

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Dziedzina nauki: *Dziedzina nauk społecznych*

Dyscyplina naukowa: *Ekonomia i finanse*

Imię i nazwisko autora rozprawy

Krzysztof Turek

T Y T U Ł

Problem uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną w ujęciu
historyczno-metodologicznym

Rozprawa doktorska

Promotorzy:

dr hab. Wojciech Giza, Prof. UEK

Promotor pomocniczy dr hab. Tomasz Kwarciański, Prof. UEK

Kraków, 2025 r.

*Serdeczne podziękowania składam Panom Promotorom,
dr. hab. Wojciechowi Gizie, prof. UEK, i
dr. hab. Tomaszowi Kwarcińskiemu, prof. UEK.
Za wszelką pomoc, cenne wskazówki oraz
merytoryczną opiekę nad niniejszą rozprawą.
Bez Państwa wsparcia jej napisanie nie byłoby możliwe.*

Spis Treści

Wykaz skrótów.....	5
Wstęp.....	6
Rozdział 1. Problem uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną: geneza i istota problemu.....	14
1.1. Wprowadzenie.....	14
1.2. Początki ekonomii dobrobytu: “stara” ekonomia dobrobytu A. C. Pigou.....	15
1.3. Powstanie “nowej” ekonomii dobrobytu jako wynik zmian w metodologii ekonomii.....	24
1.4. Problem uzgodnienia odkryć ekonomii behawioralnej z założeniami ekonomii dobrobytu.....	33
1.5. Podsumowanie.....	40
Rozdział 2. Stan debaty dotyczącej problemu uzgodnienia – główne stanowiska.....	42
2.1. Wprowadzenie.....	42
2.2. Behawioralna ekonomia dobrobytu.....	42
2.3. Kryterium szans jako wzajemnych korzyści R. Sugdena.....	48
2.4. Podejście instrumentalistyczne.....	53
2.5. Podejście tożsamościowe.....	57
2.6. Podsumowanie.....	61
Rozdział 3. Relacja między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną a sztuką ekonomii: znaczenie dla problemu uzgodnienia.....	64
3.1. Wprowadzenie.....	64
3.2. Rola debaty dotyczącej relacji między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną i sztuką ekonomii dla problemu uzgodnienia.....	64
3.3. Tradycja Milla/J.N. Keynesa – nominalizm metodologiczny i ekonomia jako nauka abstrakcyjna.....	70
3.4. Tradycja Marshalla/Pigou – realizm pragmatyczny i prymat sztuki ekonomii nad nauką.....	75
3.5. Tradycja Walrasa/Pareta – fizykalizm pozytywistyczny i rekomendacje pozbawione ocen etycznych.....	84
3.6. “Zagubiona” sztuka ekonomii i jej rola w debacie dotyczącej problemu uzgodnienia.....	88
3.7. Podsumowanie.....	95
Rozdział 4. Problem uzgodnienia w świetle krytyki fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu.....	99
4.1. Wprowadzenie.....	99
4.2. Problem uzgodnienia jako konsekwencja wpływu fizykalizmu pozytywistycznego na ekonomię dobrobytu.....	100
4.3. Historyczna krytyka nowej ekonomii dobrobytu jako krytyka fizykalizmu pozytywistycznego a problem uzgodnienia.....	107
4.4. Nominalizm metodologiczny i paradoksalne początki fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu a problem uzgodnienia.....	114
4.5. Trudności fizykalistycznego rozwiązania problemu uzgodnienia.....	120
4.6. Podsumowanie.....	123

Rozdział 5. Problem uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego.....	125
5.1. Wprowadzenie.....	125
5.2. Interpretacja problemu uzgodnienia w ramach pojęciowych realizmu pragmatycznego..	125
5.3. Stanowiska formułowane w odpowiedzi na problem uzgodnienia a perspektywa realizmu pragmatycznego.....	131
5.3.1. Zwrot realistyczny w behawioralnej ekonomii dobrobytu.....	132
5.3.2. Instytucjonalizm R. Sugdena a perspektywa realizmu pragmatycznego.....	135
5.3.3. Problem uzgodnienia a granice ekonomii: podejście instrumentalistyczne i podejście tożsamościowe.....	138
5.4. Problem uzgodnienia: przejaw kryzysu czy adaptacji ekonomii jako nauki praktycznej.	140
5.5. Podsumowanie.....	142
Zakończenie.....	143
Bibliografia.....	146

Wykaz skrótów

BED – Behawioralna ekonomia dobrobytu (ang. Behavioral Welfare Economics)

BH – Program badawczy *biases and heuristics*

FDS – Funkcja dobrobytu społecznego (ang. Social Welfare Function)

F53 – Skrótowe oznaczenie eseju Milтона Friedmana z 1953 roku pt. The Methodology of Positive Economics.

NED – Nowa ekonomia dobrobytu (ang. New Welfare Economics)

OMA – Koncepcja szans jako wzajemnych korzyści (ang. Opportunity as a Mutual Advantage)

p-n-s – Skrótowe oznaczenie debaty dotyczącej relacji między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną a sztuką ekonomii.

SARP – Silny Aksjomat Preferencji Ujawnionych (ang. Strong Axiom of Revealed Preference)

SED – Stara ekonomia dobrobytu (ang. Old Welfare Economics)

TRW – Teoria racjonalnego wyboru (ang. Rational Choice Theory)

WARP – Słaby Aksjomat Preferencji Ujawnionych (ang. Weak Axiom of Revealed Preference)

Wstęp

Problem uzgodnienia (ang. *reconciliation problem*) dotyczy sprzeczności między założeniami ekonomii dobrobytu a odkryciami ekonomii behawioralnej. Dobrobyt w ekonomii jest najczęściej utożsamiany z użytecznością płynącą z realizacji preferencji¹. Ta teoria dobrobytu zakłada, że preferencje są hierarchicznie uporządkowane, a bardziej preferowane opcje wyboru przynoszą większą użyteczność. W ramach ekonomii behawioralnej² wykazano empirycznie, że ludzkie wybory nie odzwierciedlają hierarchicznie uporządkowanego zbioru preferencji, ponieważ w dużym stopniu są determinowane przez zmienne czynniki kontekstowe. Odkrycia te podważyły teorię dobrobytu, zgodnie z którą jest on utożsamiany z realizacją uporządkowanych preferencji, obserwowalną w wyborach. Zapoczątkowało to dyskusję nad modyfikacją ekonomii dobrobytu w taki sposób, aby lepiej uwzględniała ona ustalenia ekonomii behawioralnej. Kwestię tę z czasem określono mianem problemu uzgodnienia³ (McQuillin & Sugden, 2012).

W literaturze przedmiotu wyróżnić można cztery główne stanowiska formułowane w odpowiedzi na problem uzgodnienia⁴. Różnią się one zarówno w zakresie proponowanych zmian w teorii dobrobytu, jak i w zakresie wniosków dla polityki gospodarczej. Najpopularniejszym stanowiskiem sformułowanym w odpowiedzi na problem uzgodnienia jest behawioralna ekonomia dobrobytu (ang. *behavioural welfare economics*, por. Bernheim & Rangel, 2007; Bernheim, 2009, 2016). W jej ramach utrzymuje się rozumienie dobrobytu, zgodnie z którym związany jest on z realizacją hierarchicznie uporządkowanych preferencji. Zwolennicy tego stanowiska postulują interwencje behawioralne, czyli wpływanie na warunki podejmowania decyzji przez ludzi tak, aby wybierali oni zgodnie z regułami racjonalności zakładanymi w ramach teorii dobrobytu. To stanowisko ma swoje początki w koncepcjach takich jak „libertariański paternalizm” (Thaler & Sunstein, 2003, 2008; Sunstein, 2014, 2020) oraz „asymetryczny paternalizm” (Camerer i in., 2003). W ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu (BED) ekonomia behawioralna nie jest przyjmowana jako powód do zmian w fundamentach poprzednich teorii dobrobytu, ale raczej do ich modyfikacji i rozbudowy. Dla

¹ Za Amartyą Senem takie utożsamienie nazywane jest również welferyzmem (Sen, 1979).

² Ekonomia behawioralna to interdyscyplinarne badania czynników psychologicznych wpływających na decyzje jednostek lub instytucji. Początki ekonomii behawioralnej związane są z badaniami Kahnemana i Tverskiego w ramach tzw. *biases and heuristics program* (np. Tversky & Kahneman, 1971, 1973, 1974, 1979, 1981), w ramach którego zbadano, w jaki sposób obserwowalne decyzje mają się do predykcji wynikających z teorii preferencji ujawnionych.

³ Angielski termin *reconciliation* można tłumaczyć również jako *pojednanie* lub *pogodzenie*.

⁴ W przypadku dwóch z nich – behawioralnej ekonomii dobrobytu oraz podejścia instrumentalistycznego – w sensie ścisłym należy mówić o dwóch grupach zbliżonych stanowisk, a nie dwóch stanowiskach.

przykładu, wpływ mechanizmów psychologicznych odkrytych przez ekonomię behawioralną bywa klasyfikowany jako jedna z zawodności rynku (Bubb & Pildes, 2014; w tematyce idei zawodności rynku w ekonomii zob. Giza, 2013) lub jest opisywany jako „efekty wewnętrzne” (Allcott, Lockwood & Taubinsky, 2019), co stanowi nawiązanie do koncepcji efektów zewnętrznych. Autorzy BED starają się zachować jak najwięcej z teorii ekonomii dobrobytu, jednak w konsekwencji w aspekcie praktycznym BED postuluje zupełnie nowy rodzaj interwencji w gospodarkę. Interwencje behawioralne mają zbliżać realne zachowania ludzi do tych, jakie założono w teorii dobrobytu.

Wielu innych autorów uważa, że odkrycia ekonomii behawioralnej wymagają przemyślenia całej teoretycznej konstrukcji ekonomii dobrobytu. Jednym z prominentnych krytyków BED oraz twórcą własnej odpowiedzi na problem uzgodnienia jest Robert Sugden (2010, 2018, 2021). Proponuje on zastąpienie kategorii dobrobytu kryterium szans jako wzajemnych korzyści (ang. *opportunity as a mutual advantage*) (OMA). Sugden krytykuje zarówno teoretyczne słabości behawioralnej ekonomii dobrobytu (por. np. Infante, Lecouteux & Sugden, 2016), jak i paternalizm oraz nadmierny interwencjonizm, który dostrzega w interwencjach behawioralnych. Sugden odrzuca tradycyjne rozumienie dobrobytu związane z realizacją preferencji i w zamian tego postuluje inne cele dla ekonomii: jego zdaniem jej celem powinno być wyłącznie tworzenie takich warunków rynkowych, w których ludzie mogą wedle własnego uznania wchodzić w obopólnie korzystną wymianę. Sugden jest w tym względnie kontynuatorem tradycji kontraktariańskiej Jamesa Buchanana (1964, 1999). Dla Sugdena, ekonomia behawioralna dostarcza silnych argumentów za odrzuceniem teorii dobrobytu, a nie za nowym rodzajem interwencji, który miałby realne zachowania do tej teorii przybliżać. Koncepcja Sugdena stanowi drugą z czterech głównych odpowiedzi na problem uzgodnienia.

Zwolennicy podejścia instrumentalistycznego, czyli trzeciego z głównych stanowisk sformułowanych w odniesieniu do problemu uzgodnienia (np. Chetty, 2015; Bolton & Ockenfels, 2012; Madrian, 2014; Bhargava & Loewenstein, 2015), przede wszystkim uważają, że teoretyczne spory o definicję dobrobytu nie mają znaczenia dla codziennej praktyki ekonomicznej. Autorzy ci powołują się na metodologię Milтона Friedmana (1953), zgodnie z którą w ekonomii teorii należy oceniać jedynie przez pryzmat jej wartości predykcyjnej, a nie poprzez pryzmat realizmu jej założeń. W ramach podejścia instrumentalistycznego ekonomia behawioralna to jedno z wartościowych źródeł wiedzy, które pomaga tworzyć modele o lepszej mocy predykcyjnej. Problematyka teorii dobrobytu zaliczana jest przez instrumentalistów do problemów normatywnych, które wybiegają poza naukową analizę ekonomiczną.

Najnowszym głosem w debacie dotyczącej problemu uzgodnienia jest podejście tożsamościowe, rozwijane przez Malte Dolda i jego współpracowników (Dold, 2018; Dold & Schubert, 2018; Dold & Lewis, 2022; Dold & Stanton, 2021). W podejściu tożsamościowym – podobnie jak w podejściu Roberta Sugdena – ekonomia behawioralna jest uznana za przyczynek dla zmodyfikowania samych podstaw teorii dobrobytu. W odpowiedzi na problem uzgodnienia postuluje się tutaj, aby w ekonomii dobrobytu psychologię wykorzystać nie tylko do lepszego opisu ludzkich zachowań, ale też jako inspirację dla formułowania celów. W podejściu tożsamościowym cele ekonomii dobrobytu nie powinny wiązać się z zaspokajaniem preferencji, ale z wartościami psychologicznymi, takimi jak kreowanie tożsamości czy autodeterminacja. Również w wymiarze praktycznym, zwolennicy podejścia tożsamościowego postulują dalekie wyjście poza tradycyjne postulaty ekonomii dobrobytu. Argumentują oni za interwencjami – w tym opartymi na wiedzy behawioralnej – które wspierają realizację podstawowych potrzeb tak, jak definiuje je psychologia.

Celem rozprawy jest analiza i systematyzacja współczesnej debaty dotyczącej problemu uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną poprzez osadzenie jej w szerszym, historyczno-metodologicznym kontekście. Problem uzgodnienia stanowi etap bogatej i zróżnicowanej historii ekonomii dobrobytu. Pokażę, jak jego geneza oraz stanowiska powstałe w odpowiedzi na problem uzgodnienia wpisują się w tą historię. Różnice między nurtami ekonomii dobrobytu i odpowiedziami na problem uzgodnienia wiążą się z odmiennymi podstawami metodologicznymi przyjmowanymi przez autorów. Wynikiem rozprawy z jednej strony jest historyczna oraz metodologiczna diagnoza problemu uzgodnienia i kształtu debaty na jego temat, z drugiej zaś sformułowanie konstruktywnych ram dla spójnego teoretycznie i użytecznego praktycznie połączenia dorobku ekonomii dobrobytu i ekonomii behawioralnej.

W rozprawie sformułowano trzy główne pytania badawcze i sześć pytań pomocniczych:

- 1) Które z założeń ekonomii dobrobytu są sprzeczne z odkryciami ekonomii behawioralnej i generują problem uzgodnienia? (rozdział 1.)
 - a) W ramach którego nurtu ekonomii dobrobytu sformułowano założenia, które są sprzeczne z ekonomią behawioralną?
 - b) Czy wszystkie poszczególne nurty ekonomii dobrobytu są sprzeczne z odkryciami ekonomii behawioralnej?
- 2) Co jest podstawą rozbieżności między stanowiskami sformułowanymi w odpowiedzi na problem uzgodnienia?

- a) Jakie są podobieństwa i różnice między stanowiskami sformułowanymi w odpowiedzi na problem uzgodnienia? (rozdział 2.)
 - b) Jaką rolę w sporze wokół problemu uzgodnienia odgrywają kwestie metodologiczne dotyczące relacji między ekonomią pozytywną, normatywną i sztuką ekonomii? (rozdział 3.)
- 3) W jaki sposób kontekst historyczno-metodologiczny kształtuje rozumienie problemu uzgodnienia?
- a) W jaki sposób stanowiska wobec problemu uzgodnienia nawiązują do wcześniejszych nurtów ekonomii dobrobytu i tradycji metodologicznych? (rozdział 4.)
 - b) Które z rozwiązań problemu uzgodnienia najlepiej odpowiadają wnioskowi płynącemu z analizy historyczno-metodologicznej? (rozdział 5.)

Aby udzielić odpowiedzi na te pytania, problem uzgodnienia, a także stanowiska formułowane w odpowiedzi na niego, zostaną przeanalizowane przez pryzmat ich kontekstów: historycznego oraz metodologicznego.

Na kontekst historyczny składają się historia ekonomii dobrobytu, a także historia metodologicznego sporu o relację między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną oraz sztuką ekonomii (p-n-s)⁵. Są one ze sobą blisko powiązane, ponieważ różnice pomiędzy poszczególnymi nurtami ekonomii dobrobytu były blisko związane ze stanowiskami przyjmowanymi przez ich twórców odnośnie debaty p-n-s. Twórcy ekonomii dobrobytu zdefiniowali jej cel jako sformułowanie opisowej teorii dobrobytu, która umożliwia jego pomiar, ale także zdefiniowanie kryteriów oceny oraz tworzenie aparatu analitycznego i rekomendacji dla polityk publicznych, których celem jest zwiększenie dobrobytu. Pojęcia „ekonomia pozytywna”, „ekonomia normatywna” i „sztuka ekonomii” wprowadzono, aby na poziomie teoretycznym uporządkować założenia dotyczące istoty i wzajemnych relacji opisów, ocen i rekomendacji w ekonomii. Każdy z tych elementów uwzględniono w ekonomii dobrobytu.

W historii ekonomii z perspektywy problemu uzgodnienia szczególnie ważne są procesy, jakie doprowadziły do wykrystalizowania się teorii dobrobytu, utożsamiającej go z realizacją hierarchicznie uporządkowanych preferencji. Dobrobyt po raz pierwszy zdefiniowano jako realizację racjonalnie uporządkowanych preferencji, obserwowalnych w

⁵ Jako autora tego trójelementowego podziału ekonomii należy wskazać J.N. Keynesa (1891), choć ten używał nieco innych terminów (szerzej o tym w podr. 3.2).

wyborach jednostek, w ramach nowej ekonomii dobrobytu (nazywanej również “paretiańską ekonomią dobrobytu”). Inne nurty ekonomii dobrobytu, takie jak stara ekonomia dobrobytu czy funkcja dobrobytu społecznego, nie zakładały, że ludzie w wyborach realizują racjonalnie uporządkowane preferencje, w związku z czym odkrycia ekonomii behawioralnej nie stanowią falsyfikacji ich założeń.

Na kontekst metodologiczny problemu uzgodnienia składa się systematyzacja stanowisk metodologicznych, jakie powstały w odniesieniu do debaty p-n-s. Interpretuję je przez pryzmat problematyki relacji elementów opisowych, ocennych i rekomendacyjnych w ekonomii (ang. *descriptive, evaluative and prescriptive*, Badiei & Grivaux, 2024)⁶. Za Colanderem i Su (2015) wyróżniam trzy stanowiska metodologiczne. W tradycji J.S. Milla/J.N. Keynesa, którą nazywam nominalizmem metodologicznym, opis ekonomiczny jest interpretowany jako abstrakcja, a rekomendacje praktyczne wykraczają poza obszar rozważań naukowych, ponieważ wymagają ocen, w tym etycznych. W tradycji Marshalla/Pigou, którą nazywam realizmem metodologicznym, sensem ekonomii jest tworzenie rekomendacji praktycznych, co wymaga różnych podejść do opisu oraz świadomego przyjmowania ocen, w tym etycznych. W tradycji Walrasa/Pareta, którą nazywam fizykalizmem pozytywistycznym, uznaje się, że opis ekonomiczny może być obiektywny (pozbawiony ocen) i jednocześnie nieabstrakcyjny, przyjmuje się też, że odnośnie niektórych problemów praktycznych opis pozbawiony ocen wystarcza dla formułowania neutralnych etycznie rekomendacji praktycznych.

