoover 2001). Podobnie jest w przypadku roli matematyki w ekonomii (np. Lawson 2003), czy też retorycznej krytyki ekonomii (McCloskey 1985, Mäki 1995)³.

Ekonomia ponownie zetknęła się z filozofią nie tylko na gruncie filozofii nauki, ale również etyki, której pojęcia stały się ramą analityczną do rozważania natury dobrobytu, preferencji, użyteczności, racjonalności, czy też moralnych granic rynku, a także implikacji przyjęcia różnego rodzaju tradycji etycznych (m.in. etyki cnót, różnorodnych wersji koncepcji deontologicznych i tych związanych z konsekwencjalizmem) dla ekonomii pozytywnej i normatywnej, ale też relacji pomiędzy nimi. Przywołane wcześniej głosy krytyczne w stosunku do ekonomii, sprowadzające się w dużej mierze do sprzeciwu wobec stania się przez nią newtonowską fizyką nauk społecznych, można analizować, odwołując się do literatury dyskusyjnej przywołanej powyżej kwestie. Kanoniczną pracą dobrze ilustrującą tego rodzaju podejście jest głośna książka D. Hausmana, M.S. Mc Phersona i D. Satz *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia*

³ O coraz większym stopniu zorganizowania (żeby posłużyć się terminem R. Backhouse'a) programu badawczego filozofii ekonomii świadczy również ukazanie się ważnych prac zbiorowych podsumowujących jej dokonania, np. *The Handbook of Economic Methodology* (1998), *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics* (2009), czy też *Philosophy of Economics* (2012). W języku polskim w 2016 r. ukazała się obszerna praca zbiorowa *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, uznana przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne za najlepszy podręcznik akademicki z dziedziny ekonomii wydany w latach 2014–2016. W 2019 r. na rynek trafiła jej kolejna odsłona, poświęcona filozoficznej refleksji nad makroekonomią. Obie te prace zostały wydane przez Copernicus Center Press w Krakowie. Co do przeglądowych prac poświęconych relacji etyki i ekonomii, warto zwrócić uwagę na monografię *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu*, wydaną w 2017 r. pod red. E. Mączyńskiej i J. Sójki. Refleksję metaekonomiczną zawiera również książka pod red. B. Fiedora, wydana w 2015 r., zawierająca materiały z IX Kongresu Ekonomistów Polskich, pt. *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*.

moralności i polityka publiczna. W pracy tej autorzy twierdzą, że „ekonomia w pewnej części w sposób konieczny pozostaje nauką moralną” (Hausman, McPherson, Satz 2017, s. 52) i trudno się z tym nie zgodzić.

Celem tego tekstu jest podjęcie konkretnej kwestii ze styku ekonomii i etyki, a mianowicie problemu fundamentu etycznego neoklasycznej teorii ekonomii. Innymi słowy, jest to w pierwszym rzędzie pytanie o to, na ile ekonomia oparta jest na utylitaryzmie, ze wszystkimi tego konsekwencjami dla oferowanych przez nią rozstrzygnięć, a na ile można odnaleźć w niej tradycję deontologiczną i tę związaną z etyką cnót (por. Wincewicz-Price 2016). Wykazuję, że w ekonomii jest więcej etyki niż przeciętnemu obserwatorowi tej dziedziny wiedzy może się wydawać. Co więcej, stawiam pytanie o to, czy rozstrzygnięcia na poziomie założeń etycznych ekonomii mają znaczenie tylko dla jej formalnych modeli, czy również dla konstruowania i oceniania konkretnych polityk publicznych. Wreszcie, odnoszę się do kwestii moralnych granic rynku, ale też moralnych granic zachowań operujących na nim podmiotów, gdyż nie są to zagadnienia ze sobą tożsame. Niniejszy tekst ma charakter eseju i nie pretenduje do rangi wyczerpującego artykułu naukowego, stąd konieczne w takim przypadku skróty i uproszczenia. Jednym z nich jest ograniczenie analizy do ekonomii neoklasycznej, dlatego – jeśli nie będzie to wyraźnie inaczej zaznaczone – ekonomia w całym tekście utożsamiana jest z tradycją neoklasyczną. Taka forma mojej wypowiedzi ma na celu to, aby stanowić zaproszenie dla innych badaczy – zarówno ekonomistów, jak i filozofów, często niepozostających we wzajemnym kontakcie intelektualnym, do podjęcia analizy diskutowanych tu kwestii. Całość kończy podsumowanie.

1. Założenia etyczne w ekonomii

Gdy student pierwszego roku ekonomii zaczyna swoją przygodę z nauką A. Smitha, to zwykle na początku konfrontowany jest z modelem wyboru konsumenta. Uczony jest, że „znaczenie ma jedynie problem, czy jeden koszyk ma wyższą użyteczność od drugiego” (Varian 1997, s. 84), a użyteczność opisuje wyłącznie preferencje. Wcześniej zapoznaje się z koncepcją ograniczenia budżetowego i gdy zestawi ją z założeniem o maksymalizowaniu użyteczności, to nie pozostaje mu nic innego jak stwierdzenie, że „ludzie wybierają najlepszy koszyk (konsumpcji), na jaki ich stać” (tamże, s. 103). Takie postawienie sprawy rodzi jednak wiele problemów. Dlaczego uznajemy, że o wartości czynu mają decydować jego konsekwencje, a nie ściśle określone reguły postępowania? A co powiemy, jeśli konsument ma silną preferencję do nadużywania alkoholu – czy wtedy również uznamy, że zaspokajanie nałogu jest dla niego dobre i zwiększa jego dobrobyt? Ekonomia neoklasyczna ucieka od tych pytań i przyjmuje formalną teorię preferencji – nie interesuje się tym, które rzeczy są dobre dla jednostek, a jedynie oferuje metodę szeregowania preferencji. Z drugiej strony można sobie wyobrazić, że ekonomiści jednak zbliżą się do teorii substancjalnej,

w ramach której mówi się o rzeczach nieredukowalnie dobrych dla ludzi. Kwestie te były żywo dyskutowane w ekonomii w XIX wieku. J. Bentham twierdził, że dobrem jest przyjemność, J.S. Mill mówił o szczęściu, a H. Sidgwick stawiał tezę, że dobrem jest taki stan mentalny, który jest nieredukowalnie pożądany (zob. Hausman i in. 2017, s. 244–245). Nawet w języku polskim synonimem słowa „rzecz” jest „dobro”, a więc od pytania o to, co jest dobre dla człowieka, uciec nie można.

