

Czy uprawianie ekonomii pozytywnej jest możliwe?

Is Positive Economics Possible?

*Bogusław Czarny**

pierwsza wersja: 29 sierpnia 2008 r., akceptacja: 2 grudnia 2008 r.

Streszczenie

W artykule próbuję odpowiedzieć na pytanie, czy realizacja ideału ekonomii wolnej od sądów wartościujących jest możliwa. W tym celu analizuję związki ekonomii z sądami wartościującymi. Po kolei badam: 1) rolę tzw. metodologicznych sądów wartościujących (np. decyzje o wyborze przedmiotu i metody badań, kryteria selekcji wyników uzyskanych w trakcie badania); 2) emocjonalne zabarwienie języka ekonomistów i jego skutki; 3) związki sądów wartościujących z polityką gospodarczą; 4) zasadność innych, jak sądzę mniej ważnych, argumentów o nieuchronności przenikania sądów wartościujących do twierdzeń ekonomistów. W wyniku tych studiów dochodzę do wniosku, że argumenty zwolenników twierdzenia o nieuchronnym przenikaniu sądów wartościujących do treści wypowiedzi ekonomistów albo nie dotyczą rzeczywistego przedmiotu dyskusji, albo są błędne.

Słowa kluczowe: metodologia ekonomii, ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna, sądy wartościujące w ekonomii

Abstract

In this article I try to answer the question whether achieving the ideal of value free economics is possible. To reach this aim I examine the connections of economics with value judgements. I analyse: 1. the role of the so-called methodological value judgements (e. g. choice of subject, research methods, and criteria of hypotheses selection); 2. emotional load of terminology used by economists and its consequences. 3. relations of value judgements with economic policy. 4. validity of other, less important, arguments for the inevitability of intrusion of value judgements into the economic analysis. As a result of my study I reach the conclusion that arguments for the unavoidable intrusion of value judgements into economic analysis either do not concern the essence of the discussion or are false.

Keywords: methodology of economics, positive economics, normative economics, value judgments in economics

JEL:B41

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Katedra Ekonomii II; e-mail: podstawyekonomii@gmail.com

1. Wstęp

Moim celem jest zaprzeczenie popularnej i kontrowersyjnej tezie, że uprawianie tzw. ekonomii pozytywnej jest niemożliwe, czyli że sądy wartościujące, to znaczy odpowiedzi na pytania „Co jest dobre?” i „Co należy robić?”, nieuchronnie przenikają do wypowiedzi ekonomistów. Po kolei rozważam znane mi argumenty zwolenników takiej opinii. Zaczynam od analizy poglądu o nieuchronności przenikania tzw. metodologicznych sądów wartościujących do ekonomii. Następnie badam argument o „obciążonym wartościująco” języku, którym posługują się ekonomiści. Dalej zajmuję się poglądem, że sądy wartościujące nieuchronnie przenikają do wypowiedzi z zakresu polityki gospodarczej. Na zakończenie sprawdzam inne argumenty zwolenników tezy o niemożności uprawiania ekonomii pozytywnej (chodzi o opinie, że opis zachowań wartościujących ludzi musi zawierać sądy wartościujące i że ekonomia jest nauką społeczną, więc ekonomiści zmuszeni są wartościować).

2. Metodologiczne sądy wartościujące jako przyczyna skażenia ekonomii wartościowaniem?

Twierdzi się niekiedy, że przyczyną przenikania sądów wartościujących do ekonomii są tzw. metodologiczne sądy wartościujące.

2.1. Decyzje metodologiczne są wartościowaniem

Po pierwsze, zwolennicy prostej wersji tego argumentu wskazują, że badanie gospodarki jest działaniem, którego podjęcie wymaga decyzji. Jest ona praktyczną realizacją pewnego sądu wartościującego (np. takiego: „należy uprawiać ekonomię, nie socjologię”). Podobnie jest z innymi decyzjami, np. z wyborem przedmiotu badań, metod badawczych, kryteriów podziału wyników badań na istotne i nieistotne. Jest więc oczywiste, że ekonomii nie da się uwolnić od sądów wartościujących (zob. np. Rudner 1953, s. 2–3, 6; podobnie np. Putnam 2002, s. 30–31).

2.2. Decyzje metodologiczne służą narzucaniu wartościowania

Po drugie, zdaniem np. Charlesa Wilbera światopogląd, którego zwolennikiem jest naukowiec, a także towarzyszące mu sądy wartościujące sterują pracą tego naukowca. W efekcie sądy wartościujące, których zwolennikiem jest naukowiec, deformują powstające w wyniku jego pracy teorie i w tym sensie przenikają do ekonomii. Dzieje się to na etapie wyboru przedmiotu badania, stosowanych definicji, selekcji hipotez (Wilber 1996; 1999).

John Davis ilustruje tę argumentację przykładem. Pisze np., że typowe dla współczesnych ekonomistów

„głównego nurtu” utożsamienie gospodarstw domowych i przedsiębiorstw z „racjonalnymi maksymalizatorami” (odpowiednio: użyteczności i zysku) można uznać za skutek przekonania tych ekonomistów, że w sytuacji, gdy dobra są rzadkie, dążenie jednostek do możliwie najpełniejszej realizacji swoich indywidualnych celów przez dobrowolną wymianę rynkową jest pożądane i moralnie godne pochwały. Przekonanie to wyklucza jednocześnie oparcie konstruowanych modeli, mających wyjaśniać przebieg procesu gospodarowania, na innych założeniach, np. na założeniu o altruizmie przynajmniej części tych podmiotów gospodarujących. Tym samym ekonomiści narzucają odbiorcom swoich opinii pewne sądy wartościujące (zob. Davis 1999).

2.3. Komentarz

Po pierwsze, rzeczywiście wybór przedmiotu i metody badania oraz kryteriów oceny istotności ustaleń oznacza akceptację pewnych sądów wartościujących. Zwykle nazywa się je „metodologicznymi sędziami wartościującymi”. Jednak nie są to sądy wartościujące o charakterze etycznym, a to ich dotyczy interesująca mnie opinia o nieuchronnym przenikaniu sądów wartościujących do ekonomii. Rzecznicy uwolnienia ekonomii od sądów wartościujących nie przeczą, że na wiele różnych sposobów odgrywają one istotną rolę w nauce i nie sposób temu zapobiec. Krótko mówiąc, twierdzenie, że naukowcy odwołują się w swej pracy do ocen, jest prawdziwe, lecz nie dotyczy tematu, czyli kwestii obecności sądów wartościujących w samej treści wypowiedzi ekonomistów (zob. np. Blaug, 1995, s. 178; Klappholz 1964, s. 278; Nagel 1970, s. 415–430).

Po drugie, rzeczywiście, za pośrednictwem metodologicznych sądów wartościujących przekonania badacza wpływają na treść wiedzy powstałej w wyniku naukowego badania. Jednak nie oznacza to jeszcze, że bezpośrednio przenikają one do tej wiedzy w formie opinii, co jest dobre i co należy robić. Jest co najwyżej tak, że informacja powstała w trakcie badania, które zostało zakłócone za sprawą wpływu sądów wartościujących badacza, zostaje zdeformowana.

Mimo to efekty takiego zniekształcenia teorii ekonomicznej bywają uznawane za istotne dla wyników dyskusji o obecności sądów wartościujących w ekonomii. Powoduje ono wszak, że użytkownik tej wiedzy (np. naukowiec, polityk gospodarczy, dziennikarz, student) skłonny jest akceptować konkretne sądy wartościujące. Krótko mówiąc, tak zdeformowana teoria ekonomiczna może stać się narzędziem perswazji (agitacji, propagandy).

Pomyślmy na przykład o skutkach decyzji o wyborze przedmiotu badania. Zaniechanie przez ekonomistów i socjologów szczegółowej analizy zjawiska bezdomności w Polsce w latach 1945–1989 skutkowało brakiem informacji o ważnym rodzaju społecznych kosztów

prowadzonej w kraju polityki gospodarczej i w ten sposób przyczyniało się do jej pozytywnej lub negatywnej oceny. Moim zdaniem podobne skutki mógł mieć np. brak szczegółowych badań związku liczby samobójstw z poziomem bezrobocia w Polsce w latach 90. XX w.