Mimo tego, że wskazane tradycje metodologiczne wykształciły się w drugiej połowie XIX wieku, wyznaczają one trzy podstawowe sposoby myślenia o metodologicznych podstawach ekonomii, które obecne są również w debacie dotyczącej problemu uzgodnienia. Relacje pomiędzy elementami opisowymi, oceniającymi i rekomendacyjnymi leżą w centrum zagadnień związanych z problemem uzgodnienia. Problem uzgodnienia ma swoje źródło w ustaleniach ekonomii behawioralnej, ponieważ dostarcza ona opisów mechanizmów zachowań. Ma to swoje konsekwencje w postaci podważenia standardowego pojęcia dobrobytu, które służy do porównywania i oceny stanów świata (z definicji bowiem, im więcej dobrobytu, tym lepiej). W ramach problemu uzgodnienia debatuje się również nad zasadnością interwencji behawioralnych, czyli takich interwencji i regulacji, które mają przyczyniać się do poprawy

⁶ W ostatnich latach wraca zainteresowanie wykorzystaniem tej perspektywy metodologicznej do współczesnych problemów ekonomii, czego wyrazem jest monografia *The Positive and the Normative in Economic Thought* (red. Badiei & Grivaux, 2024). W jej ramach zaproponowano interpretację pojęć ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna i sztuka ekonomii, zgodnie z którą są one postrzegane przede wszystkim jako fundujące debatę dotyczącą elementów opisowych, oceniających i rekomendacyjnych w ekonomii.

dobrobytu dzięki wykorzystaniu wiedzy o psychologicznych mechanizmach zachowań. Problem uzgodnienia dotyczy więc również rekomendacji dla polityki publicznej. Każde ze stanowisk, jakie powstały w odpowiedzi na problem uzgodnienia, za punkt wyjścia przyjmuje opis pochodzący z ekonomii behawioralnej, proponuje kryteria oceny uwzględniające ten opis oraz na ich podstawie formułuje rekomendacje dotyczące interwencji behawioralnych.

W ramach kontekstu metodologicznego przyjmuję perspektywę, którą nazwać można metodologią ekonomii przez wielkie M “szytą na miarę” ekonomii (meMse). Metodologia “przez wielkie M” dotyczy pytań o ekonomię bliskich rozważaniom filozofii nauki – takich jak debata p-n-s. W odniesieniu do ekonomii postulowano, aby ograniczyć się do “metodologii przez małe m”, tzn. do rozważań dotyczących metod i technik badawczych w węższym sensie (por. np. Alexandrova i in., 2021; Truc i in., 2021). Argumenty za odrzuceniem projektu metodologii ekonomii przez wielkie M, wynikały jednak często z przywiązania do rozumienia ekonomii na wzór nauk przyrodniczych (Pheby, 1988). Ponadto, często w metodologii ekonomii przez wielkie M odpowiednich pojęć szukano w teoriach z zakresu filozofii nauki (takich jak stanowiska Koła Wiedeńskiego, Poppera, Kuhna czy Lakatosa), ale też w ramach filozofii moralnej czy filozofii języka.

W meMse ogólniejsze teorie filozoficzne nie są punktem wyjścia do rozważań z zakresu metodologii ekonomii. W podejściu meMse rozpoczyna się od rozpoznania problemów wynikających ze specyfiki ekonomii i do ich rozwiązania instrumentalnie wykorzystuje ogólniejszy aparat analizy filozoficznej i metodologicznej. Tak rozumiana meMse była uprawiana przez wielu istotnych autorów klasycznych i neoklasycznych, piszących również o zagadnieniach ekonomii dobrobytu (elementy meMse rozwijają m.in. Smith, J.S. Mill, Pareto, Marshall, Pigou, Robbins, Little i in.). Współcześnie takie podejście w metodologii postulują np. Hoyningen-Huene i Kincaid (2023). Wiele z zagadnień różnicujących stanowiska w ramach problemu uzgodnienia związane jest z klasycznymi tematami meMse, takimi jak relacja opis-ocena-rekomendacje, rola sądów wartościujących, granice ekonomii czy rola ekonomistów vis-a-vis polityki i społeczeństwa.

Pierwszy rozdział rozprawy dotyczy istoty oraz genezy problemu uzgodnienia. Aby dokładnie przeanalizować, czym jest problem uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną, odrębnie przeanalizowane zostaną oba jego człony. Zarysowana zostanie historia ekonomii dobrobytu ze szczególnym uwzględnieniem dwóch nurtów: starej ekonomii dobrobytu (za którą kolejne nurty przyjęły definicję ekonomii dobrobytu) oraz nowej ekonomii dobrobytu (w ramach której dobrobyt utożsamiano z realizacją racjonalnie uporządkowanych preferencji). W rozdziale pierwszym przedstawione zostaną również podstawy ekonomii

behawioralnej ze szczególnym naciskiem na wskazanie, które jej elementy są sprzeczne z nową ekonomią dobrobytu. Te sprzeczności dotyczą nie tylko opisu, ale również kryteriów ocen.

W rozdziale drugim przeanalizowano cztery główne stanowiska, sformułowane jako odpowiedzi na problem uzgodnienia: behawioralną ekonomię dobrobytu, koncepcję *szans jako wzajemnych korzyści* Roberta Sugdena, podejście instrumentalistyczne oraz podejście tożsamościowe. Analiza ta pokaże, jak każde ze stanowisk w odmienny sposób interpretuje opis zachowań pochodzący z ekonomii behawioralnej, przyjmuje odmienne kryteria normatywne i formułuje różne rekomendacje dotyczące interwencji behawioralnych. W konsekwencji inaczej pozycjonuje się względem debaty p-n-s.

W rozdziale trzecim pogłębiono zaproponowane przez Colandera i Su (2015) rozróżnienie na trzy tradycje metodologiczne w ekonomii: tradycję J.S. Milla/J.N. Keynesa (nominalizm metodologiczny), tradycję Marshalla/Pigou (realizm pragmatyczny) i tradycję Walrasa/Pareta (fizykalizm pozytywistyczny). Zdefiniowano je jako trzy odmienne postawy względem relacji między elementami opisowymi, oceniającymi i rekomendacyjnymi w ekonomii. Te tradycje również współcześnie odzwierciedlają trzy paradygmatyczne sposoby myślenia o ekonomii, co przejawia się m. in. w różnicach między nurtami ekonomii dobrobytu oraz w podejściu do problemu uzgodnienia.

W rozdziale czwartym przedstawiona zostanie krytyka stosowania fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu. W szczególności, problem uzgodnienia okazuje się być konsekwencją wpływu tradycji Walrasa/Pareta na ekonomię dobrobytu. Uprawianie ekonomii dobrobytu z perspektywy tej tradycji metodologicznej od początku generowało jednak trudności teoretyczne. Zostaną przedstawione dwie grupy tych trudności. Pierwsza dotyczy argumentów formułowanych w ramach historycznej krytyki nowej ekonomii dobrobytu, która była zastosowaniem metodologii fizykalizmu pozytywistycznego do ekonomii dobrobytu. Druga dotyczy historii teorii kluczowych dla problemu uzgodnienia, takich jak koncepcja racjonalności jednostki oraz teoria preferencji ujawnionych. Teorie te, historycznie sformułowane w ramach tradycji Milla/J.N. Keynesa jako abstrakcyjne, z czasem zaczęły być również uznawane za obiektywny opis obserwowalnych zjawisk, który mógł być empirycznie falsyfikowalny, np. na drodze eksperymentów behawioralnych.

W rozdziale piątym problem uzgodnienia zostanie przedstawiony z punktu widzenia realizmu pragmatycznego. Jego rozwiązania muszą uwzględniać opis różnych aspektów rzeczywistości, w tym mechanizmów psychologicznych opisanych przez ekonomię behawioralną. Każde z nich formułuje również kryteria oceny oraz rekomendacje odnośnie interwencji behawioralnych. Tradycja Marshalla/Pigou wyróżnia się podkreśleniem istotnej

wagi każdego z tych elementów. Na koniec przedstawiono ogólne ramy interpretacji problemu uzgodnienia, oparte na metodologii realizmu pragmatycznego.

W pracy będę argumentował, że stanowiska powstałe w odpowiedzi na problem uzgodnienia wraz z nurtami ekonomii dobrobytu stanowią jedną klasę teorii (należą do ekonomii dobrobytu) oraz że jedyną tradycją metodologiczną, w jakiej ekonomia dobrobytu może realizować wszystkie swoje założone cele, jest realizm metodologiczny. Nominalizm metodologiczny z góry wyklucza formułowanie w ramach nauki jakichkolwiek wniosków praktycznych, zarówno w zakresie rekomendacji dotyczących zwiększania dobrobytu, jak i w zakresie interwencji behawioralnych. Z kolei w ramach fizykalizmu pozytywistycznego od początku broniono fałszywego przekonania o możliwości formułowania rekomendacji praktycznych pozbawionych ocen. W tym kontekście, fakt, że problem uzgodnienia powstał oraz że został nazwany “problemem”, stanowi kolejny argument pokazujący, że nie jest możliwe spójne sformułowanie ekonomii dobrobytu w ramach tradycji pozytywizmu fizykalistycznego.

Rozdział 1. Problem uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną: geneza i istota problemu

1.1. Wprowadzenie

W tym rozdziale argumentuję, że problem uzgodnienia nie jest uniwersalnym wyzwaniem dla całej ekonomii dobrobytu, lecz historycznie specyficzną konsekwencją metodologicznego zwrotu, który doprowadził do powstania tzw. nowej ekonomii dobrobytu (NED). Wykażę, że to – od początku kontrowersyjne – założenia NED, a nie ekonomii dobrobytu jako takiej, stoją w sprzeczności z odkryciami ekonomii behawioralnej. Odkrycia ekonomii behawioralnej podważają utożsamienie dobrobytu z realizacją racjonalnych preferencji, które wprowadzono w ramach tzw. nowej ekonomii dobrobytu (NED). Jej powstanie wiązało się z odrzuceniem podstaw metodologicznych tzw. starej ekonomii dobrobytu (SED), w której nie zakładano racjonalności jednostek. Problem uzgodnienia okazuje się zatem wynikiem historycznego procesu rozwoju ekonomii dobrobytu, w szczególności zmian w jej podstawach metodologicznych.

Podrozdział 1.1. przedstawia główne aspekty metodologiczne i teoretyczne SED. W rozdziale sformułowano dwa cele w kontekście wyjaśnienia istoty problemu uzgodnienia. Po pierwsze, SED była pierwszą historycznie teorią dobrobytu, a zaproponowana przez Pigou definicja ekonomii dobrobytu została przyjęta również w innych nurtach. Po drugie, różnice pomiędzy SED a NED w dużym stopniu związane są z tymi założeniami NED, które zostały podważone przez ekonomię behawioralną. Przykład SED uwypukla również, że podstawy metodologiczne przyjmowane w danym nurcie ekonomii dobrobytu mają znaczące konsekwencje dla opisowej teorii dobrobytu oraz formułowanych na jej gruncie ocen i rekomendacji.

W podrozdziale 1.2. przedstawiam nową ekonomię dobrobytu. Motywacja i geneza odrzucenia starej ekonomii dobrobytu przez główny nurt ekonomii ma związek ze zmianami w metodologii ekonomii w latach 30. XX wieku, związanymi m.in. z recepcją *Esejów* Robbinsa oraz dominacją neopozytywizmu w filozofii nauki. Argumentuję, że dążenie do uczynienia ekonomii dobrobytu nauką na wzór nauk ścisłych doprowadziło do przyjęcia założenia o obserwowalnej racjonalności, które później stało się przedmiotem krytyki ekonomii behawioralnej. Przedstawione zostaną szczegóły dotyczące założenia o racjonalności oraz jego rola w odniesieniu do teorii dobrobytu. Uznając racjonalność za podstawę do opisu ludzkich zachowań, autorzy NED twierdzili, że ich teoria dobrobytu jest pozbawiona ocen etycznych.

Zarysowane zostaną również konsekwencje NED dla myślenia o polityce gospodarczej. Najważniejszą z nich jest skupienie się wyłącznie na wzroście gospodarczym i uznanie, że zaproponowane w ramach SED dodatkowe cele związane z zapewnieniem sprawiedliwości dystrybucyjnej oraz stabilności makroekonomicznej są nienaukowe.

Podrozdział 1.3. prezentuje odkrycia ekonomii behawioralnej z uwzględnieniem ich warstwy teoretycznej (ekonomia behawioralna a racjonalność) oraz empirycznej (przykładowe efekty poznawcze, ang. *biases*). Badania prowadzone w ramach ekonomii behawioralnej falsyfikują teorię decyzji, na której opiera się nowa ekonomia dobrobytu. W konsekwencji, ekonomia behawioralna podważa nie tylko opisową teorię NED, ale również całe rozumowanie uzasadniające, że możliwa jest neutralna etycznie teoria dobrobytu, a także wynikające z NED konsekwencje praktyczne. Problem uzgodnienia dotyczy więc trzech aspektów ekonomii dobrobytu: teorii opisowej, kryteriów oceny, a także konsekwencji dla polityki gospodarczej.

1.2. Początki ekonomii dobrobytu: “stara” ekonomia dobrobytu A. C. Pigou

Stara ekonomia dobrobytu (SED) Arthura C. Pigou była pierwszym historycznie nurtem ekonomii dobrobytu. Jej przedstawienie jest kluczowe dla zrozumienia genezy problemu uzgodnienia, ponieważ stanowi ona punkt odniesienia odnośnie do interpretacji ekonomii dobrobytu. W tym podrozdziale argumentuję, że w wypadku ekonomii dobrobytu założenia metodologiczne mają fundamentalne konsekwencje dla teorii dobrobytu oraz płynących z niej rekomendacji. Ekonomia dobrobytu Pigou charakteryzuje się przyjęciem zróżnicowanych kryteriów oceny gospodarki, nie tylko związanych ze wzrostem, ale również ze sprawiedliwością dystrybucji oraz ze stabilnością systemu. Analiza dzieła Pigou pokazuje również, że pierwotna wersja ekonomii dobrobytu nie przyjmowała tych założeń dotyczących ludzkich zachowań, które legły u podstaw problemu uzgodnienia. Stanowi ona zatem kluczowy punkt odniesienia, pokazujący, że problem uzgodnienia jest historycznie uwarunkowany, a nie immanentnie wpisany w każdą teorię dobrobytu.

Arthur Cecil Pigou sformułował podstawy ekonomii dobrobytu w dwóch książkach: *Bogactwo i dobrobyt* z 1912 roku (tyt. oryg. *Wealth and welfare*) oraz *Ekonomia dobrobytu* z 1920 (tyt. oryg. *The economics of welfare*). W przedmowie do *Ekonomii dobrobytu* autor pisze, że pracę rozpoczynał z myślą o przygotowaniu zrewidowanej wersji książki z 1912 roku. W trakcie prac jednak materiał rozrósł się na tyle, że pomimo wykorzystania całych sekcji z poprzedniej książki i kilku innych wcześniejszych prac, *Ekonomię dobrobytu* należy uznać za niezależne dzieło. Ze względu na tę relację pomiędzy pracami i fakt, że *Ekonomia dobrobytu*

przedstawia dojrzałe i najpełniej opracowane poglądy Pigou, będzie ona głównym źródłem odniesienia.

Głównym celem pracy Pigou (Pigou, 1920, s. 10) jest opracowanie praktycznych sposobów pomiaru dobrobytu (zamiennie nazywanego dobrobytem społecznym). Metody te mają dostarczyć politykom (oryg. *statesmen*) narzędzi do podejmowania działań wspierających tenże dobrobyt. Dobrobyt – tak jak postrzegał go Pigou – jest kategorią bardzo szeroką. Przede wszystkim, bezpośrednio odnosi się on do stanów mentalnych osób, a nie do samych obiektów świata materialnego, i jest czymś, co można skalować (możliwy jest większy bądź mniejszy dobrobyt). Pigou zaznacza, że aby jego cel był możliwy do osiągnięcia z wykorzystaniem metod naukowych, musi zawęzić pole rozważań do takiej składowej dobrobytu, która może być jednoznacznie mierzalna. Pigou skupia się na wymiarze dobrobytu, który można bezpośrednio lub pośrednio powiązać z miarą pieniężną (ang. *rod of money*). Tą składową dobrobytu społecznego nazywa dobrobytem gospodarczym (ang. *economic welfare*)⁷.

Oprócz dobrobytu gospodarczego istnieją inne, nieekonomiczne składowe dobrobytu, związane na przykład z wymiarem relacji społecznych bądź wymiarem doznań estetycznych osoby. Pigou zauważa, że występują przypadki, kiedy wzrost dobrobytu gospodarczego powoduje pogorszenie w innych wymiarach życia, przez co prowadzi do obniżenia całościowego dobrobytu społecznego. Możliwy jest również przypadek odwrotny, kiedy zmiana prowadząca do spadku dobrobytu gospodarczego prowadzi do poprawy w innych aspektach dobrobytu społecznego. Przykładem takiej zmiany może być wprowadzenie prawa, które wymaga od pracodawców ograniczenia maksymalnego czasu pracy zatrudnionych w fabrykach kobiet. Chociaż taka regulacja może zmniejszać dobrobyt gospodarczy, ma ona korzystne efekty dla dobrobytu społecznego. Pigou wskazuje, że dzięki zmianie prawa pracy, mimo zmniejszonej produkcji fabryk, jakość życia robotników i dobrobyt społeczny mogą ulec znaczącej poprawie. Wskazywał, że dzięki ograniczaniu czasu pracy, między członkami rodzin robotniczych poprawią się więzi, a zaoszczędzony czas i energię można przeznaczyć na spędzanie czasu z dziećmi lub nieodpłatne obowiązki domowe, zwiększające jakość życia w gospodarstwie domowym (Pigou, 1920, s. 32). Gdy w 1912 roku Pigou pisał swoją pierwszą książkę o ekonomii dobrobytu, robotnicy w Anglii często pracowali 10–12 godzin dziennie przez 6 dni w tygodniu, co przekładało się na ponad 70 godzin pracy tygodniowo. Inny

⁷ Autor decyduje się na stosowanie terminu dobrobyt gospodarczy, a nie dobrobyt ekonomiczny dwóch, uzupełniających się powodów. Po pierwsze, w oryginale występuje *economic welfare* nie zaś *economical welfare*. Po drugie, u Pigou pojęcie to odnosi się bezpośrednio do faktycznych stanów przeżywanych przez osoby, będące m.in. uczestnikami rynku, a nie do elementów jakiejś teorii. Dziedziną tego dobrobytu jest więc gospodarka, a nie ekonomia (dziedzina naukowa).

przykład sytuacji, w której zwiększenie dobrobytu gospodarczego nie przeważa strat dobrobytu społecznego, jaki podaje Pigou, dotyczy niszczenia scenerii przyrodniczych o wybitnych walorach estetycznych i rekreacyjnych w celu wydobycia surowców naturalnych (Pigou, 1920, s. 32). Dziś można do tego dodać niezbadany jeszcze na początku XX wieku wpływ nadmiernej ingerencji gospodarczej w przyrodę na zdrowie ludzi oraz klimat. Pomimo świadomości takich przypadków, Pigou twierdzi, że wzrost dobrobytu gospodarczego zazwyczaj przyczynia się do zwiększenia dobrobytu społecznego. Przyjmuje on zachowanie takiej zależności za sytuację najczęstszą. Zaś tam, gdzie są wątpliwości dotyczące tego, czy wzrost dobrobytu gospodarczego pozytywnie wpływa na dobrobyt społeczny, ciężar dowodu Pigou lokuje po stronie, która twierdzi, że tak nie jest. Zachodzi więc domniemanie, iż wzrost dobrobytu gospodarczego niesie ze sobą wzrost dobrobytu społecznego, lecz że nie jest tak zawsze.