Innym problemem neoklasycznej teorii preferencji jest to, że nie rozstrzyga ona, co może znaleźć się w funkcji użyteczności jednostki, ani też które dobra mogą stać się przedmiotem ekonomicznego wyboru. Dzieje się to w sytuacji, gdy nie sposób znaleźć na świecie społeczeństwa, które by nie ograniczało zakresu rynku – ludzkich narządów, głosów wyborczych, czy wyroków sądowych zwykle kupić nie można. Co do preferencji, to jeśli opisują je funkcje użyteczności, ich argumentami są ilości dóbr, ale przecież często jest tak, że samo robienie czegoś, bez namacalnego skutku tego działania, może człowieka uszczęśliwiać. Choć obecnie dopuszcza się uwzględnienie w funkcji użyteczności jednostki użyteczności kreowanej jej działaniem u innego uczestnika rynku (zob. np. Becker 1996), to nadal wiele problemów z tym związanych pozostaje do rozstrzygnięcia⁴. Przykładowo: jeśli każda z tych jednostek maksymalizuje użyteczność, co przecież zakładamy, to czy w sytuacji większej ich liczby możliwa będzie taka redystrybucja dochodu pomiędzy nimi, która podniesie w sensie Pareta ich dobrobyt? Problem z zastosowaniem tego kryterium w praktyce polega między innymi na tym, że tylko w nielicznych sytuacjach możemy poprawić czyjeś położenie bez pogarszania sytuacji innych ludzi. Zwykle polityka publiczna poprawia położenie jednych, wpływając jednocześnie (często negatywnie) na sytuację innych osób. W takim przypadku międzyosobowe porównania użyteczności stają się niezbędne. O tym, jak trudna jest to kwestia, nie trzeba chyba nikogo przekonywać.

Pozostając jeszcze przy problemie preferencji w prostym modelu wyboru konsumenta, warto się zastanowić, czy te preferencje są z góry określone i same nie mogą być przedmiotem wyboru. Jeśli ktoś jest uzależniony od narkotyków (ma takie preferencje), a więc ich konsumpcja podnosi jego użyteczność, to przecież zwykle nawet taka osoba potrafi spojrzeć niejako z perspektywy na swoje życie (preferencje) i stwierdzić, że chciałaby mieć inne preferencje⁵. Mówiąc nieco paradoksalnie, mogą nie lubić tego, co wybierają lubić⁶. Innymi

⁴ W przywołanej tu pracy Becker endogenizuje preferencje i zakłada, że w konfrontacji z procesem rynkowym mogą się one zmieniać, co w szczególności powoduje, że przestają być stabilne.

⁵ To patrzeć „z zewnątrz” na swoje preferencje może być rozumiane również w kategoriach zdolności człowieka do introspekcji własnych przekonań i intencji. Chociaż introspekcja jako taka została w dużej mierze odrzucona przez behawioryzm, co nie pozostało bez wpływu na ekonomię, to jeszcze w pracach J.S. Mill’a zajmowała poczesne miejsce.

⁶ Podchodząc do tej kwestii bardziej formalnie, trzeba stwierdzić, że mogą występować preferencje względem preferencji. I tak, jeśli preferowanie palenia ponad niepalenie zapiszę jako: $S \text{ pref } \sim S$, ale mój podmiot wolałby preferować niepalenie ponad palenie, to mogę to zapisać jako: $(\sim S \text{ pref } S) \text{ pref } (S \text{ pref } \sim S)$ (zob. Jeffrey 1974).

słowy, warto zestawić ze sobą faktyczne preferencje (*actual preferences*) i te, których pragnę (*desired preferences*). W żadnym, nawet średniozaawansowanym podręczniku mikroekonomii nie znajdziemy odwołań do tego drugiego rodzaju preferencji, choć w wielu pracach na styku analizy ekonomicznej i filozofii moralności kwestie te są dyskutowane. Wspomniane wyżej faktyczne preferencje J.C. Harsanyi (1997) zestawia z gruntownie przemyślanymi preferencjami (*informed preferences*), a więc takimi, które hipotetycznie konsument posiadałby, gdyby miał wszystkie niezbędne informacje i potrafił z nich skorzystać. Jeśli faktyczne preferencje nie są gruntownie przemyślane, to stają się wadliwe (*mistaken preferences*). Autor ten zgłasza daleko idący postulat, zgodnie z którym w ekonomii dobrobytu i etyce użyteczność osoby powinna odnosić się do hipotetycznych gruntownie przemyślanych preferencji. Inną kwestią jest to, na ile w polityce publicznej państwo powinno reagować, odnosząc się do tego rodzaju preferencji, i stosować pozytywny paternalizm, a na ile w problemy te nie należy wchodzić i trzeba liberalnie założyć, że człowiek ma prawo do każdego rodzaju preferencji. Jeszcze innym zagadnieniem jest w ogóle to, na ile polityka publiczna powinna odnosić się do ludzkich preferencji, często nieznanych przecież zewnętrznemu podmiotowi, a na ile do ludzkich potrzeb, które są dużo bardziej obserwowalne.

W kontekście modelowania ludzkich wyborów poprzez odniesienie się do koncepcji użyteczności opartej na preferencjach, interesujące jest to, na ile człowiek powinien mieć prawo do wyborów sprzecznych z preferencjami, co można rozszerzyć również na wybory dotyczące preferencji względem preferencji. Zagadnienie to jest niesłychanie istotne, gdyż aby mówić o wolności jednostki, nie wystarczy li tylko powiedzenie, że może ona wybrać między, ale również że może żadnej z tych opcji nie wybrać, nie mówiąc już o możliwości ustanowienia początku i wybraniu. Warto w tym kontekście przytoczyć ważne słowa H. Arendt z jej książki *Wola*: „W moich rozważaniach nad problemem woli wielokrotnie już wspominałam o dwóch całkowicie odmiennych sposobach rozumienia tej zdolności. Z jednej strony, pojmuję się ją jako zdolność wyboru pomiędzy przedmiotami lub celami (*liberum arbitrium*). Służy ona za rozjemcę pomiędzy pojawiającymi się celami i swobodnie rozważa środki potrzebne do ich osiągnięcia. Z drugiej strony, powiada się o woli, że jest «zdolnością zaczynania całkowicie samodzielnie pewnego szeregu w czasie» (Kant)” (Arendt 1996 [1971], s. 223)⁷.

W kontekście tego, o czym pisałem wcześniej, to stanowienie początku może częściowo oznaczać uświadamianie sobie przez wybierający podmiot całego bogactwa jego preferencji, które – żeby posłużyć się pojęciem

⁷ Skoro pojawiło się już odwołanie do Kanta, to – w kontekście rozumienia wolności jako zdolności do stanowienia początku – jest to nawiązanie do transcendentnej idei wolności tego filozofa. Z drugiej strony, kwestia możliwości stanowienia początku silnie związana jest z dyskusją nad posiadaniem przez człowieka wolnej woli i to w literaturze dotyczącej tego zagadnienia kwestia ta jest obecnie przede wszystkim dyskutowana.