Wybór definicji, czyli także metod pomiaru zjawisk gospodarczych, również może sprzyjać akceptacji określonych sądów wartościujących. Na przykład N. Folbre, badając dzieje rachunkowości społecznej, pokazuje historię pominięcia w odpowiednich rachunkach pracy kobiet w gospodarstwie domowym i wykluczenia owoców tej pracy z „narodowego produktu” społeczeństwa (Folbre 1991, por. Harding 1995, s. 48). Zdaniem przedstawicieli rozwijającej się szybko tzw. ekonomii feministycznej stosowane powszechnie definicje PKB i pochodnych mierników efektów pracy mają seksistowski charakter i przyczyniają się do zaniżenia prestiżu takich prac, jak sprzątanie domu, przygotowywanie domowych posiłków, wychowanie dzieci, opieka nad osobami chorymi i starymi, a także do nieopłacania pracy kobiet w gospodarstwie domowym. Jak pisze Adam Grobler, jest zupełnie możliwe, że męskie preferencje wywierają wpływ na selekcję i sposób stawiania problemów podejmowanych w nauce. „Jest więcej niż możliwe, że nauki społeczne nie są wolne od przesądów, w tym przesądów seksistowskich” (Grobler 2008, s. 238).

Zakłócenia selekcji wyników badań na etapie ich testowania (np. uznawanie za prawdziwe hipotez słabo potwierdzonych empirycznie) mogą także powodować deformację wiedzy naukowej. Przykładem jest akceptacja przez wielu polskich ekonomistów przed 1989 r. tzw. podstawowego prawa gospodarki socjalistycznej, zgodnie z którym w krajach realnego socjalizmu działanie przedsiębiorstw podporządkowane było postulatowi „maksymalnego zaspokojenia stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb całego społeczeństwa w drodze nieprzerwanego wzrostu i doskonalenia produkcji socjalistycznej na bazie najwyższej techniki” (Stalin 1952, s. 22).

Jednak w normalnych warunkach następująca pod wpływem sądów wartościujących deformacja wiedzy ekonomicznej, o której mówimy, jest zwykle stopniowo likwidowana w toku krytyki naukowej. Przeciwnie w trakcie tego procesu krytycznej ocenie podlegają m.in. metodologiczne sądy wartościujące twórców wiedzy ekonomicznej, co sprzyja stopniowej obiektywizacji tej wiedzy.

Sądzę zatem, że w warunkach wolności nauki nie jest prawdopodobna definitywna rezygnacja naukowców z wyboru pewnych – ważnych – przedmiotów badań. Przeciwdziała temu m.in. konkurencja całych środowisk naukowych i pojedynczych naukowców. W rezultacie np. bezdomność w Polsce stała się przedmiotem bardzo licznych badań już w latach 90. XX w. (Przymeński 2001, s. 16–23). To samo dotyczy związku samobójstw z bezrobociem w Polsce w latach 90. XX w. (Kurowska 2006).

Możliwe jest także dokonanie odpowiednich zmian definicji mierników efektów pracy społeczeństwa, takich jak PKB, np. w celu uwzględnienia wyników pracy kobiet w gospodarstwie domowym. Świadczą o tym przykłady w rodzaju *miernika dobrobytu ekonomicznego netto* stworzonego przez Williama Nordhousa i Jamesa Tobina (ang. *Net Economic Welfare* – NEW). Oczywiście, wymaga to czasu i uznania potrzeby takiej reformy.

Także proces selekcji hipotez, które aspirują do miana prawdziwych, jest przedsięwzięciem zbiorowym. W warunkach wolności nauki hipotezy zaakceptowane przez pojedynczych uczonych prędzej czy później zostają wielokrotnie sprawdzone przez innych uczonych. Prowadzi to albo do ich potwierdzenia, albo odrzucenia. Na przykład po 1989 r. twierdzenie o podstawowym prawie gospodarki socjalistycznej zostało przez polskich ekonomistów odrzucone.

Ogólnie w każdym z opisanych powyżej przypadków możliwa jest racjonalna krytyka ustaleń naukowych i usunięcie deformacji wiedzy, która nastąpiła pod wpływem sądów wartościujących autora. Proces ten może być bardzo powolny z powodu osobliwości ekonomii, takich jak trudności z przeprowadzaniem kontrolowanych eksperymentów (zob. np. Czarny 2007). Nie oznacza to jednak, że – ostatecznie – musi on okazać się nieskuteczny. Jeśli ktoś twierdzi, że tak właśnie jest, wymaga to dowodu, czyli wykazania, że nauki (wszystkie? tylko nauki społeczne? tylko ekonomia?) skazane są na nieusuwalne zniekształcenie tworzonej wiedzy. O ile wiem, dowód taki nie został jednak przedstawiony.

Zauważmy, że również matematycy, fizycy, astronomowie, geolodzy itd. wybierają przedmiot badania, muszą więc zaakceptować pewne definicje i selekcionują uzyskane wyniki na istotne i nieistotne. Wszystkie nauki, nie tylko ekonomia, są zatem zagrożone deformacją wyników, spowodowaną wpływem metodologicznych sądów wartościujących. W przypadku ustaleń nauk przyrodniczych nie powoduje to jednak masowych oskarżeń o „przesycenie wartościami” ich treści¹.

3. Problem terminów „obciążonych wartościująco”

Zdaniem wielu język ekonomistów zawiera terminy o odcieniach znaczeniowych, które oznaczają wartościowanie. Bierze się to m.in. stąd, że granica między językiem ekonomisty a językiem potocznym jest płynna (zob. Czarny 1992, s. 280). Skutkiem takiego „wartościującego obciążenia” języka ekonomistów jest, rzekomo, przeniknięcie sądów wartościujących bezpośrednio do treści wypowiedzi o gospodarowaniu.

¹ Przypomnę, że zwolennicy ideału ekonomii wolnej do wartościowania od wielu lat deklarowali, iż nie twierdzą niczego ponad to, że ekonomia może być wolna od wartości „w dokładnie tym samym sensie” jak nauki przyrodnicze, np. w latach 50. XX w. taką samą opinię powtarzał M. Friedman (1953, s. 17).

3.1. Myrdal i inni o terminach perswazyjnych w ekonomii

Na przykład, studiując wypowiedzi ekonomistów, Gunnar Myrdal dochodzi do wniosku, że nie składają się one wyłącznie z sądów opisowych. „Same pojęcia, którymi się posługujemy, są obciążone wartościowaniem (...) nie da się ich zdefiniować inaczej niż w kategoriach politycznych ocen” (Myrdal 1958, s. 1–2). „Cała nasza literatura jest przesycona sądami wartościującymi i dochodzi do tego mimo wszystkich wstępów pełnych deklaracji, że jest zupełnie inaczej. Jednak wyniki, które uzyskujemy, nie są przedstawiane jako wnioski, wyprowadzone z przyjętych jawnie przesłanek wartościujących; twierdzi się raczej (...), że z samej natury rzeczy są one takie, a nie inne: stanowią część tego, co zostaje przedstawione jako obiektywne dane. Wyniki te najczęściej są narzucające odbiorcy za pomocą «wartościującej» terminologii. Słowa takie jak np. «równowaga», «zrównoważenie», «stabilny», «normalny», «dostosowanie», «opóźnienie» czy «funkcja» w całych naukach społecznych pełniły funkcję pomostu pomiędzy rzekomo obiektywną analizą a politycznym zaleceniem” (Myrdal 1970, s. 52). Według Myrdala jeszcze innymi przykładami tego samego zjawiska są terminy: „dobrobyt”, „monopol”, „integracja”, „praca produkcyjna”, „praca nieprodukcyjna”, „klasa «jałowa»”, „wartość” (zwłaszcza definiowana w kategoriach pracy), „eksploatacja”.

W innym miejscu Myrdal pisze, że „pojęcie «krajów nierozwiniętych» [ang. *underdeveloped countries* – B. Cz.] (...) dostarcza kolejnego przykładu pojęcia «obciążonego wartościująco»”. Jego zdaniem, „w tym przypadku, rozpowszechnione w środowisku społecznym ważne oceny wydają się o wiele bardziej jednolite, jasne i niezmiennie niż w przypadku «niepełnego zatrudnienia» (ang. *underemployment*), chociaż wartościowanie jest tu raczej słabsze niż wówczas, kiedy mowa jest o «dyskryminacji». (...) Większość z bardzo ubogich krajów, nazywanych obecnie «nierozwiniętymi», do niedawna w ogóle nie była krajami, lecz koloniami. Natomiast pomysł, że są one «nierozwinięte», kryje w sobie ocenę, że powinny się one rozwijać (...)” (Myrdal 1961, s. 282).