Pigou swoje podejście do ekonomii dobrobytu opiera na kilku dobrze zdefiniowanych założeniach metodologicznych, które umożliwiają sformułowanie podstawowych definicji i reguł SED. W kolejnych partiach tekstu zostaną przedstawione fundamenty metodologii ekonomii dobrobytu Pigou wraz ze wskazaniem, w jaki sposób formowały one jego teorię.

Źródłem rozumienia kategorii dobrobytu w dziele Pigou jest stanowisko filozoficzne, które McCain (2019, s. 8) nazywa utylitaryzmem zaspokojenia pragnień (ang. *satisfaction utilitarianism*), lub krócej: utylitaryzmem pragnień. Zgodnie z tym stanowiskiem, podstawową wartością jest użyteczność (*utility*), której źródłem jest zaspokojenie pragnień, chęci i potrzeb. Użyteczność jest wartościowa ze względu na stany mentalne towarzyszące zaspokojeniu pragnień osoby. W utylitaryzmie pragnień te działania i stany świata są lepsze, które przynoszą wyższy poziom zaspokojenia pragnień, a tym samym pozytywnie wpływają na przeżywane stany mentalne. McCain odróżnia ten pogląd od utylitaryzmu hedonistycznego (w którym stany mentalne związane z użytecznością ogranicza się do przyjemności i przykrości/bólu) oraz utylitaryzmu preferencji (w którym stany mentalne związane z użytecznością wyprowadza się z rankingu preferencji podmiotu – to stanowisko było kluczowe na późniejszych etapach rozwoju ekonomii dobrobytu, o czym będzie mowa w dalszej części pracy). Użyteczność nie zawsze była podstawą do rozumienia wartości w ekonomii. Prekursorami wykorzystania utylitaryzmu w teorii ekonomii byli twórcy z drugiej połowy XIX wieku: Friedrich Gossen (1854), William Stanley Jevons (1886/1860) i Henry Sidgwick (1883). Tą drogą poszedł również bezpośredni mentor oraz poprzednik Pigou na stanowisku profesora ekonomii politycznej na Uniwersytecie w Cambridge: Alfred Marshall. Pigou kontynuował tę tradycję i przyczynił się do dalszego ugruntowania kluczowej rolę pojęcia użyteczności w ekonomii.

Jego wkład sprawił, że użyteczność, oprócz bycia podstawową kategorią mikroekonomii, stała się też podstawową kategorią ekonomii dobrobytu.

Twórca ekonomii dobrobytu określa przeżywane przez osoby stany mentalne mianem “psychicznego zwrotu z zaspokojenia pragnień” (*psychic return of satisfaction*) (Pigou, 1912, s. 4). W optyce Pigou subiektywne doświadczenia takie jak przyjemność, przykrość, satysfakcja, rozpacz oraz inne stany afektywne, są związane z zaspokojeniem bądź niezaspokojeniem pragnień osoby. Przeżycia te dla Pigou są nieredukowalnym, ostatecznym punktem odniesienia dla rozważań nad dobrobytem społecznym. W starej ekonomii dobrobytu stany mentalne stanowią więc wartość autoteliczną (mają pozytywną bądź negatywną wartość ze względu na sam fakt, że człowiek ich doświadcza, a nie ze względu na to, że stanowią środek do osiągnięcia innych celów). To na podstawie subiektywnych doświadczeń osób dotkniętych skutkami danej decyzji, np. w obszarze polityki gospodarczej, można stwierdzić, czy była ona zła czy dobra. Aby ocenić dane postępowanie, należy przeanalizować, jakie stany mentalne są jego konsekwencją.

Pigou wierzy, że pomimo subiektywnej i heterogenicznej natury przeżyć, możliwe jest ich porównanie. Psychiczne zwroty z zaspokojenia pragnień są z natury bardzo zróżnicowane i wielowymiarowe, ale dzięki zwróceniu się do kategorii intensywności pragnienia można sprowadzić je do jednorodnej skali i określić, który z nich jest większy. W ten sposób spełniony jest kluczowy dla Pigou element definicji dobrobytu, tzn. że jest to coś, co może być większe lub mniejsze.

Zdaniem Pigou o intensywności danego pragnienia świadczy ilość pieniędzy, jaką osoba jest gotowa przeznaczyć na to, co dostarcza jego zaspokojenia. To twierdzenie jest dla Pigou podstawą na połączenie swojej teorii dobrobytu z miarami ekonomicznymi: "Dla najbardziej ogólnych celów analizy ekonomicznej niewiele szkody zdaje się czynić obecna praktyka traktowania pieniężnej wartości popytu jako miary pragnienia i jako miary zaspokojenia odczuwanego w wyniku uzyskania pożądanej rzeczy" (Pigou, 1920, s. 24). Dzięki zredukowaniu wartości psychicznych zwrotów z zaspokojenia pragnień do wymiaru intensywności pożądania, Pigou łączy użyteczność z miarą pieniężną i tworzy teoretyczne podstawy, na których opiera się pomiar dobrobytu gospodarczego.

Zdefiniowanie dobrobytu gospodarczego w taki sposób umożliwia Pigou przejście do kolejnej kluczowej kategorii w ekonomii dobrobytu, czyli dywidendy narodowej (zamiennie dochodu narodowego). Opisanie dywidendy narodowej i zbadanie czynników, jakie mają na nią wpływ, jest dla Pigou kluczem do realizacji głównych celów ekonomii dobrobytu: pomiaru dobrobytu oraz dostarczenia narzędzi do jego poprawy. Dywidenda narodowa to “obiektywny

odpowiednik dobrobytu gospodarczego” w danej społeczności, utożsamiany z “zarobkami i wydatkami” (Pigou, 1920, s. 30). Kwestii sposobu obliczenia wielkości dywidendy narodowej Pigou poświęca sporo uwagi (Pigou, 1920, s. 69–90). Dywidenda narodowa Pigou jest bardzo blisko związana ze znanymi współcześnie miarami dochodu narodowego (McCain, 2019, s. 32). Bazując na pojęciu dywidendy narodowej, Pigou przedstawia cztery twierdzenia ekonomii dobrobytu, które w jego teorii stanowią podstawę do oceny zmian w gospodarce.

Pierwsze twierdzenie (Pigou, 1912, s. 20; 1920, s.47) dotyczy wielkości dywidendy. Pigou twierdzi, że wzrost wartości dywidendy narodowej można uznać za wzrost dobrobytu gospodarczego, o ile nie wiąże się on z: 1) nakładaniem na pewne grupy społeczne nadmiernej ilości pracy, 2) zniekształceniem dystrybucji dochodu pomiędzy różnymi grupami oraz 3) wprowadzeniem niestabilności dochodu. Wzrost dobrobytu ekonomicznego w starej ekonomii dobrobytu utożsamiany jest więc nie tylko ze wzrostem wartości rachunków narodowych. Równie ważne dla Pigou są kwestie związane ze sprawiedliwą dystrybucją oraz wsparciem najmniej uprzywilejowanych grup, a także poziomem ryzyka i niestabilności, jaki wiąże się z danym modelem wzrostu. Pigou daje temu wyraz również w kolejnych twierdzeniach. Drugie z twierdzeń (Pigou, 1912, s. 24; 1920, s. 53) głosi, że każda zmiana, w wyniku której rośnie część dywidendy, jaka trafia do osób najmniej zamożnych (pod warunkiem, że nie zmniejsza ona sumy dywidendy ani nie zwiększa niestabilności systemu) zwiększa poziom dobrobytu ekonomicznego. Zgodnie z twierdzeniem trzecim (Pigou, 1912, s. 32; 1920, s. 67) każda zmiana, która redukuje zmienność dochodu bez uszczerbku na sumie dywidendy oraz dystrybucji, zwiększa poziom dobrobytu ekonomicznego. Czwarte twierdzenie (Pigou, 1920, s.68) stanowi rozwinięcie trzeciego: zgodnie z nim zmiana, która redukuje zmienność dochodu osób ubogich – nawet jeśli potęguje zmienność dochodu osób zamożnych – przy zachowaniu innych elementów niezmiennych, zwiększa poziom dobrobytu ekonomicznego.

McLure (2012, s. 102) podsumowuje, że w ekonomii dobrobytu Pigou dobrobyt gospodarczy rozważany jest w wymiarze trzech kryteriów: kryterium “efektywności” (*wealth-efficiency*), “sprawiedliwości dystrybucyjnej” (*distributive fairness*) oraz “stabilności makroekonomicznej” (*macroeconomic stability*). Kryteria te wynikają z założeń przyjmowanych przez Pigou w zakresie podstaw dla sądów oceniających⁸ (utilitaryzm

⁸ Termin „sąd oceniający” został tu użyty celowo, jako pojęcie szersze i bardziej adekwatne do opisu projektu Pigou niż częściej stosowany „sąd wartościujący”. Ten drugi termin jest silnie związany z późniejszą, neopozytywistyczną debatą metodologiczną i dychotomią fakty-wartości. Pojęcie „sąd ocenny” dotyczy zarówno sądów o wartościach, jak i stosowania zdefiniowanych technicznie w ramach teorii kryteriów porównywania i oceny stanów świata. Takie ujęcie lepiej oddaje podejście Pigou, który siłę ekonomii dobrobytu dostrzegał w systematycznej ocenie i porównywaniu stanów gospodarczych w oparciu o zdefiniowane kryteria (wspomniane efektywność, sprawiedliwość dystrybucyjną i stabilność).

zaspokojenia pragnień) oraz relacji subiektywnych przeżyć jednostki do zagregowanych miar ekonomicznych (odróżnienie dobrobytu społecznego od dobrobytu gospodarczego i dywidendy narodowej). Reguły, które w intencji autora mają stanowić podstawę dla rekomendacji w zakresie polityki gospodarczej, są więc bezpośrednio powiązane z perspektywą metodologiczną, jaką Pigou przyjął za podstawę dla ekonomii dobrobytu. Zastosowanie tak szerokiego zakresu kryteriów do oceny stanu gospodarki oraz do wyznaczenia celów w jej rozwoju będzie jedną z najważniejszych różnic starej ekonomii dobrobytu względem nowej ekonomii dobrobytu.

W twierdzeniach ekonomii dobrobytu Pigou widać również, że jego projekt dużo czerpie z osiągnięć analizy marginalistycznej Alfreda Marshalla. Twierdzenia drugie oraz trzecie są konsekwencją przyjęcia założenia o malejącej użyteczności krańcowej dochodu. Czwarte wymaga dodatkowo, aby druga pochodna użyteczności w odniesieniu do dochodu malała wraz ze wzrostem dochodu. Pogląd głoszący, że wraz ze wzrostem bogactwa jego użyteczność dla osoby maleje, jest konsekwencją uznania stanów mentalnych towarzyszących zaspokajaniu pragnień jako podstawy wartościowania. Przekonanie to było charakterystyczne również dla A. Marshalla (McCain, 2019, s. 25).

Sformułowanie reguł ekonomii dobrobytu w oparciu o stany psychiczne subiektywnie przeżywane przez jednostki było możliwe tylko pod warunkiem uznania możliwości międzyosobowego porównywania użyteczności. Pigou argumentuje za tym stanowiskiem wskazując, że każdy przeżywał stany związane z zaspokajaniem najbardziej podstawowych potrzeb (np. związanych z jedzeniem bądź ogrzaniem się) i jest w stanie wyobrazić sobie, że inne osoby w pewnych sytuacjach przeżywają podobne stany mentalne. Zdaniem Pigou, pragnienia związane z podstawowymi funkcjami życiowymi są bardziej intensywne niż te związane z luksusowym stylem życia.

Przyjmijmy, że wszyscy członkowie pewnej społeczności mają podobny temperament oraz że tych członków jest jedynie dwóch. Łatwo wtedy wykazać, że każdy transfer od bogatszego do biedniejszego z nich musi zwiększyć zagregowaną wartość zadowolenia [KT: oryg. aggregate sum of satisfaction], ponieważ umożliwia zaspokojenie bardziej intensywnych pragnień kosztem mniej intensywnych. (Pigou, 1912, s. 25)

W związku z powyższym w analizie polityk publicznych Pigou interesuje się zarówno tym, co maksymalizuje dywidendę narodową, jak i tym, co optymalizuje jej

dystrybucję. Decydenci, chcąc zwiększać dobrobyt gospodarczy (co w większości wypadków powinno być ich celem), muszą brać pod uwagę obie te kwestie.

Zdaniem Pigou efektywność i równość bynajmniej nie stoją w konflikcie i w niektórych wypadkach działania zwiększające równość doprowadzą do zwiększenia dywidendy. W tym kontekście rozważa problem wyzysku (*exploitation*), który rozumie jako sytuację, w której płace robotników w danym przedsiębiorstwie są znacząco zaniżone w porównaniu z nieproporcjonalnie wysokimi przychodami właściciela (Pigou, 1920 ss. 616-619). Gdy mamy do czynienia jedynie z rozdziałem danego przychodu przedsiębiorstwa pomiędzy robotników a właściciela, wydaje się, że ta sytuacja – choć zmniejsza dobrobyt gospodarczy – nie zmniejsza wielkości dywidendy. Pigou argumentuje, że konsekwencje takiego stanu mogą pośrednio negatywnie oddziaływać na dywidendę. Może to bowiem spowodować, że pracownicy nie będą chcieli się tam zatrudniać, a więc z powodu tego niedoboru wartość krańcowa produktu z pracy będzie większa niż w innych fabrykach, na czym ucierpi zagregowana dywidenda. Ponadto – jak wskazuje Pigou – zmniejsza to bodźce do innowacji wśród pracowników oraz pomaga przetrwać niekompetentnym przedsiębiorcom (oryg. *incompetent employers*), którzy bez stosowania takich praktyk nie mogliby utrzymać się na rynku. W związku z tym – konkluduje Pigou – wskazane są interwencje z zewnątrz, które uniemożliwiają wyzysk (rozumiany jako nieuczciwa płaca), ponieważ oddziałuje on negatywnie na dobrobyt gospodarczy zarówno w sensie zmniejszania dywidendy jak i zwiększania nierówności. Obserwacje Pigou dotyczące tego, że nierówności często mają negatywny wpływ na wzrost gospodarczy zostały potwierdzone wiele lat później (por. Brzeziński i in., 2024, s. 27–52).

Pigou, z jego zniuansowanym podejściem do wzrostu gospodarczego, dystrybucji bogactwa i relacji pomiędzy różnymi grupami interesu, może być uznany za prekursora dyskusji dotyczącej niedoskonałości rynku (*market failures*) (McLure, 2012, s. 103), choć sam używał innych pojęć, np. niedopasowanie (*maladjustment*, np. 1920, s. 193). Rozwijał on badania Marshalla związane z pozytywnymi i negatywnymi efektami skali w odniesieniu do przedsiębiorstw lub całych gałęzi przemysłu, ale – co ważniejsze – zaproponował zupełnie nową kategorię, która współcześnie znana jest jako efekty zewnętrzne (ang. *externalities*). Problem ten dyskutuje w *Bogactwie i dobrobycie* (Pigou, 1912, ss. 144-168). Zdaniem Pigou na rynku często dochodzi do sytuacji, w których część kosztów lub korzyści z jakichś decyzji bądź transakcji spada na osoby, które nie były w nią zaangażowane. Są to odpowiednio negatywne efekty zewnętrzne wobec osób trzecich

(ang. *negative externalities to third parties*) oraz pozytywne efekty zewnętrzne wobec osób trzecich (ang. *positive externalities to third parties*). Technicznie, Pigou definiuje efekty zewnętrzne jako różnicę między marginalnym produktem społecznym netto a prywatnym produktem społecznym netto (ang. *marginal social net product, marginal private net product*). Pigou postuluje odpowiednie podatki lub subsydia, aby eliminować niedopasowania wynikające z efektów zewnętrznych i w ten sposób zwiększać dobrobyt oraz poprawiać funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. Dziś nazywane są one podatkami Pigou i subsydiami Pigou (ang. *Pigouvian tax, Pigouvian subsidy*).

Jak pokazują powyższe przykłady, dobre rządzenie, tzn. takie, które zwiększa dobrobyt społeczny, jest w oczach Pigou trudną sztuką, która musi uwzględniać różne zmienne oraz relacje między nimi. Należy brać pod uwagę wszystkie trzy kryteria: efektywność, sprawiedliwość dystrybucyjną oraz stabilność makroekonomiczną. Ponadto, dobrobyt ekonomiczny może wchodzić w konflikt z dobrobytem społecznym, a wiele rynkowych transakcji ma efekty zewnętrzne. W niektórych przypadkach pomiędzy różnymi kryteriami i racjami do uwzględnienia dochodzi do sprzeczności, a w innych do synergii. Rekomendacje dla polityki gospodarczej w ramach starej ekonomii dobrobytu postrzegane są jako ciągłe szukanie balansu pomiędzy nierzadko przeciwstawnymi racjami, gdzie każdy przypadek powinien być traktowany z osobna, z uwzględnieniem wielości celów i konsekwencji działań. Zdaniem McCaina centralnym i niedocenianym elementem myśli Pigou jest wskazanie tej trudności i identyfikacja, jakie rozwiązania w zakresie polityki gospodarczej przyczyniają się do harmonii, a jakie do dysharmonii (Pigou, 1920, s. 44) pomiędzy kryteriami ekonomii dobrobytu.