J.C. Harsanyi'ego – stają się bardziej gruntownie przemyślane. Pełniejsza informacja może oznaczać dostrzeżenie tych możliwości, o których wcześniej nie wiedział, a w rezultacie działanie w kontrze do własnych początkowych preferencji⁸. Wreszcie, wejście w relację z drugim człowiekiem, poprzez mechanizm sympatii i normatywnego zaangażowania, może modyfikować użyteczność dokonującego wyboru podmiotu (Sen 1977)⁹. To, że w standardowym modelu wyboru konsumenta w ekonomii neoklasycznej zakłada się, że innych wpływających na moją użyteczność ludzi nie ma i że początku stanowić nie mogą, jest przecież bardzo mocnym założeniem etycznym. Do kwestii tych jeszcze wrócę w kolejnej części tego eseju.

W tym momencie chciałbym się jeszcze bliżej przyjrzeć założeniom etycznym leżącym u podstaw neoklasycznej idei ograniczenia budżetowego konsumenta. W najprostszej postaci zakłada się tam, że konsument ma określoną sumę pieniędzy do wydania i na tej podstawie – przy danych cenach dóbr – wiadomo, które koszyki konsumpcji są dla niego dostępne. Określenie posiadanego zasobu pieniężnego nie jest łatwe, gdy dopuszcza się wybór międzyokresowy, czy też gdy jego dochód jest funkcją oczekiwanych cen posiadanych przez niego czynników produkcji. Nas interesują jednak innego rodzaju kwestie. Przykładowo: jeśli znajdzie on, idąc do pracy, portfel pełen pieniędzy, to czy gotówkę tę zaliczy do swojego dochodu, czy może odda portfel jego właścicielowi?¹⁰ Można pójść dalej i zapytać, czy zasadne jest założenie o ograniczeniu poziomu spożycia poprzez wykluczenie możliwości kradzieży pożądaných przez konsumenta dóbr? Wreszcie, czy zawsze jest tak, że konsument ma pełną wiedzę o posiadanych przez siebie zasobach i czy nie występują takie sytuacje, gdy części z tych zasobów nie uwzględnia w swoich decyzjach? Podobnych pytań można by zadać więcej.

Zastanówmy się w tym momencie nad jednym z zarysowanych powyżej problemów, tj. możliwością uzyskania interesującego nas dobra poprzez jego kradzież. W sposób interesujący kwestia ta pojawia się w literaturze z zakresu tzw. ekonomii konfliktu, gdzie – używając neoklasycznego modelu równowagi ogólnej – zakłada się, że konsument, chcąc posiadać dane dobro, stoi przed wyborem: wyprodukować (bądź nabyć) czy zawłaszczyć¹¹. Skoro wejście w posiadanie dobra staje się możliwe poprzez jego ekspropriację, to każda ze stron wymiany powinna szacować relatywne koszty technologii produkcji i technologii konfliktu (Hirshleifer 1988). Innymi słowy, zamiast inwestować w potencjał wytwórczy, być może bardziej opłacalne jest kierowanie zasobów na zakup broni, która może posłużyć do przejścia danych dóbr. W takiej sytuacji, nieco upraszczając, możemy się spodziewać, że prawdopodobieństwo wygranej

⁸ Dyskusja o tym, na ile jest to rzeczywiście stanowienie *prawdziwego* początku, wychodzi zdecydowanie poza ramy niniejszego eseju.

⁹ Zob. szerszą dyskusję tych dwóch koncepcji w: Kwarciński (2014).

¹⁰ D.M. Hausman i in. (2017, s. 172) omawiają ten przykład, ale nie w odniesieniu do ograniczenia budżetowego.

¹¹ Jeden z pierwszych tego typu formalnych modeli zawdzięczamy T. Haavelmo (1954).

w konflikcie będzie zależało od militarnej przewagi jednej ze stron. Wracając do konsumenta chcącego maksymalizować użyteczność przy danym ograniczeniu budżetowym, w przywołanej tu perspektywie opłacalną strategią może być nabycie przez niego broni i użycie jej do kradzieży dóbr. Analizując literaturę z zakresu ekonomii konfliktu, zaskakujące jest to, że nie ma w niej właściwie zupełnie odwołań do dylematów etycznych. W modelach tych wybór pomiędzy walką a dobrowolną wymianą ma podobny charakter do wyboru pomiędzy konsumpcją czekolady a konsumpcją pączków. *Implicite* jest więc tu założenie, że opowiedzenie się za strategią konfliktu nie jest obciążone moralnie. Z drugiej strony wiemy przecież, że ludzie zwykle nie kradną i nie inwestują w technologie konfliktu. Nawiązując do idei metapreferencji A. Sena, być może można stwierdzić, że konsument ma pewną głęboką preferencję określającą wybór pomiędzy pozostaniem w ramach ograniczenia budżetowego a wejściem w konflikt i walkę „zbrojną” o zasoby. Być może wystarczy po prostu stwierdzić, że z zasady nie kradnie się i już.

Powyższe rozważania – najpierw dotyczące preferencji, użyteczności i dobrobytu, a następnie ograniczenia budżetowego – jednoznacznie pokazują, że nawet najbardziej formalna teoria ekonomii jest do swoich fundamentów przesiąknięta bardzo konkretnymi założeniami etycznymi, choć często mają one charakter przesłanek przyjmowanych za oczywiste, a przez to przemilczanych. Ekonomiści często nie dostrzegają założeń tego drugiego rodzaju, ale dla filozofa ekonomii są one bardzo istotne, gdyż – jak zauważył K. Ajdukiewicz – nauka może być rozumiana jako zbiór czynności, które mogą być jawne lub entymematyczne¹². Te milczące założenia i przesłanki mogą dotyczyć rozstrzygnięć etycznych w teorii ekonomii, w tym tych opisanych powyżej. W następnej sekcji prowadzoną wcześniej dyskusję porządkuję i zakorzeniam ją w debacie dotyczącej tego, na ile ekonomia oparta jest na fundamencie etycznym utylitaryzmu, a na ile na deontologicznych systemach etycznych i tych opisywanych pojęciem etyki cnót.