Dodam, że stanowisko Myrdala w podobny sposób interpretuje dzielająca jego radykalne poglądy Joan Robinson (1962, s. 14)². Robert Heilbroner, który argumentuje bardzo podobnie do Myrdala i Robinson, wzywa do ujawniania przez ekonomistów milcząco za-

akceptowanych wstępnych przesłanek o charakterze sądów wartościujących (Heilbroner 1973, s. 143).

3.2. Komentarz

Ogólnie sędzę, że Myrdal ma wiele racji i że opisany przezeń stan kryje co najmniej dwa zagrożenia. Opisowa funkcja wypowiedzi zawierającej pewne terminy „obciążone wartościująco” może ułatwiać (uwiarygadniać) spełnianie przez te wypowiedź funkcji ocennej³. Co więcej, funkcja ocenna może być spełniana niejawnie. Nie oznacza to jednak, że w pełni zgadzam się z radykalnym stanowiskiem Myrdala.

Po pierwsze, moje wątpliwości budzi sama teza Myrdala o perswazyjnym charakterze wielu (choć nie wszystkich) terminów przywoływanych przez niego jako przykłady. Na przykład „wartościujące obciążenie” takich nazw, jak: „równowaga”, „stabilny”, „funkcja”, jest – moim zdaniem – wątpliwe. Sędzę, że terminy i wyrażenia, których przykłady podaje Myrdal, w wypowiedziach ekonomistów pełnią najczęściej funkcję identyfikacyjną i klasyfikacyjną, a nie oceniającą. Innymi słowy, interpretację znaczenia odnośnej terminologii ekonomicznej sformułowaną przez Myrdala uważam za arbitralną (Myrdal nie powołuje się na żadne wyniki badań empirycznych, mogące ją potwierdzić). Podobną opinię wyraża np. Terence Hutchison (1964, s. 69–70, 72).

Po drugie, nie sędzę, aby – nawet w przypadku takich nazw jak „kraje nierozwinięte” czy „dobrobyt” – w sytuacjach opisywanych przez Myrdala musiało nieuchronnie dochodzić do przeniknięcia sądów wartościujących do wiedzy ekonomicznej. Zapobiegają temu następujące okoliczności.

Perswazyjny lub emocjonalny wpływ „obciążonych wartościująco” terminów zwykle słabnie z upływem czasu. Na przykład zdaniem Fritza Machlupa na skutek takich właśnie procesów słownik współczesnej socjologii został już praktycznie zneutralizowany (Machlup 1969, s. 117). Także Hutchison pisze, że: „słowa lub pojęcia nie są ze swej natury czy też w swej istocie normatywne, perswazyjne lub obciążone wartościowaniem i dotyczy to nawet takich słów, jak «wartość», «dobra» (...). „Istnieje «postęp» w analizie logicznej i naukowej, a jego ważny element stanowi neutralizowanie obciążonego wartościująco czy też perswazyjnego języka potocznego, którym posługują się, zaczynając swoje analizy, ekonomiści” (Hutchison 1964, s. 71).

Oczywiście bywa i tak, że mimo upływu czasu „wartościujące obciążenie” terminu nie zanika. Jednak

² Robinson pisze: „To prawda, terminy używane przez ekonomistów mają wiele kolorów. «Więcej» brzmi prawie tak samo jak «lepiej»; a «równy» (ang. *equal*) jak «sprawiedliwy» (ang. *equitable*); «dobra» zdają się być dobre; «nierównowaga» – niewygodna; «wyzysk» – zły; a «zysk niższy od normalnego» – dość smutny. (...) Kiedy przyglądamy się pewnemu systemowi [ekonomicznemu – B. Cz.] z zewnątrz, nieuchronnie traktujemy go (...) jak jeden z wielu możliwych systemów; opisując ten system, porównujemy go (jawnie lub niejawnie) z innymi, rzeczywistymi lub tylko wyobrażonymi systemami. Różnice skłaniają do wyborów, a wybory oznaczają oceny. Nie jesteśmy w stanie zaprzestać oceniania, a oceny, których dokonujemy, wynikają z wpojonych nam jakimś sposobem wstępnych koncepcji etycznych, które przenikają nasze wyobrażenia o życiu” (Robinson 1962, s. 14).

³ Narzucanie odbiorcy sądów wartościujących następować może także w wyniku tworzenia odpowiednich definicji niejasnych terminów (a nie stosowania definicji już istniejących); powstają w ten sposób tzw. definicje perswazyjne. Na przykład terminom o pozytywnych konotacjach znaczeniowych przyporządkowane zostają obiekty, których pozytywną ocenę chce odbiorcy narzucić ten, kto tworzy definicję. (Oto ktoś narzuca odbiorcy pozytywną ocenę gospodarki nakazowo-rozdzielczej, definiując ją jako „ustrój gospodarczy, który zapewni sprawiedliwość społeczną”). Zob. np. Pawłowski (1969).

nic nie stoi na przeszkodzie, aby w razie wątpliwości sprecyzować treść wypowiedzi. W budzących wątpliwości przypadkach wystarczy zaakceptowanie do celów dyskusji naukowej odpowiedniej konwencji terminologicznej, aby zapewnić, że wchodzące w grę nazwy będą traktowane jak neutralne i wolne od ocen. Jakiegokolwiek naruszenia tej zasady, podobnie jak naruszenia reguł logicznej dedukcji, mogą zostać natychmiast skorygowane.

Powiedzmy np., że chodzi o podział zbioru alokacji dóbr w gospodarce na „optymalne w sensie Pareta” i „nieoptymalne w sensie Pareta”. W takim przypadku sądy: „Alokacja A jest optymalna w sensie Pareta” oraz „Alokacja B nie jest optymalna w sensie Pareta” mogą być prawdziwe lub fałszywe, zależnie od tego, czy alokacja, o którą chodzi, spełnia kryteria umożliwiające zaliczenie jej do danej grupy. Jednocześnie jednak sądy te mogą spełniać nie tylko funkcję identyfikacyjną (klasyfikacyjną), lecz także funkcję oceniającą. Na przykład ktoś, być może zachęcony słowem „optymalny”, może uznać, że „alokacja optymalna w sensie Pareta” jest stanem lepszym od „alokacji nieoptymalnej w sensie Pareta”⁴. Oczywiście tego rodzaju wartościujące rozstrzygnięcie nie podlega ocenie w kategoriach prawdy lub fałszu.

Jeśli jednak rzeczywiście taka sytuacja zaistnieje, zwykle nie ma problemów z jej zidentyfikowaniem. Kontekst wypowiedzi pozwala dostrzec, czy nazwa „optimum Pareta” spełnia funkcję identyfikacyjno-klasyfikacyjną, czy też funkcję oceniającą. Osoba, która posługuje się tym terminem, może również usunąć pojawiające się ewentualnie kłopoty interpretacyjne za pomocą jasnego określenia znaczenia tego terminu, a także sygnalizując własne intencje.

Innego zdania jest np. Hilary Putnam, który twierdzi, że funkcja opisowa i funkcja oceniająca wielu terminów nie dają się rozdzielić. Putnam nazywa takie terminy „gęstymi” pojęciami etycznymi (ang. „*thick*” *ethical concepts*). Zdaniem Putnama adekwatne użycie takiej nazwy jak np. „okrutny” lub „przestępstwo” w celach opisowych wymaga zaakceptowania określonych sądów wartościujących, czyli np. potępienia zachowań nazywanych terminem „okrutne” (Putnam 2002, s. 35–43, 62; podobnie Mongin 2006, s. 270). Przed laty tak samo argumentował Leo Strauss (1951, s. 211–214; 1953, s. 51–59). Jego zdaniem, aby móc zidentyfikować i opisać badane przedmioty (np. „sztukę” i „kicz”), naukowcy

zajmujący się sprawami społecznymi muszą akceptować (lub odrzucać) pewne sądy wartościujące (np. sądy wartościujące rozpowszechnione w badanym społeczeństwie lub sądy wartościujące rozpowszechnione w społeczeństwie, którego częścią są ci naukowcy).