Aslanbeigui i Oakes (2015, s. 59) piszą o Pigou: "Podobnie jak Marshall, nie dostrzegał wartości w nauce ekonomii dla niej samej. Czysta ekonomia [KT; oryg. pure economics] nie badała rzeczywistego ludzkiego doświadczenia, lecz świat idealny, "handlowe poczynania społeczności aniołów" (Pigou, 1908, s. 15). Pigou był zwolennikiem realizmu ekonomicznego (...). Pigou utrzymywał, że jeśli ekonomia ma jakąkolwiek wartość, to musi ona polegać na owocach, które daje, na jej wkładzie w ludzki dobrostan". Pigou określił sobie praktyczny cel i uważał, że można go realizować jedynie poprzez zachowanie teorii ekonomii jak najbliżej realiów świata i zdroworozsądkowego postrzegania rzeczywistości. Dlatego też jego *Ekonomia dobrobytu* nie przyjmuje redukcjonistycznych definicji, nie daje prostych rozwiązań, a wręcz przeciwnie, ukazuje świat gospodarczy w pełnej złożoności jego elementów. W ramach swoich dzieł Pigou dużą wagę przywiązywał także do tematów, które odżyły dopiero we

współczesności i które często uznawane są za nowoczesną kontestację konsensusu panującego w ekonomii przez dekady. Należą do nich: odrzucenie utożsamienia wzrostu gospodarczego ze wzrostem dobrobytu społecznego, wskazywanie negatywnych konsekwencji nierówności (zarówno w wymiarze dobrobytu jak i wzrostu gospodarczego), wprowadzenie pojęcia efektów zewnętrznych oraz przedstawienie przykładów negatywnego wpływu wymiany rynkowej – pozostawionej samej sobie — na inne kluczowe obszary życia, takie jak relacje międzyludzkie lub stan środowiska naturalnego.

Podsumowując, celem ekonomii dobrobytu w rozumieniu Pigou jest sformułowanie teorii, która definiuje dobrobyt gospodarczy i umożliwia jego pomiar oraz dostarcza narzędzi do jego poprawy. Ma w sobie elementy zarówno opisowej teorii dobrobytu (np. sposób wyliczania dywidendy narodowej), jak również dostarcza kryteriów do oceny zmian dziejących się w gospodarce. Ekonomia dobrobytu ma też pomagać w formułowaniu celów i praktycznych rekomendacji, jak poprawić dobrobyt. Opis, oceny i rekomendacje w ramach starej ekonomii dobrobytu są ze sobą powiązane i spójne. Perspektywa i postulaty, jakie wynikają ze starej ekonomii dobrobytu są ugruntowane w założeniach o charakterze metodologicznym, jakie przyjmuje Pigou. Utylitaryzm pragnień jest podstawą do zdefiniowania dobrobytu społecznego i odróżnienia go od dobrobytu ekonomicznego, a jego poglądy dotyczące międzyosobowych porównań użyteczności.

Propozycja Pigou nie jest jedynym możliwym stanowiskiem w zakresie ekonomii dobrobytu. Możliwe są inne opisy, oceny i rekomendacje dotyczące dobrobytu, jeżeli podstawowe pojęcia czy metodologiczny pomysł na to, jak uprawiać ekonomię dobrobytu, są różne. Obserwując historię ekonomii dobrobytu, można zauważyć, że różne nurty ekonomii dobrobytu – pomimo wspólnego celu zdefiniowanego przez Pigou – dochodziły do radykalnie odmiennych teorii i rekomendacji.⁹ Powstanie nowej ekonomii dobrobytu wiąże się z odrzuceniem przez ekonomistów kolejnego pokolenia utylitaryzmu pragnień oraz międzyosobowych porównań użyteczności. Aby bez tych dwóch założeń realizować cele ekonomii dobrobytu, w ramach NED przyjęto, że podmioty gospodarcze postępują zgodnie z ideałem racjonalności. Sprzeciw wobec metodologii SED jest więc początkiem koncepcji, które doprowadziły do problemu uzgodnienia.

⁹ Inne nurty ekonomii dobrobytu zostaną opisane w dalszych partiach tekstu. Podrozdział 1.2. dotyczy nowej ekonomii dobrobytu. W podrozdziale 4.3 przedstawiona zostaje Little'a krytyka nowej ekonomii dobrobytu i podstawy jego podejścia. Podrozdział 4.4. w dużym stopniu traktuje o funkcji dobrobytu społecznego.

1.3. Powstanie “nowej” ekonomii dobrobytu jako wynik zmian w metodologii ekonomii

Ten podrozdział ma na celu wykazanie, w jaki sposób nowa ekonomia dobrobytu (NED), dążąc do spełnienia uznanych w jej epoce standardów naukowości, przyjęła założenia o racjonalności, które bezpośrednio doprowadziły do powstania problemu uzgodnienia. Utożsamienie dobrobytu z realizacją obserwowalnych w wyborach preferencji, których zbiór spełnia warunki racjonalności, było kluczowym krokiem, który uczynił teorię dobrobytu podatną na falsyfikację przez późniejsze odkrycia w ramach ekonomii behawioralnej. Jednocześnie, taka teoria dobrobytu miała znaczące konsekwencje praktyczne. Kryteria oceny zmian gospodarczych zostały zredukowane do kwestii efektywności, a teoria dobrobytu przestała uwzględniać społeczne i przyrodnicze konsekwencje wzrostu gospodarczego.

Głównymi bodźcami do powstania nowej ekonomii dobrobytu były z jednej strony chęć rozwijania obszaru analiz, które zapoczątkował Pigou, a z drugiej odrzucenie metodologii SED, szczególnie w aspekcie uznania utylitaryzmu pragnień za teorię nienaukową. Twórcy nowej ekonomii dobrobytu (Hicks, Kaldor, Lerner) chcieli odtworzyć niektóre elementy ekonomii dobrobytu Pigou (takie jak subiektywna teoria wartości, ilościowa miara dobrobytu, twierdzenia ekonomii dobrobytu czy aspekty praktyczne takie jak argumenty przeciw monopolom), ale bazując na innych teoretycznych podstawach. Ich zdaniem, teoria dobrobytu nie może odwoływać się do subiektywnie przeżywanych stanów mentalnych, ponieważ dostęp do nich ma tylko osoba, które je przeżywa. W nowej ekonomii dobrobytu przyjęto teorię wartości opartą na utylitaryzmie preferencji (por. McCain, 2019, s. 8). W NED, oprócz utylitaryzmu pragnień, za nienaukowe uznano porównywanie intensywności pragnień i satysfakcji z ich zaspokojenia pomiędzy osobami. Powodem takiej konstatacji była niemożliwość intersubiektywnej obserwacji tych zmiennych. Pragnienia jednostki nie są dostępne dla zewnętrznego obserwatora, więc nie mogą być przedmiotem naukowej obserwacji. Autorzy rozwijający po Pigou projekt ekonomii dobrobytu podważyli więc oba metodologiczne fundamenty starej ekonomii dobrobytu: utylitaryzm pragnień oraz międzyosobowe porównania użyteczności. Przyjęcie tych założeń przez SED było podstawą dla rozróżnienia dobrobytu gospodarczego od dobrobytu społecznego, a także zdefiniowania zestawu trzech odrębnych kryteriów oceny (efektywność, sprawiedliwość dystrybucyjna, stabilność makroekonomiczna).

Wynikiem przyjęcia utylitaryzmu preferencji było uznanie użyteczności za wartość porządkową (*ordinal utility*), a nie kardynalną (*cardinal utility*). Projekt Pigou wymagał, aby funkcja użyteczności była kardynalna, tzn. aby użyteczność przyjmowała wartości, które

można sumować i porównywać, zupełnie jak wartości numeryczne. Pigou tłumaczył, że użyteczność może być interpretowana jako miara kardynalna, ponieważ istnieje wspólny mianownik różnych pragnień: ich intensywność. Pigou w swojej teorii dopuszczał porównanie heterogenicznych potrzeb, w tym między różnymi osobami. W ramach NED użyteczność zdefiniowano jako pojęcie porządkowe, tzn. takie, które wskazuje jedynie na hierarchię pragnień danej osoby.

Buchanan (1959, s. 124) zauważa, że uznanie wielu fundamentalnych elementów w dziele Pigou za nienaukowe wynikało z rosnącej roli poglądu, że ekonomia powinna być rozwijana zgodnie ze standardami wyznaczonymi nauce przez metodologię neopozytywistyczną Koła Wiedeńskiego. To podejście zdominowało filozofię nauki w latach 20. i 30. XX wieku w Europie, a w kolejnych dekadach miało bardzo duży wpływ na rozwój nauki w Stanach Zjednoczonych (Creath, 2021). Mówiąc najogólniej, w ramach metodologii neopozytywistycznej przyjmuje się, że jedynie twierdzenia, które można testować poprzez odwołanie się do danych empirycznych, można uznać za naukowe. Kluczowe elementy rozumowania Pigou odnoszą się do zmiennych, których nie da się tak zmierzyć, ponieważ dotyczą subiektywnie przeżywanych stanów psychicznych. Wpływ neopozytywizmu na ekonomię dotyczył też innych aspektów, na przykład kluczowym elementem wyjaśniania naukowego miały stać się prawa ekonomii, analogicznie jak w fizyce są nimi prawa natury (Heller, 2016, s. 69). W takim środowisku intelektualnym, fizyka stała się punktem odniesienia do tego, jak powinna wyglądać dowolna dziedzina naukowa. Nowa ekonomia dobrobytu powstaje więc jako projekt, który ma spełniać neopozytywistyczne wymogi naukowości, a jednocześnie zachować praktyczne cele ekonomii dobrobytu i tradycyjną rolę ekonomistów jako doradców w dziedzinie polityk publicznych (Chipman & Moore, 1978, s. 547–548).

Twórcy NED odwoływali się również do *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* Lionela Robbinsa z 1932 roku (Robbins, 1932). W tej bardzo wpływowej pracy z zakresu metodologii ekonomii Robbins, między innymi, krytykował podejście SED. W swoich *Esejach* Robbins zaproponował nową – szybko zyskującą status powszechnie uznawanej – definicję ekonomii. Określa on ekonomię jako naukę badającą zachowanie człowieka jako relację między jego celami a ograniczonymi zasobami, które mają alternatywne zastosowania (Robbins, 1932, s. 16). Wynika z tego, że bogactwo (czy też ogólniej to, co w ramach ekonomii uznajemy za wartościowe) nie jest wartościowe ze względu na jakieś swoje, wewnętrzne właściwości, ale jedynie ze względu na to, że jest ograniczonym zasobem (Robbins, 1984, s. 47). W ten sposób Robbins jasno występuje przeciwko tradycyjnej, sformułowanej przez ekonomistów klasycznych, definicji ekonomii jako nauki badającej

przyczyny bogactwa. Zdaniem Robbinsa ta zmiana jest konieczna, aby wykluczyć z ekonomii sądy o charakterze pozanaukowym, w tym etycznym. Wartość – zdaniem Robbinsa – jest tylko i wyłącznie relacją pomiędzy dobrami, która porządkuje je w hierarchii. Różnice w cenach oddają tylko kolejność celów, jakie chcą realizować ludzie (Robbins, 1984, s. 56). Kardynalna funkcja użyteczności i blisko z nią powiązane prawo malejącej użyteczności krańcowej nie powinny być wykorzystywane jako narzędzia analizy ekonomicznej, ponieważ nie mogą być zweryfikowane w odniesieniu do faktów obserwacyjnych bądź introspekcyjnych (Robbins, 1984, s.137). Robbins był przeciwnikiem projektu ekonomii dobrobytu *in toto*. Uznawał ją jedynie za „*przypadkowy rezultat historycznego związku angielskiej ekonomii z utylitaryzmem*” (Robbins, 1984, s.141). Jego zdaniem nie jest możliwe zbudowanie spójnego systemu składającego się z teorii ekonomii i rekomendacji dla polityki publicznej, który jest pozbawiony sądów etycznych. Zdaniem Robbinsa rekomendacje zawsze wymagają sądów wartościujących i ocen. Ekonomia, aby spełniać kryteria naukowe, powinna pozostać na poziomie teorii. Twórcy NED zgadzali się z krytyką starej ekonomii dobrobytu sformułowaną przez Robbinsa, ale jednocześnie byli zdania, że proponowana przez nich ekonomia dobrobytu jest naukowa dzięki ugruntowaniu swojej teorii wartości i definicji dobrobytu w odniesieniu do preferencji podmiotu, które wyrażają się w obserwowalnych zachowaniach. Obserwowalne zachowania oddają subiektywne preferencje podmiotu, a mimo to są poznawalne dla nauki w odróżnieniu od subiektywnych stanów psychicznych, na których swoją definicję dobrobytu opierał Pigou.

Nowa ekonomia dobrobytu na miejsce uznanego za nienaukowy utylitaryzmu pragnień przyjmuje inną formę utylitaryzmu – utylitaryzm preferencji (*preference utilitarianism*) (McCain, 2019, s. 10). Użyteczność pozostaje w NED podstawową wartością w ekonomii. Jednak tym razem jest ona definiowana jako coś, co wynika z rankingu preferencji, jaki każdy człowiek ma i realizuje poprzez wybory. Dane wydarzenie bądź działanie jest lepsze od innego, jeśli zaspokaja preferencję znajdującą się wyżej w rankingu. Innymi słowy, lepsze dla człowieka jest to, co on woli i wybiera. Podstawą sądów oceniających nie są subiektywne doświadczenia odczuwane wskutek zaspokojenia preferencji (takie jak przyjemność czy ból), ale sam fakt, że zrealizowana jest wyżej preferowana opcja. Nawet jeśli pierwotnie u podstaw wykształcenia się takiego, a nie innego rankingu preferencji danej osoby leżą przeszłe bądź oczekiwane subiektywne stany, w ramach naukowej ewaluacji stanów świata i polityk publicznych pod uwagę jest brany tylko ranking preferencji, ponieważ ten ujawnia się w wyborach. Jako pierwszy takie stanowisko filozoficzne jako podstawę swojej ekonomii

przyjmował Vilfredo Pareto (McCain, 2019, s. 10). Nowa ekonomia dobrobytu czerpie w tym zakresie z jego dorobku, dlatego też nazywana bywa “pareciańską ekonomią dobrobytu”.

Porządkowa teoria preferencji leży nie tylko u podstaw NED, ale również współczesnej mikroekonomii. Była ona bowiem zgodna z opracowanym przez Edgewortha (1881) aparatem analitycznym opartym na krzywych obojętności. Praktyczna wartość tego aparatu analitycznego dla mikroekonomii przyczyniła się do sukcesu podejścia ordynalistycznego i jego przewagi nad podejściem kardynalistycznym, co wpływało na dominującą pozycję, jaką osiągnęła NED. Jak zauważa Arrow (1986, s. 388), od czasu rewolucji marginalistycznej zachowanie konsumentów powszechnie interpretuje się jako maksymalizację użyteczności przy danych ograniczeniach budżetowych. Z tego założenia wynikają inne podstawowe teorie ekonomiczne, przykładowo rozumienie popytu jako funkcji ceny, co z kolei jest koniecznym warunkiem wyprowadzenia ogólnej równowagi rynkowej. Porządkowa teoria preferencji była więc wykorzystywana w wielu teoriach opisowych. Dodatkowo, w ramach NED, była też podstawą wartościowania i oceny w kategoriach dobrobytu.

W ekonomii preferencje interpretowano jako pełne porównawcze oceny (oryg. *total comparative evaluations*) (Hausman et al., 2017, s. 56), które obejmują wszystko, co odnosi się do wyborów. W podstawowej mikroekonomicznej wykładni “Preferencje konsumenta są podstawowym sposobem opisu przydatnym do analizy wyborów, zaś użyteczność jest po prostu sposobem opisanie preferencji. Funkcja użyteczności to sposób przypisania liczby każdemu możliwemu koszykowi konsumpcyjnemu w taki sposób, że pakietom bardziej preferowanym przypisuje się większe liczby niż pakietom mniej preferowanym.” (Varian, 2010, s. 55). W ramach takiego utylitaryzmu preferencji zostaje odwrócona intuicyjna relacja pomiędzy preferencjami a użytecznością. Nie jest bowiem tak, że preferowane są te rzeczy, które są bardziej użyteczne. Odwrotnie, to bardziej preferowane opcje wyboru są uznawane za bardziej użyteczne. Nie jest tak, że człowiek preferuje to, co dla niego użyteczne, tylko że to, co preferuje, z definicji jest dla niego użyteczne. Użyteczność staje się więc pojęciem formalnym, nie oznaczającym nic ponad odzwierciedlenie preferencji. W modelach ekonomicznych preferencje zazwyczaj traktowane są jako zewnętrzne względem modelu dane, które same nie są wyjaśniane. Poza obszarem zainteresowania pozostają materialne pytania odnośnie psychologicznej czy filozoficznej genezy tych preferencji, procesu ich kształtowania oraz ich (np. moralnej) oceny (przegląd alternatywnych podejść teoretycznych w ekonomii, które za cel stawiały sobie uwzględnienie moralności w modelach decyzyjnych w Wincewicz-Price, 2017). Jest to radykalnie odmienna postawa względem użyteczności od tej, jaką przyjmował Pigou. W SED interesował go tylko i wyłącznie realny wymiar życia

gospodarczego, związany z tym, co ludzie naprawdę przeżywają. Użyteczność to u niego sposób na wyrażenie czegoś, co nie jest tylko formalnie zdefiniowanym terminem technicznym, tylko – choć niedoskonałym – to jednak przydatnym pojęciem pozwalającym w sposób systematyczny rozważać realne przeżycia ludzi i szukać sposobów na poprawienie ich losu.

Można więc wskazać co najmniej trzy prądy metodologiczne, które wpłynęły na odrzucenie wszystkich głównych elementów podejścia SED i zastąpienie ich alternatywą w postaci NED. Po pierwsze, są to popularne stanowiska filozoficzne, które oddziaływały na metodologię wszystkich nauk w pierwszych dekadach XX wieku: neopozytywizm Koła Wiedeńskiego oraz jego późniejsza ewolucja w postaci falsyfikacjonizmu Karla Poppera. Po drugie, jest to zwrot specyficzny dla metodologii ekonomii, który wiązał się z dużym wpływem prac Lionella Robbinsa, którego *Eseje* na nowo zdefiniowały ekonomię i zainspirowały przemyślenie wielu elementów jej teorii¹⁰. Po trzecie, ważne tło w jakim rozwijała się NED, stanowiła dominacja instrumentarium analitycznego rozwijanego poza ekonomią dobrobytu, które w dużym stopniu opierało się na utylitaryzmie preferencji oraz teorii użyteczności porządkowej.

Jak już wskazano powyżej, NED jest blisko powiązana z mikroekonomią oraz z teorią wyboru. Wykorzystywanie tych samych teorii i pojęć zarówno do opisu jak i do oceny sprawia, że granice pomiędzy nimi się zacierają. Preferencje danej jednostki zarówno są ujawniane przez jej obserwowalne wybory, jak i stanowią odzwierciedlenie jej ocen dotyczących własnego dobrobytu. Jednak to utożsamienie, jak zauważa m. in. Hausman (2012, s. 89), wymaga wielu dodatkowych i kontrowersyjnych założeń. Dobrobyt można tłumaczyć poprzez preferencje ujawnione w wyborach tylko wtedy, gdy uznamy, że podmiot ma stabilne i spójne preferencje, potrafi prawidłowo ocenić, co jest dla niego dobre, dba o swój własny interes i ma świadomość wykonalności preferowanej opcji. Tego typu wizja podmiotu gospodarczego i jego zachowań obecna była w NED i to jej falsyfikacja doprowadziła do powstania problemu uzgodnienia.