2. Utylityzm, deontologia i etyka cnót

Pokazane wcześniej nasylenie neoklasycznej teorii ekonomii, nawet na poziomie najprostszego modelu wyboru konsumenta, mocnymi milczącymi założeniami etycznymi każe odrzucić dychotomiczne rozróżnienie na ekonomię normatywną i pozytywną (zob. np. Putnam 2003). Nie oznacza to oczywiście uznania ekonomii za nieobiektywną i w tym sensie niespełniającą podstawowych standardów naukowości. Chodzi raczej o dopuszczenie dyskursu odwołującego się do „zmiennych” nieobserwowalnych, a więc odrzucenie naiwnego obiektywizmu

¹² Z uwagi na eseistyczny charakter niniejszego tekstu rozumowanie entymematyczne utożsamiam ze stanowieniem milczących założeń, choć zdaję sobie sprawę, że różnice pomiędzy nimi istnieją (zob. Kmita i Nowak 1969). Tego typu założenia określam też często w tekście mianem „przedzałożeń”.

i opowiedzenie się za obiektywizmem krytycznym¹³. Ten drugi bliski jest temu, co A. Sen (1993) określa jako obiektywność kontekstualną (*positional objectivity*), której istotnym elementem w ekonomii są rozstrzygnięcia etyczne (van Staveren 2007, s. 22). Zwykle nawiązują one do filozofii moralnej Arystotelesa (etyki cnót), Kanta (deontologii) i Benthama (utilitaryzmu). Często, co zresztą fragmentarycznie pokazałem już w poprzedniej części, w teorii ekonomii mogą jednocześnie funkcjonować przedzałożenia etyczne wywodzące się z każdej z tych tradycji. Warto wskazać na najważniejsze różnice pomiędzy nimi.

Utilitaryzm jest jedną z konsekwencjalistycznych teorii etycznych – jest moralnością skutków, ale nie zasad, jak to ma miejsce w deontologicznych systemach filozofii moralnej. Początkowo użyteczność była synonimem przyjemności i w dużej mierze rządziły nią uczucia: „Mierzenie użyteczności, a piękna w szczególności, (...) ma odmienny charakter niż pomiar w fizyce. W odniesieniu do moralności nigdy nie ma obiektywnych wartości (zmiennych)” (Edgeworth 1884, s. 141). Później ekonomiści zaczęli odnosić użyteczność raczej do dobrobytu, który bardziej niż w kategoriach przyjemności rozumieci jako zaspokajanie racjonalnych i świadomych preferencji¹⁴. Emocje zaczął zastępować rozum i w tym sensie utilitaryzm zbliżył się do etyki deontologicznej. Nadal jednak różnice pomiędzy tymi tradycjami mają fundamentalny charakter. W szczególności utilitaryzm sugeruje, by zasoby były kierowane tam, gdzie spowodują najwięcej dobra. Przykładowo: zamiast leczyć pacjenta, który najbardziej tego potrzebuje, ale którego produktywność będzie niska, lepiej wybrać zainwestowanie środków finansowych w poprawę stanu zdrowia tych, których dobrobyt w wyniku tego działania wzrośnie bardziej (por. Hausman i in. 2017, s. 236–237). Z drugiej strony, wydaje się, że deontologiczne normy nie są absolutne, np. zabicie jednej osoby, by ratować życie pięciu innym, może być niedopuszczalne, ale zestrzelenie przejętego przez terrorystów samolotu mającego uderzyć w stadion pełen tysięcy ludzi może okazać się moralnie słuszne. Ważne jest też rozróżnienie norm, które ograniczają działanie podmiotu poprzez pozwolenie mu na działanie niemaksymalizujące użyteczności, oraz norm, które zabraniają mu maksymalizowania dobrobytu. Uznanie, że moralnie dopuszczalne może być wybranie mniejszego dobra, jest poważnym problemem etyki utilitarystycznej.

Jak jednak pogodzić te dwie opisane wyżej tradycje etyczne? Jest to możliwe i wskażę tutaj na dwa możliwe rozwiązania¹⁵. Po pierwsze, atrakcyjna jest kon-

¹³ Por. dyskusja nad realizmem naiwnym a realizmem krytycznym (Hardt 2013).

¹⁴ Stało się to m.in. w wyniku tzw. rewolucji ordynalistycznej (porządkowej), gdzie użyteczność stała się po prostu wartością funkcji wielkości konsumpcji określonych dóbr. Jak zauważa jednak T. Kwarciański (2016, s. 367), elementy dziedzictwa dziewiętnastowiecznych utilitarystów są nadal obecne w standardowej neoklasycznej teorii mikroekonomicznej. Po pierwsze, użyteczność nadal, choć często jedynie heurystycznie, wiązana jest z tym, co dobre dla konsumenta. Po drugie, metoda agregacji popytu indywidualnego przypomina utilitarystyczny rachunek szczęścia. Po trzecie, racjonalność rozumiana jest zwykle w kategoriach korzyści własnej.

¹⁵ Inne interesujące możliwości omawia A. Wincewicz-Price (2016).

cepcja metarankingu preferencji A. Sena. W tym ujęciu występują preferencje względem preferencji (zob. przypis 6). W szczególności, dany podmiot może najpierw określić, które działania są moralne i jako takie mogą być wybrane, a dopiero w drugim kroku wybrać te z nich, które pozwolą mu na osiągnięcie maksymalnej użyteczności. Przykładowo, konsument może uznać za niemoralną optymalizację podatkową polegającą na zmianie rezydencji podatkowej i ograniczyć się jedynie do tych regulacji podatkowych, które dostępne są w jego miejscu działania. Jak trafnie wskazuje A. Wincewicz-Price (2016, s. 450), obserwacja podmiotu ujawnia tylko podstawowy ranking jego preferencji. Po drugie, reguły deontologiczne mogą być rozumiane po prostu jako ograniczenia nakładane na możliwości decyzyjne podmiotu, ale jednocześnie abstrahuje się od rozważania tych ograniczeń w kategoriach moralnych. Komentując te kwestie, I. van Staveren (2007) zauważa, że w neoklasycznej ekonomii niejako intuicyjnie zakłada się, że ograniczenie ludzkich wyborów prowadzi do obniżenia dobrobytu, podczas gdy w ekonomii instytucjonalnej dominuje przekonanie, że normy moralne – poprzez redukcję kosztów wymiany i ograniczenie negatywnych efektów zewnętrznych w działaniu rynku – mogą dobrobyt wręcz podnosić. Innymi słowy, ekonomia instytucjonalna jest z pewnością bardziej deontologiczna niż podejście czysto neoklasyczne. Interesujące i wymagające osobnej analizy jest to, że ekonomiści lubią mówić, że instytucje są ważne, ale już nie, że normy moralne mają znaczenie. Zupełnie jakby bali się, iż uznanie ekonomii za naukę moralną może jej naukowości zaszkodzić. Nic bardziej błędnego.