Sądzę jednak, że wartościowanie w sensie etycznym nie jest warunkiem koniecznym adekwatnego opisywania. Trafnie ujmuje to Abraham Kaplan, nawiązując do Ernsta Nalega: „(...) możemy powiedzieć, że ktoś jest «dobrym nazistą», niekoniecznie rozumiejąc przez to, iż bycie nazistą jest – w jakimkolwiek sensie – dobre; mówimy wtedy jedynie, że w tym przypadku pewne cechy występują, nie zajmując stanowiska w kwestii tego, czy są one godne aprobaty. (...) Chociaż dokonanie oceny może być spowodowane przekonaniem o istnieniu pewnych cech ocenianego przedmiotu, jesteśmy w stanie opisywać, nie dokonując ocen, twierdzi Nagel; w każdym razie, z pewnością jesteśmy w stanie opisywać w sposób, który nie oznacza jednoczesnego wartościowania tych samych rzeczy, które opisujemy” (Kaplan 1964, s. 92; por. Nagel 1970, s. 421–423). Uważam, że Putnam i Strauss pokazują jedynie, iż klasyfikowanie wymaga akceptacji pewnych metodologicznych (a nie etycznych) sądów wartościujących. Czym innym jest rozumienie treści sądów wartościujących, a czym innym ich ocenianie.

Po trzecie wreszcie, Myrdal pomija następującą kwestię: dlaczego akurat w ekonomii obecność terminów „obciążonych wartościująco” miałyby nieuchronnie skutkować „skażeniem” wiedzy naukowej sądami wartościującymi. Przecież podobne niebezpieczeństwo dotyczy np. biologii i np. wypowiedzi o „zdrowym organizmie”. Nie jest jasne, dlaczego w przypadku nauki o gospodarowaniu wartościowanie miałyby być nieuchronne, a w przypadku nauk przyrodniczych – zgoła nieistotne.

4. Polityka gospodarcza i sądy wartościujące

Autorzy kolejnej grupy argumentów wspierających tezę o niemożliwości uwolnienia treści ekonomii od sądów wartościujących wskazują na istnienie polityki gospodarczej. Ich rozumowanie przybiera dwie formy, które nazywam argumentacją prostą oraz argumentacją wyrafinowaną.

4.1. Argumentacja prosta

Przeciwnicy tezy o możliwości uprawiania ekonomii wolnej od sądów wartościujących wskazują niekiedy, że ekonomiści wypowiadają się często na temat skuteczności środków służących do osiągnięcia danych celów. Ich zdaniem stanowi to dowód na przenikanie sądów wartościujących do samej treści wypowiedzi ekonomistów. Na przykład wielu ekonomistów wyraża opinię, że regulowanie przez motywowanie (ang. *incentive regulation*), np. narzucenie monopolistom naturalnemu „ruchomej”

⁴ Samuel Weston zauważa, że: „zazwyczaj w podręcznikach mikroekonomii dla średniozaawansowanych w którymś z rozdziałów wstępnych stosowanie kryterium Pareta zostaje w sposób nierzucający się w oczy usprawiedliwione na takiej podstawie, że przecież «nikt nie nie sprzeciwiłby się polepszeniu czyjejs sytuacji, jeśli tylko można by tego dokonać, nie pogarszając sytuacji nikogo innego». W kolejnych rozdziałach kryterium Pareta staje się podstawą oceny np. środków z zakresu polityki ochrony konkurencji. Taki zabieg jest skrajnie mylący, ponieważ sugeruje on przyszłemu ekonomistcie, że oto zdobył naukowy instrument, którego zastosowanie dostarcza argumentów czyniących zbędną np. analizę praw własności [lub analizę zmian struktury dochodów w społeczeństwie – B. Cz.] (...)” (Weston 1994, s. 15).

ceny maksymalnej wedle formuły: *Consumer Price Index* – $x\%$ jest skuteczniejszą metodą kontrolowania monopolu naturalnych w celu maksymalizacji wielkości społecznej nadwyżki całkowitej niż stanowienie cen na podstawie kosztów przeciętnych (ang. *average cost pricing*).

Rozumowanie, o które chodzi, pełniło funkcję argumentu w dyskusjach dotyczących obecności sądów wartościujących w naukach społecznych, prowadzonych jeszcze na początku poprzedniego stulecia. Przypomnę słowa M. Webera: „To, że można wychodzić od pewnego (...) celu i dyskutować jedynie o środkach niezbędnych do jego osiągnięcia, jak i to, że może to przynieść w wyniku dyskusję rozstrzygalną czysto empirycznie – podważenie tego nie wpadło jeszcze nigdy nikomu do głowy. [To – B. Cz.] wokół wyboru celów (a nie «środków» wtedy, gdy cel jest jasno określony), wokół tego zatem (...), w jakim sensie ocena wartościująca, przez jednostkę przyjmowana jako podstawowa, nie mogłaby być traktowana jako [sam przez się oczywisty – B. Cz.] «fakt», lecz miałby stać się przedmiotem krytyki naukowej, obraca się przeciw cały spór. Jeśli to nie jest ustalone, wszelkie dalsze rozważania są zbędne” (Weber, 1917, s. 462–463).

Weber stwierdza tu wprost, że dyskusja o statusie sądów wartościujących w nauce dotyczy nie wyboru środków do osiągania danych celów, lecz wyboru samych celów. Dla Webera jest prawdą oczywistą, że znając cel, można na podstawie faktów wypowiedzieć się na temat skuteczności środków, a więc że wypowiedzi takie można ocenić w kategoriach prawdy i fałszu i, w tym sensie, są wolne od sądów wartościujących i naukowe. Wszystko to oznacza jednak, że analizowana przeze mnie w tym miejscu „argumentacja prosta” nie dotyczy tematu dyskusji o rzekomo nieuchronnym przenikaniu sądów wartościujących do treści wypowiedzi ekonomistów.

4.2. Argumentacja wyrafinowana

Nie ma zatem nic złego w tym, że ekonomiści oceniają skuteczność rozmaitych środków jako narzędzi realizacji danych celów gospodarowania. Nie tego dotyczy spór o obecność sądów wartościujących w ekonomii. Na przykład Lionel Robbins, skądinąd przekonany o możliwości, a nawet konieczności uprawiania wolnej od sądów wartościujących ekonomii pozytywnej, całą ekonomię zdefiniował jako naukę, która zajmuje się badaniem rozdziału rzadkich środków pomiędzy konkurujące o te środki cele (zob. Robbins 1932; 1935). Co więcej, takie pojmowanie nauki o gospodarowaniu bardzo rozpowszechniło się wśród ekonomistów.

Szukając odpowiedniego przykładu prezentacji roli ekonomisty jako neutralnego, technokratycznego doradcy, który jest kompetentny w sprawach polityki gospodarczej, Mark Blaug cytuje Oskara Langego. „Wskazawszy, że konieczne jest osiągnięcie intersubiektywnej

zgody co do celów polityki ekonomicznej, Lange dodaje: «Po ustaleniu tych celów, a także po dokonaniu pewnych założeń co do empirycznych warunków, w których odbywa się działanie, zasady ‘idealnego’ użycia zasobów wyprowadzane są przy pomocy zasad logiki i sprawdzane przy pomocy zasad weryfikacji. Procedura ta jest intersubiektywnie obiektywna» (Blaug 1992, s. 199 w przypisie; por. Lange 1945, s. 165).

Jednak zdaniem krytyków ideału ekonomii wolnej od wartościowania doradzanie nieuchronnie wiąże się z wartościowaniem. Oto typowe opinie Myrdala i Machlupa: „W przypadku dowolnego wartościowania, którego dokonują ludzie, środki – niezależnie od ich instrumentalnej wartości – mają również samodzielną wartość. Wartościująca przesłanka, która musi zostać wprowadzona po to, aby umożliwić wyprowadzenie politycznych wniosków z analizy dotyczącej faktów, musi zatem być zarówno oceną środków, jak i oceną celów” (Myrdal 1958, s. 49).