Mówiąc o spójności preferencji, głównym punktem odniesienia jest teoria racjonalnego wyboru (TRW). W jej ramach określono formalne, teoriomnogościowe warunki racjonalności: własności, jakie musi posiadać zbiór preferencji. W wersji minimalnej teorii racjonalnego

¹⁰ Często *Eseje* Lionella Robbinsa interpretuje się właśnie jako konsekwencje przyjęcia przez niego inspiracji z neopozytywizmu i uznania fizyki za wzór dla nauk, a tym samym dwa wyróżnione przeze mnie prądy uznaje się *de facto* za jeden. Jak pokażemy w szczegółach w rozdziale 2. oraz 3. jest to utożsamienie mylne. Robbins jest spadkobiercą J.S. Milla, dla którego ekonomia to przede wszystkim nauka aprioryczna, a nie neopozytywizmu, dla którego empiryczna sprawdzalność jest najważniejszym wyznacznikiem naukowości.

wyboru wskazuje się na dwie takie własności: przechodniość i kompletność. Ekonomia behawioralna powstała jako projekt mający na celu weryfikację założeń, jakie w ramach TRW formułowano o ludzkich decyzjach gospodarczych. Ekonomia behawioralna miała więc sprawdzić, czy ludzie działają racjonalnie, a właściwie zgodnie z konkretnym rozumieniem racjonalności wyrażony w TRW. Poniżej przedstawiono techniczne aspekty tego, jak w TRW definiowano właściwości zbioru preferencji.

Preferencje podmiotu A są przechodnie wtedy i tylko wtedy, gdy dla wszystkich alternatyw (przedmiotów wyboru bądź oceny) x , y i z , jeśli A preferuje x nad y oraz y nad z , to preferuje x nad z . Analogicznie, jeżeli A jest obojętny względem wyboru między x oraz y i względem wyboru pomiędzy y a z , to jest obojętny względem wyboru między x a z . Najczęściej formułowanym argumentem na poparcie uznania warunku przechodniości jako koniecznego dla uznania preferencji za racjonalne, a ich spełnianie za maksymalizujące dobrobyt, jest tak zwany argument “drenażu pieniężnego” (*money-pump argument*) (Hansson & Grüne-Yanoff, 2021). Pokazuje on, jakie konsekwencje mogłoby mieć odrzucenie wymogu przechodniości preferencji. Przypuśćmy, że:

1. Podmiot A posiada nieprzechodni zbiór preferencji, tj. preferuje x nad y oraz y nad z , jednocześnie preferuje z nad x ;
2. A jest w posiadaniu y ;
3. A jest gotów dopłacić złotówkę za wymianę tego, co posiada, na to, co preferuje bardziej.

W stanie wyjściowym jest więc gotowy zapłacić złotówkę za wymianę y na x , dalej jest gotowy zapłacić kolejną złotówkę, wymieniając x na z , a później na wymianę z na y itd., w kółko, tracąc swoje pieniądze.

Kolejny warunek racjonalności, czyli kompletność preferencji, jest spełniony wtedy, gdy dla wszystkich możliwych alternatyw x i y , przed jakimi stoi podmiot A, preferuje on albo x albo y , lub jest obojętny między x i y . Innymi słowy, nie istnieje para możliwości, co do których podmiot nie ma preferencji. Warunek kompletności potrzebuje dodatkowego założenia, mianowicie, że podmiot musi mieć pewną wiedzę odnośnie do swoich subiektywnych przekonań.

Jeśli zbiór preferencji spełnia warunki przechodniości i kompletności, to mówimy, że jest słabo uporządkowany. Oznacza to, że można dla niego skonstruować hierarchiczne uporządkowanie takie, że każda opcja wyboru jest na pewnym poziomie preferowania (dzięki

kompletności), oraz żadna nie jest na więcej niż jednym poziomie (dzięki przechodniości). Możliwe, że na jednym poziomie jest więcej niż jedna opcja – w wypadku, gdy alternatywy są na równi preferowane. Tego typu uporządkowanie preferencji i przypisanie poszczególnym poziomom liczb to skonstruowanie funkcji użyteczności porządkowej. Nie jest ważne, jakie liczby są przyporządkowane preferencjom, o ile oddają ich kolejność, tzn. wyżej lokowanym preferencjom muszą odpowiadać wyższe liczby. Utożsamienie dobrobytu ze spełnianiem preferencji jest więc blisko powiązane z założeniami, iż jednostki są na ogół racjonalne, dbają o własny interes oraz posiadają wiedzę i kompetencję do formułowania trafnych ocen.

Hausman, McPherson, Satz (2017, s. 128) zauważają, że w praktyce ekonomiści zazwyczaj nie wykorzystują w pomiarach abstrakcyjnych pojęć jak użyteczność, ale korzystają z bardziej obiektywnych i intuicyjnych miar, takich jak dochód realny. Hausman i inni twierdzą, że często łącznie z utożsamieniem dobrobytu ze spełnianiem preferencji, uznaje się że dochód realny jest miernikiem w przybliżeniu oddającym zaspokojenie preferencji. Pomimo dużej różnicy w sposobie wyprowadzenia tego poglądu, NED jest więc zbieżna ze starą ekonomią dobrobytu w uznaniu mierników dochodu za dobrze odzwierciedlające dobrobyt. Jednak istotna zmiana wystąpiła w innym względzie.

W nowej ekonomii dobrobytu zanika podstawowe dla Pigou rozróżnienie pomiędzy dobrobytem społecznym a dobrobytem gospodarczym. Preferencje stanowią pełne porównawcze oceny, więc miara ich zaspokojenia obejmuje wszystkie aspekty związane z wyborem, również te, które – według Pigou – nie dają się uchwycić w terminach ekonomicznych. W konsekwencji przyjęcia takiej postawy metodologicznej oraz teorii użyteczności, okazało się, że “nic naukowego nie może być powiedziane na temat dystrybucji” (Stigler, 1943, s. 356). Dla Pigou, uwzględnienie efektów dystrybucji dochodów i majątku dla dobrobytu społecznego było jednym z istotnych zadań ekonomii dobrobytu. W ramach SED nadmierne nierówności oznaczają spadek dobrobytu społecznego nawet, gdy rośnie dywidenda narodowa, z powodu swoich negatywnych konsekwencji dla jakości życia grup mniej uprzywilejowanych. Teoretyczne uzasadnienie takiego stanowiska związane było z uznaniem intensywności pragnień za ich wspólny mianownik oraz dopuszczenie międzyosobowych porównań użyteczności. Uznanie międzyosobowych porównań użyteczności za nienaukowe, przyjęcie utylitaryzmu preferencji i zdefiniowanie użyteczności jako miary porządkowej, a nie kardynalnej, sprawiło, że w NED znikają teoretyczne podstawy do uznania wpływu dystrybucji na poziom dobrobytu.

Nowa ekonomia dobrobytu potrzebowała jednak kryteriów do oceny stanów świata, które będą spójne z jej metodologią. W tym celu twórcy NED skorzystali z dorobku Vilfreda

Pareta, włoskiego socjologa i ekonomisty, który kilka dekad wcześniej starał się rozwijać obiektywistyczne podejście w ramach nauk społecznych (Buchanan, 1959, s. 125). Główny cel Pareta był spójny z celem NED, jakim było uniknięcie sądów etycznych w teorii. Zaproponował on definicję optymalności lub też efektywności, która mówi, że dana sytuacja jest optymalna, jeśli wszystkie możliwe zmiany prowadzą do tego, że jakaś jednostka znajdzie się w gorszej sytuacji. Definicja ta może zostać przekształcona w regułę, która mówi, że dowolna zmiana społeczna jest pożądana, jeśli prowadzi ona do tego, że (1) wszystkim jest lepiej lub (2) komuś jest lepiej, a nikomu nie jest gorzej.

U zarania nowej ekonomii dobrobytu, w ramach poszerzania zakresu podstaw do ewaluacji stanów świata, dwóch ekonomistów równolegle zaproponowało pewne rozwinięcie reguły Pareta, które – zdaniem autorów – nie wymaga założenia o możliwości międzyosobowych porównań użyteczności. Uzupełnienie to znane jest dziś jako kryterium efektywności Kaldora-Hicksa. Obaj wskazują, iż można mówić o korzyści netto z danej polityki publicznej. Jest to kwota, jaką osoby zyskujące na danej zmianie byłyby skłonne za nią zapłacić, minus kwota, którą trzeba by zapłacić osobom tracącym na danej zmianie. Jeśli w danej sytuacji nie jest możliwe działanie, które zwiększy korzyść netto, mówimy, że ta sytuacja jest efektywna w sensie Kaldora-Hicksa. Pomiędzy efektywnością Pareta a efektywnością Kaldora-Hicksa zachodzi pewna zależność: gdyby w sytuacji optymalnej w sensie Kaldora-Hicksa faktycznie doszło do kompensacji (przepływ od zyskujących do tracących), to mielibyśmy do czynienia z sytuacją optymalną w sensie Pareta.

Reguła kompensacji stała u podstaw analizy kosztów i korzyści (*cost-benefit analysis*) – podstawowego sposobu oceny polityk publicznych wynikającego z nowej ekonomii dobrobytu. Zazwyczaj, taka analiza odbywała się poprzez odejmowanie sumy pieniężnych strat od sumy pieniężnych korzyści, bez uwzględnienia tego, czyje to straty bądź korzyści. Zdaniem obrońców takiego podejścia, w ten sposób można ocenić efektywność danego przedsięwzięcia. Analiza kosztów i korzyści oparta jest na obserwacji, iż w odniesieniu do każdej polityki publicznej można wskazać osoby lub grupy, które na niej korzystają oraz te, które tracą. Wynik takiej analizy to test dla zasadności danej polityki. Jeśli wynik kalkulacji jest dodatni, to możliwa jest kompensacja strat przez zyskujących taka, że nadal są oni w położeniu lepszym niż w stanie wyjściowym, a więc zmiana będzie optymalizacją w myśl kryteriów efektywności. W analizie kosztów i korzyści bardzo wyraźnie widać, w jaki sposób odrzucenie możliwości międzyosobowych porównań użyteczności doprowadziło do wykreślenia kwestii dystrybucji z grupy tematów rozważanych w ramach analizy ekonomicznej. Proste sumowanie kwot, bez uwzględnienia rozkładu korzyści i strat w społeczeństwie, nie wymaga osądów na temat tego,

komu te pieniądze są w życiu bardziej potrzebne. Z powodu przyjęcia tej metody, jako pozytywne mogą być uznane również takie zmiany, które znacząco podwyższają nierówności i pogarszają sytuację najsłabszych grup społecznych. NED w tym zakresie stoi więc na stanowisku biegunowo przeciwnym względem koncepcji Arthura Pigou.

Ewolucja w ekonomii dobrobytu związana z przejściem od SED do NED była wynikiem procesu historycznego, w ramach którego zmieniały się fundamenty metodologiczne. W wyniku tego procesu, innego znaczenia nabrały wszystkie podstawowe pojęcia ekonomii dobrobytu, takie jak użyteczność czy dobrobyt. Jednocześnie te zmiany o charakterze historyczno-metodologicznym miały duży wpływ na interpretację działań podmiotów gospodarczych, a także na sposób formułowania kryteriów wykorzystywanych przez ekonomistów do oceny gospodarki pod kątem dobrobytu. Skupienie się na wzroście gospodarczym jako naczelnym kryterium oceny zmian dobrobytu miało fundamentalne konsekwencje również w perspektywie gospodarki. Uznanie, że zagadnienie dystrybucji bogactwa nie może być badane w sposób naukowy, odbiło się na ekonomii, ale też było ważną charakterystyką myślenia o polityce gospodarczej.

Podsumowując czym jest nowa ekonomia dobrobytu, Backhouse (Backhouse, 2016) zauważa, że ta teoria nie jest takim monolitem jak SED. Była ona rozwijana przez grupę autorów, a nie jest dziełem jednego, jak było to w wypadku ekonomii dobrobytu Pigou. Za Bouldingiem wskazuje on na trzy główne cechy wspólne dla wszystkich autorów rozwijających NED. Po pierwsze, jej celem jest ustalenie ekonomicznych standardów dla oceny polityk publicznych. Po drugie, w jej ramach poszukuje się stanu ekonomicznego optimum, w którym mamy do czynienia z maksymalizacją bogactwa. Po trzecie, w tych działaniach nowa ekonomia dobrobytu stara się rozwijać rozumowania wolne od osądów etycznych, a przez to spełniające przyjmowane przez siebie kryteria naukowości.

W nowej ekonomii dobrobytu wypracowano metody analizy charakteryzujące się formalną elegancją oraz jednoznacznością, niemożliwą do osiągnięcia przy podejściu, na jakim opierał się Pigou. Jednak w tym procesie utracono wiele z realizmu w postrzeganiu złożoności życia społecznego i indywidualnego, który był kluczowy dla twórcy starej ekonomii dobrobytu. Blaug (2007, s. 201) zwraca uwagę, że nowa ekonomia dobrobytu rozwijała się prężnie nie tylko jako odpowiedź na zmiany w metodologii, ale również dzięki temu, że jej sposoby analizy oraz osiągnane wnioski są blisko powiązane z ideologią wolnorynkową. Pokazuje on, że dla wielu osób program nowej ekonomii dobrobytu był atrakcyjny, ponieważ wspierał posiadane już wcześniej ideologiczne przekonania. *“Innymi słowy, ci, którzy w głębi serca są przekonani, że rynki działają, akceptują osąd, że teorematy [KT: ekonomii dobrobytu]*

są bliskie rzeczywistości, podczas gdy ci, którzy nie ufają rynkom, go nie akceptują.” (2007, s. 201).

Przykład różnic między SED a NED pokazuje, że w ekonomii dobrobytu metodologiczny punkt wyjścia przyjmowany w danym nurcie ma wpływ nie tylko na opisową teorię dobrobytu, ale również na kryteria formułowane do oceny procesów gospodarczych oraz na wynikające z niej praktyczne rekomendacje. Rozróżnienie dobrobytu społecznego i dobrobytu gospodarczego w ramach SED prowokuje pytania o relacje między wzrostem gospodarczym (w języku Pigou wzrostem dywidendy narodowej) a wieloma innymi czynnikami wpływającymi na jakość życia jednostkowego i społecznego, jak np. dystrybucja bogactwa, stabilność makroekonomiczna, jakość relacji społecznych lub stan środowiska naturalnego. W NED cel związany z osiągnięciem specyficznie rozumianych rygorów naukowości wyklucza te czynniki poza nawias uprawnionej analizy ekonomicznej.

W ramach NED, aby spełnić te wymogi metodologiczne, przyjęto zestaw założeń teoretycznych, wśród których najważniejsze było uznanie, że w obserwowalnych wyborach jednostek ujawnia się racjonalny zbiór preferencji. Dzięki niemu, za naukowe uznano pojęcie dobrobytu, które utożsamia go z rozumianą ordynalistycznie użytecznością. Ten konstrukt teoretyczny charakterystyczny dla NED, który zdeterminował jej normatywne konsekwencje, stał się przedmiotem krytyki ze strony ekonomii behawioralnej i dał początek problemowi uzgodnienia.

1.4. Problem uzgodnienia odkryć ekonomii behawioralnej z założeniami ekonomii dobrobytu

W tym podrozdziale wykażę, w jaki sposób empiryczne odkrycia ekonomii behawioralnej podważyły kluczowe założenia nowej ekonomii dobrobytu, tym samym prowadząc do “problemu uzgodnienia”. Skoncentruję się na przedstawieniu, jak systematyczne odchylenia od modelu racjonalnego wyboru, takie jak efekty poznawcze (ang. *biases*), podważają tezę, że obserwowane wybory odzwierciedlają stabilne i spójne preferencje, których realizacja jest tożsama z dobrobytem.

Nowa ekonomia dobrobytu – jak już wspomniano – nie była ani monolitem, ani jedyną wersją ekonomii dobrobytu, jaka powstała po krytyce Robbinsa. Szczególnie istotne w kontekście problemu uzgodnienia jest podważenie twierdzenia NED, że jedynie uznając miarę użyteczności za ordynalistyczną, możliwe jest spełnienie standardu empirycznej obserwowalności w ekonomii dobrobytu. W 1944 von Neumann i Morgenstern zaprezentowali

teorię użyteczności oczekiwanej (Von Neumann & Morgenstern, 2007). Teoria ta została opracowana jako narzędzie analizy podejmowania decyzji w warunkach ryzyka, wprowadzając aksjomatyczne podstawy dla kardynalnej miary użyteczności. Zgodnie z tą teorią, podmioty gospodarcze podejmują decyzje w taki sposób, jakby maksymalizowały funkcję użyteczności oczekiwanej. Funkcja ta przyjmuje postać:

$$E(U) = \sum p_i \times U(x_i)$$

gdzie p_i oznacza prawdopodobieństwo wystąpienia i -tego wyniku, a $U(x_i)$ reprezentuje użyteczność tego wyniku. Kluczowe znaczenie ma fakt, że teoria użyteczności oczekiwanej opiera się na czterech aksjomatach: zupełności, przechodniości, ciągłości oraz niezależności. Aksjomaty te określają warunki racjonalności preferencji, które muszą być spełnione, aby można było konstruować kardynalną funkcję użyteczności.

Znaczenie tej teorii dla ekonomii dobrobytu jest wieloaspektowe. Po pierwsze, podważyła ona dominujące w latach 30. XX wieku przekonanie ordynalistów, że kardynalna miara użyteczności jest zbędna w analizie ekonomicznej. Część ekonomistów uznała, że w warunkach niepewności ta kardynalna funkcja użyteczności może być wyprowadzona z obserwowanych wyborów jednostek i jest naukowa (Friedman & Savage, 1948). Jednocześnie teoria ta różni się zasadniczo od wcześniejszego podejścia kardynalistycznego reprezentowanego przez Pigou. Podczas gdy Pigou postulował możliwość międzyosobowych porównań użyteczności jako podstawę ekonomii dobrobytu, teoria von Neumanna-Morgensterna nie wymaga takich porównań. Użyteczność w ich ujęciu jest miarą kardynalną tylko w odniesieniu do wyborów pojedynczego podmiotu, co czyni ją bliższą tradycji ordynalistycznej.

McCain lata 50. oraz 60. XX wieku nazywa “złotym wiekiem” ekonomii dobrobytu (McCain, 2019, s. 118). Jest to czas, kiedy spór pomiędzy podejściem porządkowym a kardynalistycznym – często dotyczący bardzo szczegółowych kwestii – wygasł. Ekonomia dobrobytu z powodzeniem wykorzystywała oba te podejścia. Obie alternatywy przestały być wzajemnie ekskluzywne. Jednak nowa wersja użyteczności kardynalnej, różniła się od teorii Pigou. Podobnie jak w stanowisku ordynalistycznym, przyjmowanym w teorii preferencji ujawnionych stosowanej w NED, ta nowa wersja podejścia kardynalistycznego również wykorzystywała założenie o racjonalności podmiotu, zdefiniowanej poprzez odwołanie się do cech zbioru jego preferencji.