Pora odnieść się teraz do trzeciej przywołanej wcześniej tradycji etycznej, a więc etyki cnót. Centralna dla tego systemu filozofii moralnej kategoria cnoty rozumiana jest za Arystotelesem jako trwała predyspozycja osoby do czynienia dobra. Innymi słowy, cnota jest w takim ujęciu zdolnością etyczną, która zdobywana jest w codziennych interakcjach z innymi ludźmi, gdyż człowiek ze swojej natury jest istotą społeczną. W tym sensie etyka cnót nie jest indywidualistycznym systemem etycznym. Działanie jednostki w tej perspektywie powinno być szukaniem dobra, ale w dobry sposób. Píše o tym w księdze II *Etyki nikomachejskiej* Arystoteles, który wskazuje, że umiarkowanie jest wstrzymywaniem się od rozkoszy zmysłowych, czy też – jak powiedzielibyśmy, nawiązując do J. Benthama – od hedonistycznej przyjemności (użyteczności). Dalej w swoim dziele Arystoteles zauważa, że cnota nie jest kategorią uniwersalną i zawsze ma charakter kontekstualny i odnoszący się do jednostki. Dlatego też we wzmiance cnoty rozum, ale też emocje mają istotne znaczenie (Nussbaum 2001). Biorąc wszystko powyższe pod uwagę, trzeba zgodzić się ze stwierdzeniem I. van Staveren, że etyka cnót może być „kompromisem” między utylitaryzmem a deontologią: „etyka cnót może być postrzegana jako transcendująca dychotomię utylitaryzmu i deontologii, gdyż zgadza się ona z tym, że w świecie realnym ludzie przejmują się konsekwencjami i obowiązkami, ale zawsze w odniesieniu do relacji społecznych i kontekstu” (van Staveren 2007, s. 28).

Wydaje się, że teorią ekonomiczną, która jest najbardziej zgodna z etyką cnót, jest podejście zdolnościowe A. Sena (*capability approach*). Chodzi o to, że pierwszorzędne znaczenie ma to, na ile ludzie mają możliwości (zdolności) do określonego funkcjonowania. Przykładowo: osoba jest zadowolona, gdy wie, że może studiować na prestiżowej uczelni, nawet jeśli ostatecznie studiów tych z innych powodów nie podejmie. W takiej koncepcji dobrobytu nasza uwaga odchodzi od preferencji w kierunku zdolności i to na nich powinna koncentrować się polityka społeczno-gospodarcza.

Nawet ten pobieżny przegląd trzech podstawowych systemów etycznych wskazuje na to, że każdy z nich ma swoje wady, ale też zalety. Wydaje się, że najmniej realistyczny jest utylitaryzm, który jednocześnie niesie ze sobą szereg problemów, również natury czysto logicznej, w opierających się na nim rozumowaniach. Etyka deontologiczna i ta nawiązująca do idei cnoty bardziej adekwatnie opisują człowieka w jego codziennym działaniu. Problemem tej pierwszej jest jednak to, że moralność zredukowana jest do ograniczeń, które egzekwowane są przez zewnętrzny autorytet, np. państwo. Z kolei wyzwaniem dla tego drugiego systemu etycznego jest to, że cnota tworzy się i jest podtrzymywana w intensywnych relacjach społecznych, które są zwykle możliwe w małych wspólnotach i trudno się je zachowuje w silnie heterogenicznych zbiorowościach ludzkich. Nie ulega jednak wątpliwości, że analiza założeń etycznych teorii ekonomii wymaga zwykle sięgnięcia do każdego ze wskazanych tutaj systemów etycznych.

Pozostaje teraz zmierzenie się z pytaniem o to, na ile nierealistyczne mogą być założenia etyczne w modelach ekonomicznych. Być może jest przecież tak, że choć wszyscy zgadzamy się z tym, że człowiek nie jest wyłącznie podmiotem kierującym się zasadą maksymalizacji użyteczności, to jednak prowadzenie analizy tak, jakby takim podmiotem był, może prowadzić do dobrych wyjaśnień zjawisk gospodarczych. Analogicznie w przypadku opowiedzenia się za deontologią czy etyką cnót. Kwestie te omawiane są poniżej.

3. Etyka w modelach ekonomicznych czy w instytucjonalnej strukturze rynków?

Filozofowie ekonomii są zgodni co do tego, że modele oparte na nierealistycznych założeniach mogą dobrze wyjaśniać rzeczywistość (Mäki 2009, Hardt 2013). Aby miało to jednak miejsce, muszą one być *odpowiednio* nierealistyczne, a więc pomijać czynniki nieistotne dla objaśnianych zjawisk, a brać pod uwagę te kluczowe. Pierwsze z nich J.S. Mill nazywa *minor causes*, a te drugie *greater causes*. Co więcej, to samo założenie może pełnić w różnych modelach różne funkcje. I tak, powiedzenie: „zakładam zerowe koszty transakcyjne” może oznaczać, że moje rozumowanie jest wtedy i tylko wtedy prawdziwe, gdy koszty transakcyjne są równe zeru (tzw. założenie o zakresie stosowalności teorii), ale

może też oznaczać, że koszty transakcyjne są mało istotne i mogą założyć, że są zerowe (tzw. założenie o nieistotności). Istnieje też trzecia opcja: mogą wiedzieć o tym, że koszty transakcyjne są wysokie, ale dalej zakładać, że są zerowe, gdyż takie założenie może mi pomóc w budowie modelu, ale gdy już tenże model sformułuję, to tego założenia się pozbędę (tzw. założenie o funkcji heurystycznej). Oczywiście, założenia modeli ekonomicznych moglibyśmy charakteryzować jeszcze na wiele innych sposobów, ale te wskazane powyżej są zupełnie wystarczające dla prowadzonej przeze mnie refleksji.