W innym miejscu Myrdal pisze: „Dziś jest już całkiem oczywiste, że wartościowaniu podlegają nie tylko «cele», lecz również «środki». Środki nie są neutralne pod względem etycznym. (...) A zatem sądy wartościujące odnoszą się zawsze do całych sekwencji działań, a nie tylko do ich antycypowanych końcowych efektów. (...) Co więcej (...) przez «cele» zazwyczaj nie rozumiemy całej końcowej sytuacji (podobnie przez «środki» nie rozumiemy wchodzących w grę działań razem z ich wszystkimi skutkami), lecz jedynie interesującą nas część tej sytuacji. (W innym przypadku analiza [wybór spośród – B. Cz.] alternatywnych środków nie byłaby możliwa: przeciw jedynie w wyjątkowych sytuacjach różne środki prowadzą do dokładnie takich samych całkowitych efektów). A zatem nawet jeśli możliwe byłoby wyizolowanie neutralnych środków, nadal musielibyśmy analizować ich skutki uboczne, które mogą nie być neutralne. (...) Polityczny sąd wartościujący dotyczy nie tylko celu, lecz także wszystkich składników zmierzającego do tego celu działania, we wszystkich możliwych alternatywnych sekwencjach, które należy ze sobą porównać” (Myrdal 1958, s. 210–211).

Te opinie Myrdala podziela Machlup. Także jego zdaniem działalność doradczą ekonomistów nieuchronnie wiąże się z wartościowaniem: „Kiedy cele zostają wyczerpująco i jednoznacznie scharakteryzowane, analiza najlepszych sposobów osiągnięcia tych celów ma charakter instrumentalny, a nie normatywny. Jednak jeśli opis celów jest niepełny lub wieloznaczny, analityk nie jest w stanie dostarczyć odpowiedzi na postawione pytania bez (świadomego lub nie) doraźnego wypełnienia powstałych luk zgodnie z sądami wartościującymi, które on sam akceptuje w danym momencie. Działania takiego w zasadzie nie da się pogodzić z wymogami naukowej obiektywności” (Machlup 1969, s. 119–120).

Reasumując, nie można twierdzić – np. jak Robbins i Lange – że opinie ekonomistów są obiektywne

(„intersubiektywnie sprawdzalne”), i utrzymywać jednocześnie, iż ekonomia dotyczy wyboru środków do osiągnięcia danych celów. Przyczyną jest to, że wypowiedzi o skuteczności określonych środków, które są stosowane jako narzędzie służące osiągnięciu założonych celów, w gruncie rzeczy stanowią zarazem opinie o zasadności lub niezasadności wyboru samych tych celów (lub innych, stanowiących skutki uboczne zastosowania owych środków). Nieuchronnie powoduje to, że sądy wartościujące przenikają do samej treści wypowiedzi ekonomistów.

4.3. Komentarz

Rzeczywiście, ekonomiści trudniący się doradztwem formułują zalecenia, dotyczące środków, których należy użyć, aby osiągnąć cele, o jakie chodzi ich zleceniodawcom. W dodatku rzeczywiście działalności takiej często towarzyszą dwa zjawiska: doradcy albo uświadamiają swoim zleceniodawcom konsekwencje różnych decyzji, kształtując w ten sposób ich sądy wartościujące, albo samodzielnie dokonują arbitralnych rozstrzygnięć dotyczących rekomendowanych środków i towarzyszących im skutków ubocznych. Nie sądzę jednak, aby te argumenty były rozstrzygające i w interesującym mnie sporze przesądzały o zwycięstwie przeciwników wizji ekonomii wolnej od sądów wartościujących.

Zauważmy, że cała rozważana tu kontrowersja dotyczy jedynie form i skutków stosowania już istniejącej wiedzy ekonomicznej, nie zaś samej treści tej wiedzy. Atakujący pokazują np., że bardzo często skutkiem doradczej działalności ekonomistów jest zmiana treści sądów wartościujących ich zleceniodawców. Nie powoduje to jednak, że do treści akceptowanej przez ekonomistów wiedzy o gospodarowaniu wprost przenikają sądy wartościujące.

W dodatku w gruncie rzeczy nie mamy tu do czynienia z żadnym nowym ustaleniem. Przeciż większość sądów wartościujących stanowią sądy akceptowane m.in. na podstawie przekonania o prawdziwości konkretnych twierdzeń „rzeczowych” – empirycznych i (lub) logicznych. Jest rzeczą dobrze znaną, że zmiana tego „rzecowego” przekonania może powodować zmianę treści akceptowanych sądów wartościujących. To, czy do zmiany owych przekonań dochodzi pod wpływem lektury raportu doradcy czy pod wpływem np. lektury monografii poświęconej polityce pieniężnej, nie ma, jak sądzę, żadnego znaczenia.

Owszem, może być i tak, że doradca ekonomiczny arbitralnie uzupełnia, a nawet zmienia niektóre spośród celów wskazanych mu przez zleceniodawcę. Może się to okazać niezbędne w sytuacji, w której cele te nie zostały przez zleceniodawcę wystarczająco precyzyjnie, kompletnie, a nawet spójnie opisane. Jednak nawet w takim przypadku mamy przecież do czynienia nie z przenikaniem sądów wartościujących do treści wiedzy eko-

nomicznej, lecz po prostu z banalnym przejęciem przez doradcę ekonomicznego roli swojego zleceniodawcy, czyli – polityka gospodarczego.

Jestem zdania, że cytowane wyżej opinie Myrdala i Machlupa, być może niezgodnie z ich zamiarem, nie stanowią ataku na tezę o możliwości uprawiania ekonomii wolnej od sądów wartościujących. Owszem, ujawniają one naiwność poglądu, zgodnie z którym problemy gospodarcze i procesy ich rozwiązywania da się bezproblemowo opisać prostym schematem „dane cele/środki ich osiągnięcia”. Jednak takie ustalenie nie ma nic wspólnego z przedmiotem kontrowersji zwolenników i przeciwników tezy o obecności sądów wartościujących w ekonomii. W obu przypadkach chodzi o różne sprawy. W cytowanych wypowiedziach Myrdala i Machlupa analizują m.in. proces formułowania celów gospodarowania. Zwolennicy i przeciwnicy ideału ekonomii wolnej od sądów wartościujących spierają się natomiast o nieuchronność przenikania subiektywnych ocen do treści akceptowanej przez ekonomistów wiedzy o gospodarowaniu.

Podobnymi wnioskami kończy swoją analizę tej samej problematyki Kurt Klappholz: „Czy jednak rozsądne jest oczekiwanie doradcy ekonomicznego, że zostanie zaopatrzone w informacje o zbiorze «celów politycznych», które umożliwią mu logiczne wyprowadzenie wolnych od wartościowania rad? Oczywiście, odpowiedź na to pytanie brzmi «nie». «Cele polityczne» nie są po prostu «dane», lecz są ustalane i zmieniane w trakcie dyskusji. Ten rodzaj dyskusji powinien zostać nazwany «perswazyjnym», ponieważ jej celem jest przekonanie kogoś do zaakceptowania pewnych celów o charakterze politycznym. Dyskusja o charakterze wyłącznie krytycznym, czyli dyskusja ujawniająca sprzeczności celów polityki lub sprzeczność celów i proponowanych środków nie wystarcza, ponieważ jej wynikiem nie okaże się zbiór spójnych celów.” I dalej: „Nic z tego, co zostało powiedziane powyżej, nie wiąże się z problemem *Wertfreiheit*⁵ (...). Próbowałem wykazać, że teza o *Wertfreiheit* stanowi efekt logicznego rozumowania. Natomiast kwestia tego, w jaki sposób dochodzi do sformułowania niezbędnych przesłanek wartościujących (...), nie ma z nią żadnego związku” (Klappholz 1964, s. 286).

Na zakończenie tego wątku dodam jeszcze, że argumentacja podobna do analizowanej w tym podrozdziale mogłaby zostać użyta także w przypadku innych niż ekonomia nauk empirycznych. Również wiedza fizyczna, chemiczna czy biologiczna umożliwia formułowanie rad, dotyczących środków osiągnięcia różnych celów. Pomyślmy np. o inżynierze, uświadamiającym inwestorowi ograniczenia techniczne, które należy uwzględnić przy podejmowaniu decyzji o kształcie projektowanego budynku. Nikomu nie przychodzi jednak do głowy, aby na podstawie takich przykładów twierdzić, że fizyka ma

⁵ Klappholz nawiązuje tu do Webera, który terminem *Wertfreiheit* (pol. *wolność od wartości*) nazywał niewartościujący charakter ustaleń nauki.

charakter normatywny, czyli że składa się m.in. z sądów wartościujących.