Na początku lat 70. dwóch psychologów, Amos Tversky oraz Daniel Kahneman, rozpoczęli badania nad podejmowaniem decyzji w sytuacjach ryzyka (Tversky & Kahneman, 1973, 1974, 1981). Poniekąd kontynuowali oni pracę Herberta Simona, twórcy teorii racjonalności ograniczonej (ang. *bounded rationality*), który opisał tzw. regułę satysfakcji (ang. *satisficing*) (Simon, 1955). Była to pierwsza opisana heurystyka, czyli – mówiąc najogólniej – strategia uproszczenia procesu decyzyjnego pomagająca podjąć skomplikowane decyzje bez wykorzystywania bardzo dużej ilości czasu oraz energii albo w sytuacji niepełnej informacji (niepewności). Heurystyki odgrywają ważną rolę w procesach decyzyjnych ludzi, zwierząt, a nawet organizacji. Badania Kahnemana oraz Tversky'ego są znane jako *biases and heuristics program* (BH). BH był zaczynem rozwoju ekonomii behawioralnej. Jest to subdyscyplina na pograniczu ekonomii i psychologii, w ramach której badane są mechanizmy podejmowania decyzji, rzutujące na wybory gospodarcze. Podejście Kahnemana oraz Tversky'ego wyróżniło połączenie heurystyk z ogólniejszymi efektami poznawczymi (ang. *bias*) (Wheeler, 2020). Angielski termin *bias* w odniesieniu do psychologii często tłumaczy się na język polski jako “błąd poznawczy”. Problemem tego tłumaczenia jest jednoznacznie pejoratywny wydźwięk¹¹. Nie każdy z efektów poznawczych, nawet jeśli wiąże się ze znacznym uproszczeniem rzeczywistości, musi być rozpatrywany jako błąd. Jedną z głównych krytyk podejścia Kahnemana i Tversky'ego – wystosowaną przez Gerda Gigerenzera (1991), twórcę alternatywnego programu badawczego heurystyk: *fast and frugal heuristics* – związana jest z nieuprawnionym uznaniem efektów poznawczych za błędy. W związku z tym, w niniejszej pracy jako tłumaczenie *bias* stosowany będzie termin *efekt poznawczy*.

Celem BH było sprawdzenie, czy teoria użyteczności oczekiwanej odpowiada rzeczywistym wyborom jednostek, a jeśli nie, to w jakim stopniu rzeczywiste wybory odbiegają od norm racjonalnego wyboru. Kahneman i Tversky przeprowadzili serię eksperymentów, z których wynika, że reakcje uczestników na stawiane przed nimi problemy decyzyjne odbiegają od przewidywań wynikających ze standardów racjonalności. Okazało się, że można wykazać liczne, regularne odstępstwa od tych standardów. Pomimo, że bezpośrednim punktem wyjścia dla Kahnemana i Tversky'ego była teoria Von Neumanna-Morgersterna, ich odkrycia miały daleko idące konsekwencje również dla podejścia

¹¹ Język polski jest jednym z dużych języków europejskich, w którym *bias/cognitive bias* tłumaczy się jako błąd lub pokrewne. W języku hiszpańskim używa się terminu *sesgo cognitivo*, gdzie *sesgo* bliskie jest polskiej stronniczości, podobnie jest w wypadku francuskiego *biais cognitif* oraz włoskiego *bias cognitivo*. W języku niemieckim *Kognitive Verzerrung* najlepiej odpowiada polskiemu słowom zakłócenie/zniekształcenie. Najbliższy polskiemu pod względem mocno pejoratywnego nacechowania jest termin używany w języku rosyjskim: *когнитивное искажение* (*kagnitiwnoje iskażenije*), gdzie *iskażenije* bliskie jest polskiemu “wykrzywieniu” lub “spaczeniu”.

ordynalistycznego. Podważona została teoria preferencji ujawnionych, która stała u podstaw nowej ekonomii dobrobytu.

Fakt, że ludzie nie działają zgodnie z regułami racjonalności stanowiącymi podstawę NED, leży u podstaw problemu uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną. Założenia ekonomii dobrobytu dotyczące racjonalności miały opisywać zachowania ludzi oraz być podstawą do formułowania kryteriów oceny i rekomendacji w zakresie polityk publicznych. Jeśli jednak nie spełniają pierwszego zadania, to podważone zostają również ich konsekwencje normatywne i praktyczne.

Problem uzgodnienia możemy zdefiniować więc jako wyzwanie zbudowania spójnego systemu składającego się z teorii dobrobytu (w jej wymiarze opisowym oraz oceniającym) wraz z wynikającymi z niego rekomendacjami dla polityki publicznej, który uwzględnia odkrycia ekonomii behawioralnej.

Przez ostatnie dekady opisano setki efektów poznawczych. Nawet jeśli część z nich uznać za szczególne przypadki efektów bardziej ogólnych, ich liczba nadal jest duża. Z punktu widzenia ekonomii dobrobytu, szczególne znaczenie mają te efekty, które pokazują, że preferencje ludzi nie są spójne. Jako przykłady tego typu efektów możemy wskazać efekt sformułowania (*framing effect*) (Tversky & Kahneman, 1981) czy efekt status quo (*status quo bias*) (W. Samuelson & Zeckhauser, 1988) i wiele innych.

Efekt sformułowania związany jest z tym, że sposób przedstawienia komunikatu wpływa na podejmowanie decyzji, nawet gdy sformułowania te są równoznaczne. Wykazali go jako pierwsi w 1981 roku Kahneman i Tversky (Tversky & Kahneman, 1981). Przeprowadzili oni serię eksperymentów dotyczących wpływu sformułowania komunikatów na podejmowane decyzje. W jednym z nich przedstawili dwóm grupom badanych scenariusz pojawienia się bardzo groźnej azjatyckiej choroby. Pierwszej grupie (152 badanych) przedstawiono, że Stany Zjednoczone przygotowują się na przybycie niezwyklej azjatyckiej choroby, co do której szacuje się, że może zabić 600 osób. Należy wybrać pomiędzy dwoma alternatywnymi programami walki z tą chorobą. Zgodnie z wyliczeniami naukowców, te alternatywy przyniosą następujące skutki:

- 1) Jeśli zostanie wprowadzony program A, zostanie uratowane 200 osób.
- 2) Jeśli zostanie wprowadzony program B, jest $\frac{1}{3}$ prawdopodobieństwa, że 600 osób zostanie uratowanych i $\frac{2}{3}$ prawdopodobieństwa, że nikt nie zostanie uratowany.

Badanych poproszono, aby wypowiedzieli się, który z podanych programów by poparli. Okazało się, że 72% badanych opowiedziało się za programem A, a pozostałe 28% za B.

Większość badanych wykazało awersję do ryzyka i woleli wizję pewnego uratowania 200 osób niż $\frac{1}{3}$ szansy na uratowanie 600. Druga grupa badanych (155 osób) stanęła przed podobną decyzją dotyczącą niezwyklej azjatyckiej choroby, jednak tym razem alternatywy były sformułowane w następujący sposób:

- 1) Jeśli zostanie zaadaptowany program C, zginie 400 osób.
- 2) Jeśli zostanie zaadaptowany program D, istnieje $\frac{1}{3}$ szansy, że nikt nie zginie oraz $\frac{2}{3}$ szansy, że zginie 600 osób.

Okazało się, że w drugiej grupie 22% badanych opowiedziało się za programem C a 78% za D. W drugim problemie zdecydowana większość wykazała się skłonnością do ryzyka i wybrało $\frac{1}{3}$ szansy na to, że z 600 osób nie zginie nikt, a nie pewną śmierć 400. Jeśli przyjrzymy się możliwym alternatywom, widać, że programy A i C oraz B i D to identyczne scenariusze. Mimo to, występuje ogromna dysproporcja w wyborach badanych. Różnica zawiera się jedynie w sformułowaniu komunikatów. W jednym mówi się o tym, ile osób zginie (język straty), w drugim zaś, ile osób przeżyje (język korzyści). Eksperyment pokazuje dwie rzeczy. Po pierwsze, sformułowanie komunikatu ma istotny wpływ na wybór. Po drugie, jeśli ludzie mają do czynienia z korzyściami, unikają ryzyka. Wolą pewną korzyść niż niepewną, większą korzyść. Odwrotnie jest w sytuacji straty. Ludzie są wtedy skłonni wybrać niepewną mniejszą stratę, ryzykując dużą stratą, niż pewną stratę średniej wielkości.

W większości sytuacji decyzyjnych ludzie mają możliwość zachować *status quo*, czyli wybrać niepodjęcie żadnych działań lub utrzymanie poprzedniej decyzji. W serii eksperymentów decyzyjnych wykazano, że jednostki nieproporcjonalnie często pozostają przy tak rozumianym *status quo* (Samuelson & Zeckhauser, 1988). Samuelson i Zeckhauser wykorzystali kwestionariusze z hipotetycznymi scenariuszami decyzyjnymi, w których badani stawali przed wyborami życiowymi, biznesowymi bądź inwestycyjnymi, spośród których dla części problemy zostały sformułowane w sposób związany z zachowaniem *status quo*. W swoim kwestionariuszu badacze zawarli w sumie 9 tego typu problemów decyzyjnych.

Dla przykładu, dwie grupy badanych stanęły przed identycznymi alternatywami inwestycyjnymi:

- 1) Inwestycja o umiarkowanym ryzyku w spółkę A. W ciągu roku jej akcje mają 0,5 szansy na wzrost wartości o 30%, 0,2 szansy na pozostanie bez zmian i 0,3 szansy na spadek wartości o 20%.

- 2) Inwestycja o wysokim ryzyku w spółkę B. W ciągu roku jej akcje mają 0,4 szansy na podwojenie wartości, 0,3 szansy na pozostanie bez zmian i 0,3 szansy na spadek wartości o 40%.
- 3) Inwestycja w bony skarbowe. W ciągu roku przyniosą one niemal pewną stopę zwrotu w wysokości 9%.
- 4) Inwestycja w obligacje komunalne. W ciągu roku przyniosą one nieopodatkowany zysk w wysokości 6%.

Wybór ten został opisany inaczej dla różnych grup badanych (Samuelson & Zeckhauser, 1988, s. 12). Pierwsza z nich postawiona była w następującej sytuacji: *“Jesteś regularnym czytelnikiem stron finansowych, ale do niedawna miałeś niewiele środków na inwestycje. Zmieniło się to, kiedy odziedziczyłeś dużą sumę pieniędzy po swoim wujku. Zastanawiasz się nad różnymi portfelami. Do wyboru są:”*. Druga grupa zaś: *“Jesteś regularnym czytelnikiem stron finansowych, ale do niedawna miałeś niewiele środków na inwestycje. Zmieniło się to, kiedy odziedziczyłeś portfel gotówki i papierów wartościowych po swoim wujku. Znaczna część tego portfela jest zainwestowana w spółkę A o umiarkowanym ryzyku. Zastanawiasz się, czy pozostawić portfel w niezmienionym kształcie, czy też zmienić go, inwestując w inne papiery wartościowe (konsekwencje podatkowe i prowizje maklerskie każdej zmiany są nieistotne). Do wyboru są: (zaznacz jeden):”* Dla tych badanych pierwsza odpowiedź miała lekko zmodyfikowane brzmienie:

- 1) Zachowaj inwestycję o umiarkowanym ryzyku w spółkę A. W ciągu roku jej akcje mają 0,5 szansy na wzrost wartości o 30%, 0,2 szansy na pozostanie bez zmian i 0,3 szansy na spadek wartości o 20%.

Ten oraz pozostałe eksperymenty Samuelsona oraz Zeckhausera potwierdziły dość silną tendencję do trzymania się *status quo*. Więcej osób w drugiej grupie badanych decydowało się na zachowanie inwestycji w spółkę A, niż w pierwszej grupie wybrało ten sposób ulokowania środków. Ponadto, okazuje się, że im więcej jest alternatyw do wyboru, tym silniej ten efekt oddziałuje.

W ramach ekonomii behawioralnej nie tylko badano i opisywano konkretne efekty poznawcze, ale również formułowano teorie, które tego typu efekty opisują w charakterystyczny dla ekonomii sposób. Na przykład Thaler i Shefrin (1981) proponują ekonomiczną teorię samokontroli (*economic theory of self-control*), która w terminach tradycyjnych dla ekonomii miała wyjaśnić problemy z samokontrolą. Tworzą oni tzw. model planista-wykonawca (*planner-doer model*). Jest to model podejmującej decyzje jednostki, który nawiązuje do teorii organizacji, aby opisać wybory między konsumpcją natychmiastową

a konsumpcją w przyszłości. Zgodnie z tym modelem, jednostki mają dwa zestawy preferencji, które są ze sobą sprzeczne i które różni czasowy dystans decyzji od jej konsekwencji. Jednostki działają jednocześnie jako dalekowzroczni planiści, którzy myślą o maksymalizacji użyteczności w przeciągu całego życia, i krótkowzroczni wykonawcy, których najbardziej interesuje natychmiastowy zysk. Przyjmuje się, że wykonawca ma bezpośrednią kontrolę nad konsumpcją w danym momencie. Planista jednak wpływa na działania wykonawcy. Funkcja użyteczności wykonawcy może być zmieniana za pomocą zestawu technik, o których decyduje planista. Thaler i Shefrin opisują trzy techniki, które można wykorzystać do zmiany wzorca konsumpcji wykonawcy. Po pierwsze, preferencje wykonawcy mogą być modyfikowane przez planistę bezpośrednio. Po drugie, preferencje mogą być modyfikowane poprzez działania związane z monitorowaniem, np. poprzez liczenie kalorii w diecie. W tym mieści się również wpływ na preferencje poprzez ustalanie pewnych limitów konsumpcji. Po trzecie, planista może wpływać na sytuację, w taki sposób, aby zmieniać bezpośrednie bodźce zachęcające bądź zniechęcające do pewnych zachowań. Na przykład, aby zachęcić wykonawcę do ukończenia wymagającego artykułu naukowego, planista może zgłosić wersję roboczą tekstu jako wystąpienie na konferencji. Jednym z głównych celów Thalera i Shefrina było zaproponowanie lepiej osadzonej w empirii teorii samokontroli, która może zostać wykorzystana do analizy problemów ekonomicznych, takich jak kwestia oszczędności indywidualnych.

W starej ekonomii dobrobytu podstawą wartościowania w ekonomii było subiektywne odczucie satysfakcji płynącej z zaspokajania pragnień. W nowej ekonomii dobrobytu podstaw do wartościowania dostarczało kryterium zaspokojenia preferencji, które funkcjonowało jako formuła umożliwiająca pogodzenie pierwotnych celów ekonomii dobrobytu z nowymi wymogami naukowości. Ekonomia behawioralna pokazuje, że preferencje ludzi są zależne od kontekstu, niestabilne, niespójne, innymi słowy – że są dalekie od spełniania warunków racjonalności przyjmowanych w NED. W ekonomii dobrobytu racjonalność podmiotu była bardzo ważnym założeniem pozwalającym uzasadnić, dlaczego spełnianie preferencji ujawnionych w wyborach należy utożsamiać z tym, co dla ludzi najlepsze. Odkrycia behawioralne empirycznie podważyły to założenie oraz stały się istotnym wyzwaniem dla ekonomii dobrobytu. W ten sposób zrodził się problem uzgodnienia (ang. *reconciliation problem*) (McQuillin & Sugden, 2012) ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną. Warto przy tym zaznaczyć, że rozwiązania problemu uzgodnienia proponowano jeszcze przed wykształceniem się tego terminu.

W ramach ekonomii dobrobytu wyróżnia się zjawiska, które mogą powodować nieefektywność. Należą do nich efekty zewnętrzne, dobra publiczne, ekonomia skali, asymetria informacji bądź monopole. W związku z tym, interwencje i regulacje dotyczące tych zjawisk mogą być uzasadnione. W konsekwencji odkryć ekonomii behawioralnej odkryto nowe obszary potencjalnej nieefektywności – związane z oddziaływaniem efektów poznawczych na wybory jednostek. Powstaje więc pytanie, czy o skutkach oddziaływania efektów poznawczych należy myśleć w sposób analogiczny do tego, w jaki myśli się o niedoskonałościach rynku? Czy uznać ją wprost za jedną z nich? Czy w związku z tym wpływ efektów poznawczych na funkcjonowanie rynków jest uzasadnieniem dla ingerencji państwa, którego nie przewiduje ekonomia dobrobytu? A może właściwą reakcją na odkrycia ekonomii behawioralnej nie jest próba modyfikacji podejścia NED, ale poszukiwanie zupełnie nowego pomysłu na ekonomię dobrobytu?

1.5. Podsumowanie

Teoria dobrobytu zaproponowana w ramach starej ekonomii dobrobytu nie jest sprzeczna z ekonomią behawioralną. Pigou polemizował z używaniem koncepcji racjonalności do rozumienia człowieka w teorii ekonomii, w szczególności w teorii dobrobytu. Utożsamienie dobrobytu z realizacją racjonalnie uporządkowanych preferencji, do jakiego doszło w NED, jest wynikiem próby stworzenia ekonomii dobrobytu, która w pełni opierałaby się na sądach obiektywnych i była pozbawiona wartościowania. Pigou uważał, że nie jest możliwa ekonomia dobrobytu, która spełnia ten ideał i jednocześnie pozostaje dziedziną praktyczną.

Problem uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną wynika ze specyficznego rozumienia dobrobytu, które zaproponowano w ramach nowej ekonomii dobrobytu. Ekonomia behawioralna podważa dwa podstawowe założenia NED. Pierwsze z nich mówi, że jednostki w swoich zachowaniach ujawniają racjonalne preferencje. Drugie, że zaspokajanie takich preferencji zwiększa dobrobyt. Pierwsze dotyczy więc opisu, a drugie oceny. W ramach NED zostały one zespolone, co – jak uzasadniali twórcy NED – miało umożliwić uniknięcie ocen etycznych w teorii dobrobytu. Ekonomia behawioralna bezpośrednio dotyczy więc opisu ludzkich zachowań i pokazuje regularne występowanie irracjonalności, jednak jej konsekwencje idą dalej. Jej odkrycia wymuszają również przemyślenie kryteriów normatywnych w ekonomii dobrobytu, ponieważ najpopularniejsza teoria dobrobytu (oparta na utylitaryzmie preferencji) zakładała racjonalność podmiotu. Problem uzgodnienia ma więc kilka warstw, dotyczy opisowej teorii dobrobytu, kryteriów

przyjmowanych do porównywania i oceny gospodarki, a także wniosków dla polityki gospodarczej. Stanowiska, jakie powstały w odpowiedzi na problem uzgodnienia musiały odnieść się do każdego z tych aspektów.