Problemem ekonomii jest w dużej mierze to, że jej adepci często zapominają o tym, że badają modele, a nie ściśle określone zjawiska empiryczne. Co więcej, nie informują swoich odbiorców o tych założeniach modeli, które z jednej strony wyznaczają zakres ich stosowalności, a z drugiej określają ich matematyczną strukturę, często kosztem dodawania do nich takich założeń, które nie powstały poprzez zastosowanie metody izolacji (tzw. *tractability assumptions*). Jednocześnie błędem jest ocenianie modeli tak, jakby miały to być uniwersalne narzędzia do analizy dowolnych problemów empirycznych. Jak trafnie zauważa F. Guala, „to, że model w danych okolicznościach przestaje działać, nie oznacza, iż musi zostać odrzucony, a jedynie, iż nie jest aplikowalny w tej domenie” (Guala 2005, s. 220). Dodam tylko, że nie chodzi wyłącznie o problem stosowalności w odniesieniu do określonej rzeczywistości empirycznej, ale również w odniesieniu do postawionych celów badawczych. Ekonomia rozwija się nie poprzez budowanie uniwersalnych modeli i teorii, bo takowych po prostu nie da się uzyskać, lecz raczej poprzez powiększanie biblioteki modeli (Rodrik 2015). W takiej perspektywie nauką ekonomii jest konstruowanie modeli, a sztuką wybór odpowiedniego z nich, tak aby odpowiadał naszym celom badawczym, ale też często służył rozwiązywaniu problemów z zakresu polityki gospodarczej. Ciekawe jest w tym kontekście to, że gdy wrócimy do podręcznikowej prezentacji modelu wyboru konsumenta, to nie znajdziemy tam listy zastrzeżeń co do zakresu jego stosowalności, a wątpliwości w tym względzie przedstawiane są studentom dopiero na bardziej zaawansowanym etapie studiów, gdy pojawiają się chociażby nawiązania do teorii perspektywy D. Kahnemana i A. Tversky’ego (1979). Tak długie podtrzymywanie mitu o uniwersalności tego podstawowego modelu ekonomicznego nie pozostaje bez wpływu na rozumienie przez studentów rynku, w tym jego etycznych fundamentów. W literaturze pojawia się nawet tzw. hipoteza o indoktrynacji, zgodnie z którą postawy osób po studiach ekonomicznych w późniejszym życiu zawodowym są często bliskie tym charakterystycznym dla *homo oeconomicus*¹⁶.

W kontekście powyższych uwag trzeba zastanowić się jednak nad tym, czy aby nie jest tak, że podobnie jak w modelu wyboru konsumenta jest więcej etyki, niż mogłoby się początkowo wydawać; tak też jest w rzeczywistości gospodarczej, gdzie zachowania podmiotów gospodarczych ukierunkowane na maksymalizację użyteczności i zysku są jednak przesiąknięte cnotą i zasadami. Aby mówić

¹⁶ Zob. przegląd literatury tego dotyczącej w: J. Dzionek-Kozłowska (2018, s. 210–215).

o rynku jako o miejscu, gdzie działania ludzi mają charakter realizacji określonych kompetencji behawioralnych (cnót), niezbędne jest ustosunkowanie się do następującego zagadnienia: czy podmioty rynkowe kierują się jedynie motywacją zewnętrzną (np. pragnieniem zysku), czy również motywacja wewnętrzna ma dla nich znaczenie (np. chęć pomocy drugiemu bez względu na koszty)? L. Bruni i R. Sugden (2013) zauważają, że aby dopuścić motywację wewnętrzną, należy w pierwszym kroku uznać, że rynek składa się z praktyk, w ramach których cnota może się wykuwać, i że jednocześnie rynek ma swój *telos*, który definiowany jest przez tych autorów jako „obopólna korzyść z dobrowolnej wymiany” (tamże, s. 153). W takim ujęciu ludzie nie kierują się jedynie altruizmem, ale również wzajemnością. Autorzy ci wskazują na kilka kluczowych dla działania rynku cnót. Po pierwsze, jest to cnota uniwersalności (*virtue of universality*), a więc dyspozycja do wchodzenia w relację handlową z każdym, co oznacza negację wszelkiego rodzaju faworyzmu, protekcjonizmu, czy też amoralnego familiaryzmu. Po drugie, cnota bacznej uwagi (*virtue of alertness*), która charakteryzuje zarówno konsumentów i przejawia się m.in. ich skłonnością do porównywania cen, eksperymentowania z nowymi produktami i dostawcami, ale też opisuje producentów i oznacza po prostu postawę przedsiębiorczą, bazującą na empatii i pomysłowości. Następnie ci sami autorzy konceptualizują w kategoriach cnoty takie charakterystyki podmiotów rynkowych, jak: skłonność do ufania innym (*virtue of trust and trustworthiness*), predyspozycję do partnerskich relacji rynkowych, odrzucanie barier w wymianie rynkowej i uznanie wartości konkurencji, czy też brak oczekiwania zapłaty za produkt, który nie jest ceniony przez innych (*virtue of self-help*). Kończąc swoją analizę, odrzucają oni krytykę ze strony tych tradycyjnych oskarżycieli rynków (np. M. Sendela), którzy uważają wymienione cnoty jedynie za sprytny wybieg na rzecz fałszywego umoralnienia rynkowego egoizmu.

Ludzkie działanie ma wiele motywów i nie może być opisane jako wynikające wyłącznie z któregoś z wyżej wymienionych systemów etycznych. Skoro ontologia rzeczywistości społecznej, ale też operujących w niej podmiotów, jest ontologią potencjalności, to rację mają L. Bruni i R. Sugden (2013), twierdząc, że ludzkie działanie jest aktualizacją ludzkich zdolności, a więc cnót. Z drugiej strony, zbyt mało uwagi poświęcają czynnikom ograniczającym ludzkie wybory, a więc normom moralnym, jak również formalnym instytucjom. Krytyka ich stanowiska z pozycji deontologicznych byłaby z pewnością bardziej skuteczna niż z punktu widzenia klasycznego utilitaryzmu. Nie ulega jednak wątpliwości, że w działaniu rynku motywacji utilitarystycznych nie brakuje i muszą być brane pod uwagę, choć często nie są one pierwotne i są pochodną drzemiących w człowieku zdolności i pragnień. Dostrzeżenie w działaniu podmiotów rynkowych cnót i zasad może zdecydowanie pomóc w wyjaśnianiu wielorakich zjawisk gospodarczych. Innymi słowy, być może jest tak, że ekonomiści w swoich modelach zbyt często stosują założenia idealizacyjne w stosunku do tych czynników, których w analizie pomijać nie można. Warto więc, aby to zaskakujące bogactwo etyczne rynków ekonomiści dostrzegli i wzięli sobie do serca

następujące słowa A. Sena (1987, s. 2): „ekonomia ma dwa wyraźnie odmienne źródła, ale są one ze sobą powiązane; z jednej strony jest to zainteresowanie etyką, a z drugiej perspektywa bardziej «inżynierska»”, a jeszcze lepiej – w połączeniu ze stwierdzeniem P. Samuelsona i W. Nordhousa (1995, s. 28), że „ekonomia jest częścią obu tych kultur [nauk humanistycznych i ścisłych]; jest przedmiotem, który rygor nauk ścisłych łączy z poezją nauk humanistycznych”. Jedną z dróg do odzyskania tradycji humanistycznej dla ekonomii może być sięgnięcie do alternatywnych w stosunku do utylitaryzmu systemów etycznych, a zwłaszcza deontologii i etyki cnót, i uwzględnienie ich w budowanych przez ekonomistów wyjaśnieniach.