5. Inne argumenty

Sporadycznie zdarza się, że zwolennicy tezy o nieuchronności przenikania sądów wartościujących do treści wypowiedzi ekonomistów sięgają po jeszcze inne argumenty. Po pierwsze, wskazują, że wartościujący ludzie i dokonywane przez nich oceny są przedmiotem badania ekonomisty teoretyka, co – ich zdaniem – samo przez się wymusza wartościowanie.

Po drugie, wśród wypowiadających się na te tematy pojawia się również ogólna opinia podobnej natury, że „ekonomia jest nauką społeczną” i ma charakter „humanistyczny”, co – z bliżej niejasnych powodów – umożliwia (wymusza?) przenikanie sądów wartościujących do wypowiedzi ekonomistów. W dalszej części tego podrozdziału sprawdzę siłę takich argumentów.

5.1. „Ekonomiści opisują działania wartościujących ludzi”

Odpowiedniego przykładu wypowiedzi pierwszego rodzaju dostarczają opinie Józefa Mujzela z okresu rozkwitu ekonomii politycznej socjalizmu w Polsce. „Ekonomia jest (...) nauką społeczną i próby interpretowania jej jako dyscypliny, która może czy powinna pozostawać wolna od sądów wartościujących i osiągać tzw. aksjologiczną neutralność, wydają się złudzeniem pozanaukowym”. W szczególności: sądy wartościujące występują „w wyborach celów gospodarowania”, a mimo to ekonomia zajmuje się takimi wyborami. Na przykład, ekonomiści dokonują „analizy społeczno-ekonomicznej mechanizmów identyfikacji celów”, tzn. „określenia ich właściwości, procedur, czyli logiki działania” (Mujzel 1980, s. 207, 209).

Przy okazji analizy metodologicznych problemów ekonomii „głównego nurtu” w podobnym duchu wypowiadają się Daniel Hausman i Michael McPherson, których argumentacja bardzo przypomina rozważane przeze mnie wcześniej racje Putnama i Straussa (por. część 3.2 tego artykułu): „Nie ma usprawiedliwienia dla pomijania pytań dotyczących jakości argumentów, uzasadniających moralne przekonania podmiotów ekonomicznych. Dzięki *ocenianiu* moralnych skłonności ludzi ekonomiści mogą udoskonalić metody swojej pracy w równym stopniu, jak śledząc ich przyczynowe skutki. Dla ekonomistów jest rzeczą naturalną, cenną poznawczo i niemal nieuniknioną badać, czy ludzkie obserwowane (lub rzekome) zasady moralne «mają sens». *Rozumienie poglądów moralnych nie może zostać oddzielone od ich oceniania, a zatem również od rozumienia etyki. Opisy motywów działania jednostek i ich ocen zapewne także są ocenami i nie czyni ich to mniej użytecznymi*” [kursywa moja – B. Cz.] (Hausman, McPherson 1996, s. 219, podobnie s. 220).

5.2. „Ekonomia jest nauką społeczną”

Przykładu tego rodzaju argumentacji dostarczają z kolei wypowiedzi Adama Głapińskiego, Mieczysława Nasiłowskiego i Aleksandra Łukaszewicza. Zdaniem Głapińskiego: „Powszechnie głoszony w metodologii neopozytywistycznej postulat wyrugowania elementów wartościujących z nauk społecznych w celu wartościującej obiektywizacji rozważań i zbliżenia ich do «stopnia naukowości» reprezentowanego przez nauki przyrodnicze jest mało realistyczny i płodny, chociażby ze względu na obecny stan rozwoju tych nauk” (Głapiński 1982, s. 22, podobnie s. 23, 24). „Obecnie w naukach społecznych nie można zaprzestać wydawania sądów wartościujących, a co więcej, jeśli nawet byłoby to możliwe, to nauki te straciłyby swój dzisiejszy humanistyczny status” (Głapiński 1982, s. 25). „Zrezygnować z problemów wartości i z wartościowania oznaczałoby rezygnację z nadawania ludzkiego wymiaru działaniom ludzi” (Głapiński 1982, s. 26). Podobny do opinii Głapińskiego pogląd wyraża Łukaszewicz (1985, s. 8–9).

Także Nasiłowski uważa, że: „Nie można stworzyć określonego systemu poglądów, który byłby pozbawiony normatywnego podejścia, a więc który nie zawierałby określonej oceny sposobu funkcjonowania badanego ustroju gospodarczego. (...) W naukach społecznych nie można uniknąć określonego wartościowania, a więc odpowiedzi na pytania, czy badany system gospodarczy funkcjonuje doskonale i nie wymaga żadnych zmian, czy funkcjonuje niedoskonale i wymaga określonej reformy lub też zasługuje na całkowitą likwidację, gdyż reformować się nie da. W ten sposób ocena zostaje uzależniona od przyjętego celu badań naukowych, od subiektywnego nastawienia badacza do analizowanych przez niego zjawisk i procesów gospodarczych” (Nasiłowski 2000, s. 25–26).

W odróżnieniu od cytowanych wcześniej autorów Nasiłowski przedstawia jednak czytelnikowi pewne uzasadnienie swojego poglądu. Otóż jego zdaniem: „Wielka trudność nie tylko w teorii ekonomii, ale także we wszystkich naukach społecznych polega na tym, że nie ma ustalonych i wiarygodnych reguł oraz kryteriów pozwalających wykazać słuszność lub niesłuszność przyjmowanej hipotezy. W tych naukach nie możemy posługiwać się eksperymentem. Musimy polegać na interpretacji faktów, a interpretacja pociąga za sobą sądy wartościujące, które są zawsze zabarwione emocjonalnym zaangażowaniem, bądź uprzedzeniem oraz wiarą w słuszność wyznawanej ideologii” (Nasiłowski 2000, s. 25, 26).

5.3. Komentarz

Zacznę od skomentowania przytoczonych wypowiedzi Mujzela, Hausmana i McPhersona.

„Ekonomiści opisują działania wartościujących ludzi”

Moim zdaniem cytowani autorzy wskazują jedynie, że sądy wartościujące mogą być, i rzeczywiście bywają, przedmiotem badania. Jest to oczywiście prawdą; przykłady takich sytuacji są liczne i dobrze znane od dzieł siatków, jeśli nie setek lat. Naukowemu badaniu można poddać np. przyczyny tego, że w pewnym społeczeństwie rozpowszechnione są opinie, iż firmy nie powinny pozostawać własnością prywatną, a także skutki tego zjawiska. Podobnie przedmiotem zainteresowania ekonomisty teoretyka mogą stać się preferencje konsumenta, a nawet całego społeczeństwa, dotyczące pewnego zbioru alternatywnych możliwości wyboru. Przykłady osiągnięć *moral mathematics* (np. dowód Amartyi Sena o nieistnieniu paretiańskiego liberała) pokazują, że może to prowadzić do nader zaskakujących ustaleń. To samo dotyczy „pozytywnej” teorii sprawiedliwości, opartej na wynikach eksperymentalnych badań pojmowania przez ludzi znaczenia moralnego ideału sprawiedliwości⁶.

Jednak z tego faktu, że ekonomia zajmuje się wartościującymi ludźmi, nie wynika, iż opis takiego przedmiotu również musi zawierać sądy wartościujące. Ma rację Hutchison, kiedy pisze: „Ekonomista ma zatem do czynienia z ocenami (...) w tym sensie, że nauki o ludziach czy też nauki społeczne (oczywiście, inaczej niż nauki przyrodnicze) za swój przedmiot mają ludzi, którzy opowiadają się za, wyrażają, tworzą, walczą w imię lub przestrzegają wartości tego czy innego rodzaju. Jednak roszczenia do «obiektywności» czy też «neutralności» twierdzeń lub teorii *dotyczących* ludzkich zachowań nie są osłabione przez to, że same te zachowania są spowodowane przez wartości lub są przeżycone wartościami (Hutchison 1964, s. 57–58).

Dodam, że takie stanowisko Hutchisona uważam za jasne i dobrze znane, natomiast opinie oponentów mam za zadziwiające. Przecież już przed wielu laty dokładnie w takim samym duchu wypowiadał się np. wspomniany już Weber, pisząc z naciskiem o „niemalże niepojętym ze względu na swą skalę nieporozumieniu”, które „powstaje coraz to na nowo”. Padający ofiarą tego nieporozumienia zachowują się tak, „jakby ktoś twierdził, że empiryczna nauka nie jest w stanie uczynić *przedmiotem* swoich badań «subiektywnych» aktów wartościowania dokonywanych przez ludzi (podczas gdy socjologia, a także cała teoria użyteczności krańcowej opierają się na odwrotnym założeniu)” (zob. Weber 1917, s. 461–462), samym swoim istnieniem zaprzeczając prawdziwości wiadomej opinii.