Rozdział 2. Stan debaty dotyczącej problemu uzgodnienia – główne stanowiska

2.1. Wprowadzenie

W rozdziale przedstawiono główne stanowiska, które rozwijano w odpowiedzi na problem uzgodnienia. Są to odpowiednio: behawioralna ekonomia dobrobytu, stanowisko *szans jako wzajemnych korzyści*, podejście instrumentalistyczne oraz podejście tożsamościowe. Wszystkie omawiane stanowiska wychodzą od opisu ludzkich zachowań przedstawionego w ekonomii behawioralnej. Proponują jednak odmienne wnioski dotyczące kwestii normatywnych i praktycznych. Różnice między poszczególnymi stanowiskami ujawniają się w ich podejściu do sformułowanej w NED koncepcji dobrobytu, a także w odpowiedziach na praktyczne pytania o to, czy, dlaczego i w jaki sposób interwencje behawioralne należy stosować w praktyce.

2.2. Behawioralna ekonomia dobrobytu

Przyjmując za ekonomią behawioralną, że związek między wyborami dokonywanymi przez podmioty a maksymalizacją ich dobrobytu rozumianego jako spełnianie preferencji został skutecznie podważony, i mając za cel maksymalizację dobrobytu, staje się przed wyborem jednej z dwóch logicznych konsekwencji tego stanu (Kwarciański & Turek, 2021). Z jednej strony, można opowiedzieć się za potrzebą ingerencji w wybory jednostek w taki sposób, aby niwelować negatywne skutki oddziaływania efektów poznawczych na ich decyzje. Z drugiej zaś, można odrzucić pojęcie dobrobytu rozumianego w kategoriach spełniania racjonalnych preferencji. Tą pierwszą drogą podążyli ekonomiści, których stanowisko z czasem zyskało miano behawioralnej ekonomii dobrobytu (ang. *behavioral welfare economics*) (Bernheim & Rangel, 2007). Jest to najpopularniejsze i najbardziej wpływowe stanowisko rozwijane w odpowiedzi na problem uzgodnienia. Początki behawioralnej ekonomii dobrobytu sięgają 2003 roku, kiedy po raz pierwszy użyto terminu „libertariański paternalizm” (Thaler & Sunstein, 2003) oraz gdy interwencje behawioralne nazwano „regulacjami dla konserwatystów”¹² (Camerer et al., 2003).

¹² Termin „konserwatyzm” użyty jest tutaj w znaczeniu związanym z anglosaską tradycją polityczną. Ważnym elementem tej formacji ideologicznej jest leseferyzm w sferze gospodarczej. Jest to więc inne znaczenie, niż to, które lepiej opisuje polską sferę publiczną, w której konserwatyzm przede wszystkim odnosi się do postawy

Thaler i Sunstein argumentują, że instytucje publiczne mogą wpływać na decyzje jednostek, nie ograniczając ich wolności wyboru, stąd nazwa “libertariański paternalizm”, którą proponują dla swojego stanowiska. Ich zdaniem ten pozorny paradoks przestaje nosić znamiona sprzeczności, gdy zauważymy, że preferencje osób są oparte na niepełnej informacji, a na ich wybory mają wpływ takie elementy jak sposób sformułowania komunikatu, punkt wyjściowy (*status quo*) czy ograniczona samo-kontrola i inne (Thaler & Sunstein, 2003, s. 9). Niemożliwe jest, aby te istotne elementy kontekstu, w jakim podejmowane są decyzje, nie miały wpływu na wybory. Z tego powodu – jak argumentują autorzy – interwencje nakierowane na oddziaływanie na okoliczności podejmowania decyzji nie ograniczają wolności, ponieważ ostatecznie decyzja podejmowana przez podmiot jest autonomiczna. Swoje stanowisko uznają więc za “libertariańskie”. Jest ono natomiast “paternalistyczne”, ponieważ wpływ na okoliczności podejmowania decyzji powinien przyczyniać się do wyborów promujących dobrobyt. Thaler i Sunstein nawiązują do pojęcia dobrobytu znanego od czasów powstania nowej ekonomii dobrobytu: “Opierając się na pewnych dobrze ugruntowanych ustaleniach ekonomii behawioralnej i psychologii poznawczej, podkreślamy, że w niektórych przypadkach jednostki podejmują decyzje gorsze z punktu widzenia ich własnego dobrobytu – decyzje, których by nie podjęły, gdyby miały pełne informacje, nieograniczone zdolności poznawcze i pełną samokontrolę.” (Thaler & Sunstein, 2003, s. 4).

Camerer i inni wypowiadają się w podobnym duchu. Ich zdaniem, dotychczas paternalizm utożsamiano z ograniczaniem wolności wyboru poprzez zakazywanie lub zmuszanie do pewnych działań. Odkrycia ekonomii behawioralnej stanowią podstawę dla regulacji paternalistycznych nowego typu. Za takie uznają oddziaływanie jedynie na błędy w ludzkim rozumowaniu, które sprawiają, że ludzie nie zachowują się zgodnie ze swoim najlepiej pojętym interesem. W tych wypadkach interwencje mogą być dobrym rozwiązaniem. Paternalizm jednak niesie ze sobą ryzyko odwodzenia ludzi od postępowania zgodnego z ich najlepiej pojętym interesem. Proponują podejście, które nazywają “asymetrycznym paternalizmem”. Interwencję należy uznać za asymetrycznie paternalistyczną, jeśli przynosi duże korzyści osobom, które popełniają błędy, a jednocześnie szkodzi w niewielkim stopniu (lub wcale) tym, które podejmują decyzje racjonalnie (Camerer et al., 2003, s. 1212). Autorzy opowiadają się za takimi interwencjami i upatrują inspiracji do ich projektowania w odkryciach ekonomii behawioralnej.

względem kwestii społecznych i obyczajowych oraz nierzadko łączy się z postulatem aktywnej roli państwa w gospodarce.

Behawioralna ekonomia dobrobytu przejmując od nowej ekonomii dobrobytu pogląd dotyczący tego, na czym powinny być oparte sądy wartościujące w ekonomii. Dobrobyt wynika z realizacji przez jednostkę racjonalnych preferencji. Z tą różnicą, że w tym stanowisku ujawnia się rozdzźwięk pomiędzy tym, co można nazwać deskryptywną teorią racjonalności, a normatywną teorią racjonalności. Leżąca u podstaw nowej ekonomii dobrobytu teoria racjonalności często nie stanowi podstawy do prawidłowego opisu i przewidywania ludzkich zachowań, ponieważ zachowanie są kształtowane przez efekty poznawcze. Mimo to ideał racjonalności rozumianej jako realizacja preferencji wyżej umieszczonych w rankingu nadal stanowi podstawę dla sądów o tym, co jest lepsze dla podejmującej decyzje osoby. W behawioralnej ekonomii dobrobytu racjonalność przestała być kategorią deskryptywną, a stała się normatywną.

Interwencje, których celem jest wpływ na jednostki, aby te postępowały zgodnie z normatywnym ideałem racjonalności, z czasem nazwano interwencjami behawioralnymi. Sunstein (2020, s. 16) wyróżnia trzy typy interwencji behawioralnych: impulsy (ang. *nudge*) (Thaler & Sunstein, 2008), niektóre rodzaje mandatów i niektóre rodzaje podatków np. podatek nakładany na napoje wysokosłodzone (Allcott et al., 2019). Niektórzy autorzy nie zaliczają do tego grona podatków i mandatów żadnego typu, natomiast wprowadzają dodatkowe podziały w szerokiej kategorii impulsu, takie jak *nudge+*, *thinks*, *boost* (por. np. Banerjee & Galizzi, 2024).

Impulsy to interwencje oddziałujące na istotny kontekst podejmowanych decyzji, który Thaler i Sunstein (2008) nazywają architekturą wyboru, mające na celu zniwelowanie negatywnych skutków efektów psychologicznych dla dobrobytu. Autorzy podkreślają, że impuls nie oznacza usunięcia lub nakazania jakiejś alternatywy: "Umieszczenie owoców na wysokości oczu [uczniów w stołówce szkolnej] jest impulsem. Zabranianie spożywania niezdrowego jedzenia nim nie jest." (Thaler & Sunstein, 2008, s. 6). Impulsy mogą przyjmować na przykład formę odpowiednio zaprojektowanych kampanii komunikacyjnych. Przykładowo, zmiana treści listów, przypominających o zaległych podatkach może zwiększyć liczbę osób, które uregulują zaległości. Okazuje się, że taką funkcję mogą pełnić wiadomości napisane przystępniejszym językiem (por. Śliwowski & Wincewicz-Price, 2019) i wskazujące, że większość osób w danej społeczności płaci podatki na czas (co jest wykorzystaniem norm społecznych, o impulsach opartych na normach społecznych zob. Bicchieri & Dimant, 2022). Taka interwencja jest oparta na odkryciach, wskazujących, że ludzie są bardziej skłonni do przestrzegania norm obowiązujących w ich najbliższym otoczeniu. Z kolei impulsy uwzględniające efekt *status quo* mogą być zastosowane przy projektowaniu polityk

publicznych dzięki wykorzystywaniu tzw. klauzuli *opt-out*. Klauzule *opt-out* to mechanizmy prawne, które umożliwiają jednostkom rezygnację z udziału w określonych programach, mimo że domyślnie są one objęte daną polityką. W praktyce oznacza to, że uczestnictwo jest automatyczne, a wyłączenie się wymaga podjęcia aktywnego działania, np. złożenia odpowiedniego oświadczenia lub zgody na odstąpienie. W Polsce wykorzystano je przy okazji wprowadzania Pracowniczych Planów Kapitałowych. Każdy pracownik ma możliwość rezygnacji, jeśli jednak nie podejmie żadnych działań, będzie brał udział w PPK.

W praktyce skuteczność impulsów jest często testowana eksperymentalnie z wykorzystaniem randomizowanych prób kontrolnych (*randomized control trials*). W ramach takich badań porównuje się zachowania grupy kontrolnej (nie poddanej impulsowi) do grup poddanych impulsom o różnej specyfice. Przykładowo w ten sposób można sprawdzać skuteczność różnych sposobów doboru słów przy formułowaniu wiadomości, wykorzystującej normy społeczne.

Nudge+ (Banerjee & John, 2024) to taki impuls, który informuje osobę, że jest ona jego odbiorcą i umożliwia świadome myślenie o nim i o swoim wyborze w tym kontekście. *Nudge+* powstało jako propozycja mająca zniwelować wady tradycyjnych impulsów. Ich celem jest przede wszystkim: (1) zapewnienie, że impuls jest całkowicie przejrzysty dla odbiorców, oraz (2) umożliwienie im świadomego przemyślenia własnych potrzeb przed dostarczeniem impulsu lub po nim. Z psychologicznego punktu widzenia, celem interwencji *nudge+* jest to, aby przy podejmowaniu decyzji osoby wykorzystywały obydwa typy myślenia wyróżnione przez Kahnemana (2013), czyli myślenie szybkie oraz wolne. Pierwsze związane jest z odruchami i impulsywnymi działaniami, a drugie ze świadomym przemyśleniem decyzji. Interwencje typu *thinks* (John et al., 2009), znane również jako impulsy “systemu 2” (Sunstein, 2015), obejmują interwencje wspierające ludzi w przemyśleniu dostępnych i niedrogich alternatyw, zanim zaangażują się w proces wyboru. Z kolei interwencje typu *boosts* polegają na budowaniu kompetencji ludzi, aby mogli oni podejmować lepsze decyzje (Grüne-Yanoff & Hertwig, 2016). W ostatnich latach popularne są również badania porównujące potencjał różnych typów interwencji behawioralnych w porównaniu ze sobą oraz z innymi alternatywnymi formami zmiany zachowań ludzi w różnych kontekstach (np. Hertwig, 2017, Bradt, 2019, Krawiec i in., 2021, Franklin i in., 2019, John i in., 2023).

Allcott, Lockwood i Taubinsky (2019) argumentują, że behawioralna ekonomia dobrobytu powinna uwzględniać też pewne rodzaje podatków. Odnoszą się w tym kontekście do zjawiska tzw. efektów wewnętrznych (ang. *internalities*). Definiują je jako koszty lub korzyści ponoszone przez konsumenta z powodu ignorowania bądź błędnego szacowania

niektórych konsekwencji jego decyzji. Analogicznie do efektów zewnętrznych, pierwszy raz opisanych przez Arthura Pigou, efekty wewnętrzne mogą być pozytywne bądź negatywne. Efekty wewnętrzne należy jednak wyraźnie odróżniać od efektów zewnętrznych. Różnica między przytoczonymi pojęciami dotyczy tego, który podmiot ponosi koszt lub uzyskuje korzyść z podjętej decyzji. Gdy koszt lub korzyść z działania powstaje u osoby trzeciej, mowa o efektach zewnętrznych. Gdy koszt lub korzyść z działania powstaje u konsumenta podejmującego decyzję, mamy do czynienia z efektami wewnętrznymi. Pozytywnym efektem wewnętrznym może być np. zmniejszone prawdopodobieństwo chorób serca w wyniku regularnych ćwiczeń, gdy osoba kierowała się jedynie dbałością o sylwetkę bez świadomości wpływu jej działań na układ krwionośny. Negatywnym efektem wewnętrznym mogą być choroby układu pokarmowego wynikające z palenia tytoniu w wypadku, gdy osoba mylnie sądziła, że to działanie wpływa tylko na układ oddechowy. Negatywne efekty wewnętrzne nie są tym samym, co szkody zdrowotne (ang. *health harms*). Na niektóre szkody zdrowotne konsumenci są gotowi zgodzić się świadomie, ponieważ wyżej cenią przyjemność z konsumpcji. Usługi i towary, których konsumpcja wiąże się z występowaniem negatywnych efektów wewnętrznych, są przez autorów nazywane grzesznymi dobrami (ang. *sin goods*) (Allcott et al., 2019, s. 208). Przykładem tego rodzaju dóbr są papierosy i alkohol, jedzenie typu fast-food lub napoje wysokosłodzone. Uważa się, że konsumenci nie w pełni przyswajają wszystkie konsekwencje konsumpcji tych dóbr. Dzieje się tak z powodu braku dostatecznej wiedzy bądź problemów z samokontrolą. Te dwa czynniki to podstawowe przyczyny negatywnych efektów wewnętrznych.

Występowanie efektów wewnętrznych sprawia, że obserwowany popyt (ang. *observed demand*) na grzeszne dobra jest wyższy niż tzw. popyt utajony (ang. *latent demand*) (Allcott et al., 2019, s. 210). Popyt utajony to taki, który wynika z preferencji utajonych, czyli preferencji, które byśmy mieli, gdyby nie oddziaływały na nas efekty wewnętrzne. Aby niwelować wpływ efektów wewnętrznych na konsumpcję danego grzesznego dobra, należy odpowiednio je opodatkować – wprowadzić tzw. podatki od grzechu (ang. *sin tax*) (Allcott et al., 2019, s. 202). Ich celem byłoby zmniejszenie popytu obserwowanego tak, aby zrównać go z poziomem popytu utajonego. Osobnym wyzwaniem jest ustalenie wielkości oddziaływania efektów wewnętrznych i wyrażenie jej w jednostkach pieniężnych tak, aby ustanowiony podatek wpływał na obserwowany popyt z odpowiednią siłą. Podatki od grzechu mogą być również wykorzystywane do korygowania niekorzystnych skutków efektów zewnętrznych, choć nie jest to już cel bezpośrednio wynikający z założeń behawioralnej ekonomii dobrobytu. W tym wypadku pełnią one rolę rekompensaty za koszty, jakie państwo ponosi na walkę ze skutkami

konsumpcji szkodliwych dóbr. Można starać się wyliczyć go, znając na przykład koszty leczenia chorób spowodowanych przez konsumpcję danego dobra, takich jak cukrzyca typu II lub choroby układu krążenia wśród osób regularnie spożywających napoje wysokosłodzone.

Wszystkie opisane powyżej interwencje behawioralne łączy bazowanie na przekonaniu, że postępowanie zgodne z ideałem racjonalności jest obiektywnie najlepsze. Dlatego też uzasadnione jest oddziaływanie na wybory, które przybliża je do tego ideału.

W ramach nowej ekonomii dobrobytu zakłada się, że wolne wybory odzwierciedlają zgodne z warunkami teorii racjonalnego wyboru preferencje podmiotu, których spełnianie jest tożsame z dobrobytem. W ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu z kolei twierdzi się, że wolne wybory odzwierciedlają zgodne z warunkami teorii racjonalnego wyboru preferencje podmiotu, których spełnienie jest tożsame z dobrobytem tylko jeżeli dana decyzja nie jest wynikiem któregoś z wykazanych eksperymentalnie efektów poznawczych, w BED uznawanych za błędy. W tego typu wypadkach uzasadniona jest interwencja publiczna, której celem jest niwelowanie skutków działania błędów poznawczych. W ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu utrzymano większość elementów myślenia charakterystycznego dla NED. Podstawą wartości nadal są wybory jednostek oddające ich racjonalne preferencje. Zasadnicza różnica polega na tym, że z powodu tego, jak działa ludzka psychika, nie zawsze podejmujemy decyzje w racjonalny sposób.

Efekty poznawcze są błędami, które z powodów zależnych od kontekstu wykrzywiają nasze racjonalne preferencje i sprawiają, że postępujemy w sposób nieoptymalny. W związku z tym, efekty psychologiczne odkryte przez ekonomistów behawioralnych można traktować w sposób analogiczny do tego, jak wcześniej traktowano zawodności rynku (więcej o zawodnościach rynku zob. Giza, 2013). Należy wprowadzać regulacje, których zadaniem jest zwiększanie dobrobytu poprzez niwelowanie negatywnych skutków oddziaływania efektów psychologicznych na dobrobyt. Bubb i Pildes proponują, aby mówić w tym kontekście o behawioralnych zawodnościach rynku (ang. *behavioral market failures*) (Bubb & Pildes, 2014).

W ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu można wyróżnić kilka spokrewnionych podejść, stawiających jednak akcenty w odmienny sposób. Łączy je generalne podejście oraz zachowanie wielu wyborów metodologicznych, jakie stały u podstaw NED. Zachowany zostaje utylitaryzm preferencji i wynikająca z niego interpretacja dobrobytu. Również w wymiarze kryteriów najważniejsza jest efektywność, rozumiana jako spełnianie preferencji znajdujących się wyżej w rankingu. Kluczowa różnica polega jednak na roli, jaką w behawioralnej ekonomii dobrobytu odgrywa racjonalność. Przestała ona być podstawowym sposobem opisu

faktycznych zachowań ludzi, a zaczęła pełnić rolę związaną z ich oceną. Fakt, że w rzeczywistości ludzie nie postępują racjonalnie, sprawił, że dla zwolenników behawioralnej ekonomii dobrobytu takie zachowania stały się ideałem, do którego realizacji należy się zbliżać, również poprzez interwencje wpływające na wybory jednostek. Dla innych, ekonomia behawioralna stanowiła jednak powód do tego, aby odrzucić teoretyczne podstawy nowej ekonomii dobrobytu. Jednym z tych ekonomistów jest Robert Sugden, prominentny krytyk behawioralnej ekonomii dobrobytu.