Podsumowanie

Mam nadzieję, że po lekturze niniejszego eseju jego czytelnik z mniejszym zdziwieniem odczytuje słowa Z. Herberta, które stanowią jego motto¹⁷. Wchodząc w głąb założeń etycznych ekonomii, dotykamy przecież podstawowych kwestii opisujących nieredukowalne motywy ludzkiego działania, a tym samym snujemy refleksję nad kondycją ludzką, co przecież jest warunkiem podstawowym stawania się przez człowieka bardziej człowiekiem, w tym bycia po prostu przyzwoitym. Okazuje się też, że studia z zakresu entymematycznych założeń etycznych ekonomii siłą rzeczy prowadzą do zagadnień nie tylko z obszaru antropologii, ale również ontologii rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Wykazałem to, wychodząc od zdawałoby się zupełnie aksjologicznie neutralnego modelu wyboru konsumenta, gdzie – jak się okazało – nie sposób uciec od rozstrzygnięć deontologicznych, a także wielu fundamentalnych problemów z rozumieniem człowieka jako podmiotu maksymalizującego swój – rozumiany w kategoriach zaspokajania preferencji – dobrobyt. Jednym z tych problemów jest zagadnienie ludzkiej wolności, w tym wolnej woli.

W kolejnym kroku do analizy tych zagadnień zaprząłem refleksję związaną z trzema podstawowymi systemami z zakresu filozofii moralności, mogącymi stanowić fundament etyczny ekonomii, a więc utylitaryzmem, deontologią i etyką cnót. Okazało się, że każdy z nich ma swoje mocne i słabe strony, i że każdy z nich odnosi się do ważnych aspektów działania rynku i obecnych na nim podmiotów. Co więcej, opowiedzenie się po stronie jednego z nich niesie ze sobą istotne implikacje dla kształtowania polityki gospodarczej, a także dla jej treści.

W ostatniej części eseju pokazałem, że podobnie jak w teorii ekonomii jest więcej etyki, niż mogłoby się wydawać, tak samo w działaniu rynku jest znacznie więcej nieutilitarystycznych motywacji, niż mogłoby się to wydawać tym wszystkim, którzy uważają, że rynek niszczy cnotę i moralność (zob. np. MacIntyre 1984, Sandel 2013). Tak jak ekonomia jest nauką moralną (choć wielu tego nie dostrzega), tak samo działanie rynku nie rozgrywa się w pustce

¹⁷ O Herbercie jako ekonomiście znakomicie traktuje książka J.M. Ruzara (2016).

aksjologicznej, a operujące na nim podmioty to jednak zdecydowanie coś więcej niż wchodzące ze sobą w interakcje funkcje użyteczności. Obecnie ekonomiści rozumieją to dużo lepiej niż w tych latach, gdy dominowało marzenie o unifikacji teorii ekonomii na bazie modelu równowagi ogólnej Arrowa–Debreu. Po nagrodach Nobla dla A. Sena, D. Northa, V. Smitha czy D. Kahnemana ekonomia jest z pewnością nauką dużo bardziej moralną, ale powrót do fundamentalnej dyskusji o jej założeniach etycznych może ten proces „umoralniania” ekonomii jeszcze wzmocnić. W tym kontekście mam też nadzieję, że niniejszy esej choć trochę przyczyni się do popularyzacji tego rodzaju refleksji w środowisku polskich ekonomistów.

Bibliografia

- Arendt H. (1996 [1971]), *Wola*, Czytelnik, Warszawa.
- Arystoteles (2007), *Etyka nikomachejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bauman Z. (2009), *Konsumowanie życia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Becker G. (1996), *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge.
- Bruni L., Sugden R. (2013), *Reclaiming virtue ethics for economics*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 27(4), s. 141–164.
- Colander D. (2016), *Creating humble economists*, w: G. DeMartino, D.N. McCloskey (red.), *The Oxford Handbook of Professional Economic Ethics*, Oxford University Press, Oxford, s. 737–749.
- Davis J.B., Hands D.W., Mäki U. (red.) (1998), *The Handbook of Economic Methodology*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Dzionek-Kozłowska J. (2018), *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucji, wpływ na rzeczywistość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Edgeworth F.Y. (1884), *On the reduction of observations*, „Philosophical Magazine”, nr 17, s. 135–141.
- Fiedor B. (red.) (2015), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciański T. (red.) (2016), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Guala F. (2005), *The Methodology of Experimental Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Haavelmo T. (1954), *A Study in the Theory of Economic Evolution*, North-Holland, Amsterdam.
- Hardt Ł. (2013), *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, C.H. Beck, Warszawa.
- Hardt Ł. (2016), *The recent critique of theoretical economics: A methodologically informed investigation*, „Journal of Economic Issues”, nr 50(1), s. 269–287.
- Harsanyi J.C. (1997), *Utilities, preferences, and substantive goods*, „Social Choice and Welfare”, nr 14(1), s. 129–145.
- Hausman D.M., McPherson M.S., Satz D. (2017), *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*, Copernicus Center Press, Kraków.

- Herbert Z. (2008), *Humanistyka to przygoda. Rozmawia Monika Muskata*, w: H. Citko (red.), *Herbert nieznany. Rozmowy*, Fundacja Zeszytów Literackich, Warszawa.
- Hirshleifer J. (1988), *The analytics of continuing conflict*, „Synthese”, nr 76(2), s. 201–233.
- Hoover K. (2001), *Causality in Macroeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Jeffrey R.C. (1974), *Preferences among preferences*, „The Journal of Philosophy”, nr 71 (13), s. 377–391.
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, „Econometrica”, nr 47(2), s. 263–291.
- Kmita J., Nowak L. (1969), *O racjonalizującym charakterze badań humanistycznych*, „Studia Filozoficzne”, nr 5, s. 50–77.
- Kwarciański T. (2014), *Racjonalność, normatywne zaangażowanie i autonomia podmiotu*, „Prakseologia”, nr 156, s. 297–323.
- Kwarciański T. (2016), *Zagadnienia etyczne w ekonomii*, w: M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciański (red.), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków, s. 361–385.
- Kwarciański T., Wincewicz-Price A. (red.) (2019), *Metaekonomia II. Zagadnienia z filozofii makroekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Lawson T. (2003), *Reorienting Economics*, Routledge, Abingdon.
- Łuczewski M. (2015), *Moralna ekonomia*, w: T. Dołęgowski (red.), *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa, s. 107–121.
- MacIntyre A.C. (1984), *After Virtue. A Study in Moral Theory*, University of Notre Dame Press, Notre Dame IL.
- Mączyńska E., Sójka J. (red.) (2017), *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Mäki U. (1992), *On the method of isolation in economics*, w: C. Dilworth (red.), *Idealization IV: Intelligibility in Science*, „Special Issue of Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities”, t. 26, s. 319–354.
- Mäki U. (1995), *Diagnosing McCloskey*, „Journal of Economic Literature”, nr 33(3), s. 1300–1318.
- Mäki U. (2009), *MISSing the world. Models as isolations and credible surrogate systems*, „Erkenntnis”, nr 70(1), 29–43.
- Mäki U. (red.) (2012), *Philosophy of Economics*, Elsevier.
- McCloskey D. (1985), *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press, Madison WI.
- Nussbaum M. (2001), *Upheavals of Thought. The Intelligence of Emotions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Putnam H. (2003), *For ethics and economics without the dichotomies*, „Review of Political Economy”, nr 15(3), 395–412.
- Reiss J. (2012), *The explanation paradox*, „Journal of Economic Methodology”, nr 19(1), s. 43–62.
- Rodrik D. (2015), *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, Oxford University Press, Oxford.
- Ross D., Kincaid H. (red.) (2009), *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford University Press, New York.
- Ruszar J.M. (2016), *Wytarty profil rzymskich monet*, Instytut Myśli Józefa Tischnera, Kraków.

- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1995), *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sandel M. (2013), *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
- Sen A. (1977), *Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory*, „Philosophy and Public Affairs”, nr 6(4), s. 317–344.
- Sen A. (1987), *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford.
- Sen A. (1993), *Positional objectivity*, „Philosophy & Public Affairs”, nr 22(2), s. 126–145.
- van Staveren I. (2007), *Beyond utilitarianism and deontology: Ethics in economics*, „Review of Political Economy”, nr 19(1), s. 21–35.
- Varian H. (1997), *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Walras L. (1984 [1874]), *Elements of Pure Economics: Or the Theory of Social Wealth*, Orion Editions, Philadelphia.
- Wincewicz-Price A. (2016), *Homo oeconomicus moralis – ekonomiczne analizy zachowań moralnych*, w: M. Gorazda, Ł. Hardt, T. Kwarciński (red.), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii moralnej*, Copernicus Center Press, Kraków, s. 435–458.
- Zięba M. (2015), *Koniec scjentyistycznej ekonomii?*, w: T. Dołęgowski (red.), *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*, Centrum Myśli Jana Pawła II, Warszawa, s. 97–104.

UTYLITARYZM, DEONTOLOGIA I ETYKA CNÓT: ZBIEŻNE CZY PRZECIWKAWNE FUNDAMENTY ETYCZNE EKONOMII?

Streszczenie

Ekonomia neoklasyczna oparta jest na klasycznym utylitaryzmie – o wartości czynu (również dotyczącego konsumpcji dóbr) decyduje uzyskiwana z niego użyteczność. Z powodu wyboru tego fundamentu etycznego ekonomia jest często krytykowana. Głosy krytyki płyną m.in. od tych badaczy, którzy preferują etykę cnót. Twierdzą oni, że rynek działa na podstawie instrumentalnej racjonalności i zewnętrznych motywacji, a w rezultacie tracą na znaczeniu te działania, które mają wartość autoteliczną, wynikającą często z wewnętrznych motywacji uczestników gry rynkowej. Zwolennicy etyki cnót uważają, że ekonomia neoklasyczna próbuje unieważnić kategorię cnoty, a przez to uniemożliwia pełne wykorzystanie i rozwój zdolności ludzkich. Systemem etycznym przeciwstawianym często utylitaryzmowi jest deontologia, czyli etyka powinności i zobowiązań. Artykuł próbuje odpowiedzieć na pytanie, czy konflikt między utylitaryzmem a etyką cnót jest nieunikniony, czy też może jest on jedynie pozorny, gdyż rynek w rzeczywistości premiuje cnotliwe działania. Autor snuje refleksję nad właściwym rozumieniem tych dwóch systemów etycznych i ich rolę w teorii ekonomii.

Słowa kluczowe: filozofia ekonomii, założenia etyczne w ekonomii, utylitaryzm, deontologia, etyka cnót

JEL: B41, B50

UTILITARIANISM, DEONTOLOGY, AND VIRTUE ETHICS: CONVERGING OR OPPOSING ETHICAL FOUNDATIONS OF ECONOMICS?

Abstract

Neoclassical economics is based on classical utilitarianism – the value of an act (also regarding the consumption of goods) is determined by its utility. Economics is often criticized for this ethical foundation. Critical voices come, among others, from those researchers who prefer virtue ethics. They claim that the market operates on the basis of instrumental rationality and external motivations, and, as a result, actions that have an autotelic value, often resulting from the internal motivations of market players, lose their significance. The advocates of virtue ethics believe that neoclassical economics tries to invalidate the category of virtue, thus preventing a full use and development of human abilities. Another ethical system, often opposed to utilitarianism, is deontology, or ethics of duties and obligations. The article tries to answer the question whether the conflict between utilitarianism and virtue ethics is inevitable or it is only apparent because the market rewards in fact virtuous actions. Also, a reflection on the proper understanding of the two ethical systems mentioned here is offered and their role in economic theory is analysed.

Key words: philosophy of economics, ethical assumptions in economics, utilitarianism, deontology, virtue ethics

JEL: B41, B50

УТИЛИТАРИЗМ, ДЕОНТОЛОГИЯ И ЭТИКА ДОБРОДЕТЕЛИ: СХОДНЫЕ ИЛИ ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ ЭТИЧЕСКИЕ ФУНДАМЕНТЫ ЭКОНОМИКИ?

Резюме

Неоклассическая экономика опирается на классический утилитаризм – ценность действий (касающихся также потребления благ) определяется их полезностью. Этот взгляд часто подвергается критике из-за выбора такого этического фундамента. Критикуют часто те исследователи, которые придерживаются взглядов этики добродетели. Они утверждают, что рынок работает на основе инструментальной рациональности и внешних мотиваций, что уменьшает значение тех действий, которые имеют автотелическую ценность, часто вытекающую из внутренних мотиваций участников рыночной игры. Сторонники этики добродетели считают, что неоклассическая экономика пытается свести на нет категорию добродетели и поэтому делает невозможным полное использование и развитие человеческих способностей. Этической системой, противоположной утилитаризму, часто считают деонтологию, т.е. этику долга и обязательств. Статья пытается ответить на вопрос, является ли конфликт между утилитаризмом и этикой добродетели неизбежным или это только кажущийся конфликт, так как в действительности рынок награждает добродетельные действия. Автор размышляет над надлежащим пониманием этих двух этических систем и их роли в теории экономики.

Ключевые слова: философия экономики, этические предпосылки в экономике, утилитаризм, деонтология, этика добродетели

JEL: D41, D50