⁶ Na przykład zgodnie z ustaleniami Jamesa Konowa interpretacja „sprawiedliwości” jest bardzo zróżnicowana i zależy od konkretnej sytuacji i cech wchodzącej w grę osoby (np. jej płci, wykształcenia). Zwykle jednak ludzie uznają, że podział dochodów jest sprawiedliwy, kiedy są one proporcjonalne do osiągniętych efektów, do wysiłku włożonego w pracę oraz do potrzeb; przywiązują przy tym różną wagę do tych trzech kryteriów (Konow 1996; 2000). Eksperymenty pokazują, że mężczyźni preferują raczej maksymalizację sumy korzyści graczy (nawet za cenę znacznego ich zróżnicowania), a kobiety wolą raczej te korzyści wyrównywać (nawet za cenę zmniejszenia ich sumy) (Andreoni, Vesterlund 2001).

Oczywiście ekonomia jest nauką społeczną. Nie może zatem uniknąć wypowiedzi o obiektach i zachowaniach, w których zawiera się wartościowanie; opisuje przecież akty wartościowania dokonywane przez jednostki i grupy społeczne. Dlaczego jednak taka właściwość przedmiotu ekonomii i to, że zajmuje się ona wartościującymi ludźmi, miałyby zmuszać ekonomistów do formułowania wypowiedzi o charakterze również wartościującym, a nie o charakterze informacyjno-poznawczym? To, klasyczne przecież, pytanie Webera, skierowane do przeciwników ideału nauki społecznej wolnej od sądów wartościujących, do dziś pozostaje bez odpowiedzi. Zauważmy jeszcze, że np. biologia, fizjologia, patologia również zajmują się wartościującymi ludźmi, a jednak nikt nie twierdzi, że w związku z tym do treści ich ustaleń nieuchronnie przenikają jakiegokolwiek sądy wartościujące⁷.

W tej sytuacji powtórzę, że aksjologiczna neutralność teorii ekonomii polega nie na tym, że ma ona zrezygnować z opisywania wartościujących zachowań ludzkich, i nie na tym, że wiedza przez nią dostarczana ma nie pozostawać w *żadnym* związku z wartościowaniem, ale na tym, iż nauka ekonomii, jak każda inna, nie jest w stanie uzasadnić jakichkolwiek celów i wartości traktowanych nie jako środki, lecz samych w sobie. Na przykład Artur Woll pisze (w popularnym podręczniku): „opowiedzenie się za wolną od wartościowania nauką w żadnym przypadku nie oznacza, że istnieje lub istnieć mogłaby jakaś nauka *pod każdym względem* [kursywa moja – B.Cz.] wolna od wartości”. Jest tak dlatego, że np. „akty wartościowania mogą same stanowić przedmiot naukowej wypowiedzi (...). W szczególności powstawanie i wzajemna zgodność sądów wartościujących są zasadniczo możliwe do wyjaśnienia w trakcie badań naukowych” (Woll 1993, s. 8–9).

„Ekonomia jest nauką społeczną”

Nie sądzę również, aby pogląd, którego reprezentantami są Glapiński i Nasiłowski, został przekonująco uargumentowany. Glapiński po prostu nie uzasadnia w zasadzie głębiej swoich opinii i po prostu odsyła czytelnika np. do prac Myrdala i Robinson, które analizowałem wcześniej.

Co się zaś tyczy Nasiłowskiego, to – wbrew jego twierdzeniu – nie jest tak, że w naukach społecznych, w tym w ekonomii, „nie ma ustalonych i wiarygodnych reguł oraz kryteriów pozwalających wykazać słuszność lub niesłuszność przyjmowanej hipotezy”. Podobnie jak Glapiński Nasiłowski nie analizuje argumentacji autorów wypowiadających się na temat roli i miejsca sądów wartościujących w nauce (w tym w naukach społecznych). Cała jego argumentacja sprowadza się do wskazania, że „w tych naukach nie możemy posługiwać się eksperymentem”. W obliczu burzliwego rozwoju eko-

⁷ Jest znamienne, że w 2. wydaniu swojej pracy Hausman i McPherson wycofali się ze swoich zaskakujących opinii (zob. Hausman, McPherson 2006 s. 305).

nomii eksperymentalnej, a także statystycznych i ekonometrycznych technik obserwacji i analizy danych o gospodarowaniu wypowiedź taka jest daleko idącym uproszczeniem. W dodatku naukowcy wskazują liczne przykłady szczegółowych nauk przyrodniczych, które powstały i rozwinęły się mimo bardzo ograniczonej możliwości eksperymentowania (np. embriologia, astrofizyka). W tej sytuacji wniosek ogólny Nasilowskiego („Musimy polegać na interpretacji faktów, a interpretacja pociąga za sobą sądy wartościujące, które są zawsze zabarwione emocjonalnym zaangażowaniem bądź uprzedzeniem oraz wiarą w słuszność wyznawanej ideologii”) uważam po prostu za gołosłowny.

6. Podsumowanie

Moim zdaniem dokonana analiza argumentów przeciwników ideału ekonomii wolnej od sądów wartościujących pokazuje, że celem ich ataków bywają różne twierdzenia. Nazwa „ekonomia wolna od sądów wartościujących” jest wieloznaczna. Przy pewnych jej znaczeniach zwolennicy tego ideału mają rację, przy innych zaś racji nie mają. Widać to wyraźnie, kiedy posłużymy się przykładami skrajnymi. Otóż termin: „ekonomia wolna od sądów wartościujących” bywa interpretowany przynajmniej dwojako. Po pierwsze, jego znaczenie można rozumieć tak oto: „Ekonomia, która nie ma nic wspólnego (w jakimkolwiek sensie) z sądami wartościującymi”. Po drugie, jego pojmowanie może być takie: „wypowiedzi ekonomistów, które nie zawierają żadnych sądów wartościujących”⁸.

Źródłem wielu nieporozumień w trakcie sporów o rolę sądów wartościujących w ekonomii jest to, że ich uczestnicy mają na myśli odmienne znaczenia nazwy: „ekonomia wolna od sądów wartościujących”. Jeśli np. interpretowali ją – jak np. Rudner, Myrdal – zgodnie z pierwszą z podanych wykładni, realizacja ideału okazywała się niemożliwa⁹. Jeśli zaś – jak np. Weber, Klappholz – pojmowali ją oni na drugi sposób, ideał stawał się możliwy do osiągnięcia.

Być może analiza ta stanowi lekcję. Z jednej strony dyskusję o miejscu i roli sądów wartościujących w ekonomii charakteryzuje – mimo wszystko – pewien, bardzo

powolny, postęp i mimo wszystko przyczynia się ona do lepszego zrozumienia natury ekonomii. To przecież m.in. dzięki niej zwracamy dziś uwagę na zaskakujące sposoby wpływania sądów wartościujących na ustalenia ekonomistów, a nawet przenikania tych sądów do samej treści tej wiedzy. Pomyślmy np. o Wilberze i Davisie, opisujących rolę światopoglądu naukowca przy przenoszeniu sądów wartościujących od naukowca do użytkownika wiedzy naukowej, a także o Myrdalu, badającym „obciążenie wartościowaniem” języka ekonomii.

Z drugiej jednak strony zbadanie tej dyskusji pozwala wyraźniej dostrzec problemy trapiące ekonomię. Widzimy wtedy, że od niemal dwóch stuleci ekonomiści angażują się w debatę, która okazuje się niemal pozabawiona kumulatywnego charakteru. Świadczą o tym analizowane przeze mnie wcześniej przykłady wypowiedzi Rudnera, Mujżela, Hausmana, McPhersona, u schyłku XX w. powtarzających opinie, które – jak pokazałem – Weber obalił już na jego początku. To zapewne właśnie takie zjawiska skłoniły Hansa Alberta i Ernsta Topitscha do ogłoszenia opinii, że „wiele ataków skierowanych przeciwko jego [Webera – B.Cz.] zasadzie *Wertfreiheit* opiera się na do pewnego stopnia groteskowych nieporozumieniach (Albert, Topitsch 1979, s. X). Krótko mówiąc, przy okazji tych sporów dochodzi do marnotrawstwa wielkiej ilości czasu i energii duchowej.

Moje wnioski są następujące. Zwolennicy tezy, że treść wypowiedzi teoretyków ekonomii nie musi i nie powinna zawierać żadnych sądów wartościujących, sądzą, iż także w przypadku ekonomii społeczny mechanizm tworzenia wiedzy naukowej działa skutecznie, przynajmniej w długim okresie, i że możliwe jest uprawianie obiektywnej nauki o gospodarowaniu. Nie wykluczają oni przy tym mniej lub bardziej trwałych, lecz w ostatecznym rachunku mimo wszystko przejściowych zakłóceń tego procesu, umożliwiających (w tej czy innej formie) wywieranie przez sądy wartościujące wpływu na treść wiedzy tworzonej przez ekonomistów. Ich zdaniem wcześniej czy później sprawne działanie krytyki naukowej prowadzi jednak do usunięcia tych zakłóceń i do eliminacji tych sądów wartościujących ze zbioru twierdzeń ekonomicznych. Przeciwnicy zaprzeczają takim opiniom, lecz – jak starałem się wykazać – ich argumenty albo nie są przekonujące, albo nie dotyczą tematu. Warto zaznaczyć, że w ostatecznej instancji ten spór dotyczy, co może zaskakiwać, samej możliwości istnienia ekonomii jako nauki empirycznej. Przeciwnicy zaakceptowanie tezy o nieuchronnym przenikaniu ocen do treści wypowiedzi ekonomistów oznacza, że mechanizm tworzenia obiektywnej (intersubiektywnie sprawdzalnej) wiedzy o gospodarce nie działa odpowiednio skutecznie.

⁸ Tylko ta druga wykładnia odpowiada znaczeniu nadawanemu mu przez zwolenników uwolnienia ekonomii od sądów wartościujących w trakcie już niemal dwustuletniej debaty o roli i miejscu sądów wartościujących w ekonomii; (Czarny 2004, s. 73–74, por. Blaug 1995, s. 182–183 polskiego tłumaczenia).

⁹ Machlup wlicza 12 różnych sytuacji, w których ekonomista ma do czynienia z sądami wartościującymi! Listę tę otwierają sądy wartościujące podmiotów gospodarujących występujących w modelach ekonomicznych (np. konsumentów), zamykają zaś sądy wartościujące ekonomistów zajmujących się doradczaniem w sprawach gospodarczych (Machlup 1969, s. 113–114).

Bibliografia

- Albert H., Topitsch E. (1979), *Werturteilstreit*, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt.
- Andreoni J., Vesterlund L. (2001), *Which Is the Fair Sex? Gender Differences In Altruism*, "Quarterly Journal of Economics", No. 116, s. 293–312.
- Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czarny B. (1992), *Ekonomia a sądy wartościujące*, „*Ekonomista*”, nr 2, s. 275–286.
- Czarny B. (2004), *Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii*, SGH, Warszawa.
- Czarny B. (2007), *Metodologiczne osobliwości ekonomii*, „*Bank i Kredyt*”, nr 7, s. 67–77.
- Davis J.B. (1999), *Normative and Positive Economics*, w: P.A. O'Hara (red.), *Encyclopedia of Political Economy*, Vol. 2, Routledge, London i in.
- Folbre N. (1991), *The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth Century Economic Thought*, "Signs" Vol. 16, No. 3, s. 463–484.
- Friedman M. (1953), *On the Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Głapiński A. (1982), *Metodologiczne problemy historii ekonomii*, PWE, Warszawa.
- Grobler, A. (2008) *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus i Wydawnictwo Znak, Kraków (dodruk pierwszego wydania z 2006 r.).
- Harding S. (1995) *Can Feminist Thought Make Economics More Objective?* "Feminist Economics", Vol. 1, No. 1, s. 7–32.
- Hausman D.M., McPherson, M.S. (1996), *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hausman D.M., McPherson, M.S. (2006), *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Heilbroner R.L. (1973), *Economics as a "Value-Free" Science*, "Social Research", Vol. 40, No. 1, s. 129–143.
- Hutchison T.W. (1964), *Positive Economics and Policy Objectives*, Allen and Unwin, London.
- Kaplan A. (1964), *The Conduct of Inquiry: Methodology for Behavioral Science*, w: G. Riley (red.) (1974), *Values, Objectivity, and the Social Sciences*, Mass: Addison-Wesley.
- Klappholz K. (1964), *Value Judgement and Economics*, w: D. Hausman (red.), *The Philosophy of Economics: An Anthology*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Konow J. (1996), *A Positive Theory of Economic Fairness*, "Journal of Economic Behavior and Organization", No. 31, s. 13–35.
- Konow J. (2000), *Fair Shares: Accountability and Cognitive Dissonance In Allocation Decisions*, "American Economic Review", No. 90, s. 1072–1092.
- Kurowska A. (2006), *Bezrobocie a zamachy samobójcze*, „*Ekonomista*”, nr 3, s. 387–402.
- Lange O. (1945), *Zakres i metoda ekonomii*, w: O. Lange (1975), *Ekonomia polityczna, Dzieła*, t. 3, PWN, Warszawa.
- Łukaszewicz A. (1985), *Ponad ekonomią – dokąd? Jak daleko?* w: *Ponad ekonomią*, PIW, Warszawa.
- Machlup F. (1969), *Positive and Normative Economics*, w: R. Heilbroner (red.), *Economic Means and Social Ends*, Prentice-Hall, New York.
- Mongin P. (2006), *Value Judgements and Value Neutrality in Economics*, "Economica", Vol. 73, No. 290, s. 257–286.
- Mujżel J. (1980), *Racjonalność gospodarowania na tle problemów systemu funkcjonowania w gospodarce socjalistycznej*, w: B. Kaminski, A. Łukaszewicz (red.), *Racjonalność gospodarowania w socjalizmie*, PWE, Warszawa.
- Myrdal G. (1958), *International Integration*, w: Paul Streeten (red.), *Value in Social Theory: A Selection of Essays on Methodology by Gunnar Myrdal*, Harper, New York.
- Myrdal G. (1961), *Value-loaded Concepts*, w: *Money, Growth and Methodology, Essays in Honor of Johan Åkerman*, CWK Gleerup, Lund.
- Myrdal G. (1970), *Objectivity in Social Research*, Duckworth, London.
- Nagel E. (1970), *Struktura Nauki. Zagadnienia logiki wyjaśnień naukowych*, PWN, Warszawa.
- Nasiłowski M. (2000), *System rynkowy. Podstawy mikroekonomii i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Pawłowski T. (1969), *Definicja perswazyjna*, w: *Moralność i społeczeństwo. Księga Jubileuszowa dla Marii Ossowskiej*, PWN, Warszawa.
- Przymeński A. (2001), *Bezdomność jako kwestia społeczna w Polsce współczesnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Putnam H. (2002), *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), London.

- Robbins L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Robbins L. (1935), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Robinson J. (1962), *Economic Philosophy*, Doubleday Anchor, London.
- Rudner R. (1953), *The Scientist qua Scientist Makes Value Judgements*, "Philosophy of Science", Vol. 20, s. 1–6.
- Stalin J. (1952), *Ekonomiczeskije problemy socyalizma w SSSR*, „Bolszewik”, nr 18, s. 1–25.
- Strauss L. (1951), *The Social Science of Max Weber*, "Measure", No. 2, s. 204–230.
- Strauss L. (1953), *Natural Right and History*, University of Chicago Press, Chicago.
- Weber M. (1917), *Der Sinn der „Wertfreiheit“ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften*, w: M. Weber (1968), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Weston S.C. (1994), *Toward a Better Understanding of the Positive/Normative Distinction in Economics*, "Economics and Philosophy", Vol. 10, No. 1, s. 1–17.
- Wilber C. (1996), *Ethics and Economics*, w: C.J. Whalen, (red.), *Political Economy for the 21st Century: Contemporary Views on the Trend of Economics*, M.E. Sharpe, Armonk, New York.
- Wilber C. (1999), *Value Judgments and World Views*, w: P.A. O'Hara (red.), *Encyclopedia of Political Economy*, Vol. 2, Routledge, London i in.
- Woll A. (1993), *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Vahlen, München.