2.3. Kryterium szans jako wzajemnych korzyści R. Sugdena

Podobnie jak w wypadku behawioralnej ekonomii dobrobytu, punktem wyjścia dla Roberta Sugdena jest uznanie, że w wyniku odkryć ekonomii behawioralnej należy odrzucić ścisły związek obserwowalnych wyborów dokonywanych przez podmioty z maksymalizacją dobrobytu rozumianego jako spełnianie preferencji. Jednak w przeciwieństwie do zwolenników BED, jest on zdania, że należy w związku z tym zrezygnować z kategorii dobrobytu pojmowanego jako spełnianie preferencji. Sugden proponuje inne kryterium dla ekonomii normatywnej: kryterium szans (ang. *opportunity*). Zgodnie z nim, należy zwiększać zakres szans jednostek do robienia tego, co pragną. Jak sam to ujmuje: “Można powiedzieć, że osoba jest uważana za zamożną w takim stopniu, w jakim doświadcza tego, czego w rzeczywistości pragnie.” (Sugden, 2010, s. 55). Sam fakt, że ludzie czegoś chcą jest dla Sugdena wystarczający. W NED to, czego ludzie chcą, również było podstawą dla wartościowania, ale było to uzasadnione racjonalnymi preferencjami. Również w SED punktem wyjścia do rozważań o dobrobycie było zaspokajanie pragnień i była to jedyna autoteliczna wartość. W SED wyjaśnione to było w kategoriach specyficznej wersji utylitaryzmu, która dopuszczała możliwość porównań użyteczności między dwiema osobami. Sugden świadomie rezygnuje z wszelkiej dodatkowej podbudowy swojego twierdzenia. W wyborach, jakie ludzie podejmują w transakcjach rynkowych, przejawia się to, ile są gotowi za coś zapłacić. Nic więcej – zdaniem Sugdena – nie jest ważne z perspektywy ekonomii. Sugden rezygnuje z filozoficznego ugruntowania tego stanowiska w utylitaryzmie pragnień bądź utylitaryzmie preferencji.

Zgodnie z rozumowaniem Sugdena to, w jakim stopniu jesteśmy w stanie zaspokoić nasze pragnienia, jest silnie uzależnione od innych. Ludzie pragną różnych dóbr i usług, więc zbiór szans dostępnych osobie jest zawsze uzależniony od pragnień innych członków społeczności, a także funkcjonowania rynku, który umożliwia zawieranie transakcji

zaspokajających pragnienia obu stron. Tak rozumiane kryterium szans obejmuje powiązanie pragnień i szans poszczególnych członków społeczeństwa, stąd jego drugie możliwe sformułowanie: "osoba jest zamożna, będąc w stanie wybrać to, czego pragnie i za co jest gotowa zapłacić" (Sugden, 2010, s. 55). Płacąc drugiej osobie dajemy jej w zamian coś, co ma spełniać jej pragnienia. Szanse danej osoby na rynku są związane z możliwością przekazania pewnej korzyści komuś innemu – drugiej stronie transakcji. To powód, dla którego Sugden mówi o kryterium "szans jako wzajemnych korzyści" (ang. *opportunity as a mutual advantage* – w skrócie OMA). Podstawowy mechanizm wymiany rynkowej jest więc grą o sumie dodatniej. Do transakcji dochodzi wówczas, kiedy obie strony ich chcą, bo zyskują to, co jest im potrzebne.

Stanowisko Roberta Sugdena wywodzi się z tradycji kontraktarianizmu. Z tej pozycji argumentuje on za odrzuceniem reinterpretacji dobrobytu zaproponowanej przez BED. Tradycja ta ma swoje początki w filozofii, w pismach teoretyków umowy społecznej, takich jak Thomas Hobbes, John Locke czy David Hume. Stanowiska tych twórców znacząco się różniły, przy czym miały wspólny mianownik. Mianowicie, wszelkie instytucje życia społecznego powinny być interpretowane jako wynik wzajemnie korzystnej umowy pomiędzy jednostkami. Bezpośrednim poprzednikiem Sugdena w zastosowaniu perspektywy kontraktarianizmu w rozważaniach stricte ekonomicznych był James Buchanan (np. 1964, 1999). Autor ten jeszcze przed powstaniem ekonomii behawioralnej twierdził, że priorytetem dla ekonomistów nie powinna być kwestia maksymalizacji dobrobytu, lecz zagadnienie projektowania takich instytucji, które poszerzają możliwości ludzi do dokonywania wolnych wyborów i angażowania się w dobrowolną, wzajemnie korzystną wymianę.

Rozwój OMA można postrzegać jako aktualizację i uszczegółowienie stanowiska Buchanana z uwzględnieniem ekonomii behawioralnej. Z perspektywy metodologicznej, można wskazać dwa główne argumenty Sugdena za odrzuceniem BED: ontologiczny (wskazujący na problemy związane z oddzieleniem tego, co wynika z „racjonalnego ja”, a co z błędów poznawczych) oraz polityczny (odnoszący się do pytania o „adresata ekonomii normatywnej”), przy czym jedynie drugi stanowi jednocześnie linię argumentacji na rzecz OMA. Zostaną one przedstawione w takiej kolejności.

Sugden wraz ze współautorami (Infante et al., 2016) twierdzą, że postulowanie interwencji behawioralnych opiera się na przekonaniu, jakoby wewnątrz każdego człowieka istniał „wewnętrzny racjonalny podmiot” (ang. *inner rational agent*), który nie realizuje swoich preferencji, ponieważ popełnia błędy wynikające z jego „psychologicznej powłoki” (ang. *psychological shell*). W BED przyjmuje się więc mocne i kontrowersyjne założenie o

dwoistej naturze człowieka. Człowiek składa się z prawdziwego, ukrytego i racjonalnego „ja” oraz niekiedy przytłaczających ten wewnętrzny podmiot mechanizmów psychologicznych. Aby uzasadnienie BED było możliwe, przyjmuje się też drugie założenie, zgodnie z którym za pomocą metod naukowych możliwe jest poznanie tego, co jest wewnętrznym racjonalnym podmiotem, a co jedynie ową psychologiczną powłoką. Co więcej, interes jednostki ma być utożsamiony właśnie z interesem wewnętrznego racjonalnego podmiotu, z realizacją jego „ukrytych preferencji”. Dopiero przyjmując te wszystkie wysoce kontrowersyjne założenia – jak wynika z krytyki Sugdena i innych – sensowne staje się postulowanie interwencji behawioralnych. Mają one bowiem pomagać podmiotowi działać w sposób realizujący jego ukryte preferencje, czyli pomagający wewnętrznemu racjonalnemu ja uniknąć negatywnego wpływu psychologicznej powłoki na dobrobyt.

Argument polityczny opracowany przez Sugdena dotyczy kwestii adresata ekonomii normatywnej. Według niego ekonomiści normatywni mają pewne wyobrażenie dotyczące roli, jaką ich prace mają odgrywać w kształtowaniu polityk publicznych. Kluczowym elementem tego wyobrażenia jest wybór adresów dla ich rekomendacji. Sugden mówi, że istnieją różne modele opisujące, czym jest ekonomia normatywna. Wyróżnia on trzy takie modele: *dobrodusznego autokraty, rozumowania publicznego oraz kontraktariański*.

Sugden uważa, że bardzo wielu ekonomistów normatywnych *implicite* pisze tak, jakby odbiorcą ich zaleceń był oświecony, dobroduszny autokrata (Sugden, 2018, s. 20), względem którego pełnią rolę doradców. Zdaniem Sugdena tak właśnie tworzą autorzy nowej ekonomii dobrobytu oraz behawioralnej ekonomii dobrobytu. Ich opisy i rekomendacje są formułowane tak, jakby doradzali co robić komuś, kogo jedynym celem w rządzeniu jest dobro społeczeństwa i kto jest w stanie wdrożyć te zalecenia w życie (jednostkowo sprawuje władzę autorytarną). Sugden alternatywnie definiuje model dobrodusznego autokraty jako sposób formułowania rekomendacji w taki sposób, aby domyślnie uzupełniał je komentarz: "Gdybym był bezstronnie dobrodusznym autokratą, to właśnie to bym zrobił." (Sugden 2018, s. 23). Model ten – jako spójny z ekonomią dobrobytu głównego nurtu – jest najbardziej rozpowszechniony w ekonomii normatywnej.

Drugą alternatywą opisaną przez Sugdena jest model rozumowania publicznego, reprezentowany np. przez Amartyę Sena (Sugden 2018, s. 28). W tym wypadku adresatami ekonomii normatywnej są jednostki jako obywatele biorący udział w racjonalnej publicznej dyskusji. Jej celem ma być sformułowanie bezstronnej oceny dotyczącej tego, co jest społecznie pożądane. Zakłada się tu, że w dyskursywnym procesie ludzie mogą dojść do wspólnych wniosków na temat tego, co powinno być cenione i promowane. W tym modelu

ekonomiści spełniają rolę podobną do sądowej ławy przysięgłych, która pomaga osiągnąć obiektywne rozstrzygnięcie w oparciu o przedstawiane racje.

Model kontraktariański za adresata ekonomii normatywnej przyjmuje konkretne jednostki, ludzi traktowanych indywidualnie (Sugden 2018, s. 38), spośród których każdy ma swoją historię oraz pragnienia. Jednostki przede wszystkim dbają o własne interesy oraz angażują się w wymianę z innymi jednostkami. Celem takich transakcji jest osiągnięcie obopólnej korzyści zaangażowanych stron. W tym ujęciu rolą ekonomisty jest bycie mediatorem – osobą, która pomaga w zawieraniu wzajemnie korzystnych umów, przede wszystkim poprzez wspieranie konstruktywnych instytucji.

Idee Sugdena nawiązują do liberalnej tradycji J.S. Milla i jego ujęcia wolności jednostki (Sugden 2010, s. 59). Zgodnie z zasadą wolności Milla ludzie powinni móc działać tak, jak im się podoba, “pod warunkiem ponoszenia konsekwencji, jakie mogą nastąpić – bez żadnej przeszkody ze strony naszych bliźnich, dopóki nasze czyny im nie szkodzą, choćby nawet uważali nasze postępowanie za głupie, przewrotne lub niesłuszne” (Mill et al., 2006). Dla Sugdena główną wartością nie jest dobrobyt, ale tak rozumiana wolność. Sugden jest zwolennikiem gospodarki wolnorynkowej, ale jego motywacje są inne niż te przedstawione w nowej ekonomii dobrobytu. Konkurencyjne rynki są dobre nie dlatego, że jest to efektywny sposób zaspokajania ludzkich preferencji, ale dlatego, że jest to struktura instytucjonalna, która stwarza możliwości dla wszelkich dobrowolnych transakcji, jakie ludzie mogą chcieć zawrzeć, czyli do realizacji wolności. Każda dobrowolnie zawarta transakcja przynosi obopólną korzyść jej uczestnikom. Sugden wyjaśnia swój punkt widzenia: "mówiąc, że dana transakcja jest 'korzystna' dla danej osoby, nie mówi się o tym, jak ta transakcja promuje jej dobrobyt, ani o jej zgodności z jej rzekomo racjonalnym planem na życie; mówi się jedynie o tym, że w momencie, w którym dokonywany jest dany wybór, jest on dokonywany dobrowolnie" (Sugden 2010, s. 57).

Pomimo że do pojęcia szans (*opportunities*) odnosili się już inni autorzy, m. in. Amartya Sen (por. Sugden, 2010, s. 47), zdaniem Roberta Sugdena jego podejście wyróżnia potraktowanie szans jako pojęcie otwarte (*open-ended*), to znaczy takie, które z definicji dopuszcza zmienność i nieokreśloność zawartości tego, czym są pożądane szanse. Nie można – zdaniem Sugdena – przyjmować kryterium zbioru szans (*opportunity set*) jako podstawy do pomiaru i porównań sytuacji osób. Zakłada to bowiem wartościowanie oparte na czymś innym niż aktualna chęć osoby podejmującej decyzje. W związku z tym, najlepszym sposobem na pomiar tak rozumianych szans, jakimi dysponują poszczególne osoby, jest odwołanie się do realnego dochodu, jakim dysponują. Dochód rozporządzalny najlepiej bowiem uwzględnia

problem otwartości pojęcia szansy. Szanse zawsze są związane z transakcjami oraz obopólną korzyścią podmiotów rynkowych. Rozporządzając daną kwotą pieniędzy, każdy może kupić to, co akurat zechce, pod warunkiem, że ktoś akurat będzie chciał to w ramach tych ograniczeń sprzedać.

Pytanie o to, co jest naprawdę dobre dla jednostek i co to w ogóle znaczy "być dobrym" dla kogoś, pozostaje poza domeną ekonomii. Rozstrzygnięcia w tej sprawie należą do poszczególnych osób. Ekonomia normatywna zajmuje się jedynie warunkami, jakie powinien spełniać system, aby jednostki mogły realizować to, co uważają za wartościowe. Sugden zwraca uwagę na dwa argumenty za takim podejściem: epistemologiczny i moralny. Pierwszy polega na tym, że tylko dana osoba może wiedzieć, co służy jej interesom. Nikt inny nie jest w stanie "wejść w czyjeś buty", aby poznać wszystkie jego przeżycia i pragnienia (Sugden, 2008, s. 229, 2010, s. 49). Drugi argument dotyczy wymiaru odpowiedzialności każdej osoby za własne życie. Każdy może oraz powinien decydować o swoim życiu zgodnie z własnym sumieniem, bez konieczności rozliczania się z innymi, akceptując tym samym konsekwencje swych decyzji (Sugden, 2018, s. 28). Sugden (2010, s. 55) pisze wręcz, że w jego modelu miejsce tradycyjnego dla ekonomii normatywnej podmiotu racjonalnego zajmuje "podmiot odpowiedzialny" (ang. *responsible agent*).

Powyższe argumenty są blisko związane z charakterystycznym dla ekonomii kontraktariańskiej instytucjonalnym postrzeganiem rynku. Opierając się na pracach Jamesa Buchanana, Sugden twierdzi, że "Rynek (...) nie jest środkiem do osiągnięcia czegokolwiek (...)" (Sugden, 2018, s. 35). Stwierdzenie to należy interpretować w odwołaniu do zaprezentowanego rozumowania. Nie ma żadnych sensownych podstaw, by powiedzieć, jakie mogłyby być konkretne cele funkcjonowania rynku (takie jak np. maksymalizacja dobrobytu społecznego). Należy skupić się na takim zorganizowaniu instytucji rynkowych, które umożliwia jednostkom decydowanie o własnym życiu oraz angażowanie się w transakcje, które same postrzegają jako korzystne.

Sugden utożsamia jedyne źródło wartościowania w ekonomii z tym, co ludzie wybierają dla siebie. W tym względzie prezentuje więc stanowisko tożsame z nową ekonomią dobrobytu. Uważa jednak, że takie stanowisko nie wymaga podbudowy teoretycznej w postaci koncepcji dobrobytu związanej ze spełnianiem racjonalnie uporządkowanych preferencji. Fakt, że ludzkie wybierają dla siebie to, co jest dla nich dobre, przez Sugdena jest przyjmowane jako bazowe założenie. Uważa on, że ekonomia normatywna zawsze oparta jest na jakichś filozoficznych lub etycznych podstawach. Ekonomia behawioralna pokazuje jednak, że utylitaryzm preferencji nie jest odpowiedni do spełniania tej roli. Sugden utrzymuje stanowisko

minimalizmu normatywnego, zgodnie z którym źródło wszelkiej normatywności w ekonomii wywodzi się z decyzji podejmowanych przez ludzi (Kwarciański & Turek, 2021).

Sugden odrzucił koncepcję dobrobytu, ale zachował inne istotne elementy nowej ekonomii dobrobytu, w tym absolutne poszanowanie względem wyborów dokonywanych przez jednostki, jakiekolwiek by one nie były. Z tego względu jest wielkim zwolennikiem jak najmniejszego ingerowania w konkurencyjny rynek oraz odrzucenia paternalistycznych interwencji. Interwencje i regulacje powinny dotyczyć tylko poprawiania warunków do wzajemnie korzystnej wymiany. Podtytuł książki Roberta Sugdena – w której przedstawia pełne stanowisko OMA – brzmi *A Behavioural Economist's Defence of the Market*. Jego obrona gospodarki rynkowej przed opartym na ekonomii behawioralnej paternalizmem jest zbudowana w oparciu o kryterium szans do osiągnięcia obopólnych korzyści z transakcji rynkowych.

Podobny punkt wyjścia, tj. uznanie części dorobku nowej ekonomii dobrobytu oraz chęć uwzględnienia odkryć ekonomii behawioralnej w ramach ekonomii normatywnej, prowadzi Sugdena do przeciwnych postulatów niż w wypadku zwolenników behawioralnej ekonomii dobrobytu. Sugden bardzo dużo uwagi poświęca wymiarowi problemu uzgodnienia, który związany jest z filozoficznymi i etycznymi podstawami ekonomii dobrobytu, np. wartościom takim jak odpowiedzialność i wolność, dualistycznej ontologii BED czy zagadnieniu adresata ekonomii normatywnej. Głównie tego rodzaju argumenty formułuje przeciwko BED oraz za OMA. Podejście Sugdena do problemu uzgodnienia jest pod tym względem przeciwne do kolejnego omawianego stanowiska, jakim jest podejście instrumentalistyczne. W reakcji na problem uzgodnienia zwolennicy podejścia instrumentalistycznego postulują, aby zrezygnować z rozważania tych teoretycznych podstaw ekonomii dobrobytu.

2.4. Podejście instrumentalistyczne

Część autorów jest zdania, że właściwą reakcją na odkrycia ekonomii behawioralnej nie jest rozważanie teoretycznych problemów z zakresu metodologii czy też teorii dobrobytu. Uważają oni, że przede wszystkim są one poszerzeniem zbioru dostępnych dla ekonomistów metod oraz zasobu wiedzy. Należą do nich Raj Chetty (2015), który proponuje “pragmatyczne podejście” do ekonomii behawioralnej czy Gary Bolton i Alex Ockenfels (2012), którzy przedstawiają projekt behawioralnej inżynierii ekonomicznej (ang. *behavioral economic engineering*). Ze względu na ujęcie ekonomii jako dziedziny, która ma służyć praktyce i w której kwestia

realizmu założeń nie jest zagadnieniem istotnym z punktu widzenia oceny teorii, zbiorczo taką postawę nazywam podejściem instrumentalistycznym.

Chetty twierdzi, że rozważanie problemu uzgodnienia ekonomii behawioralnej ze standardowym podejściem ekonomii dobrobytu jako kwestii teoretycznej jest bezowocne. Jedynie praktyczna strona wiedzy behawioralnej jest jego zdaniem interesująca. Uwagę należy skupić na wartości ekonomii behawioralnej dla udoskonalenia praktyki związanej z modelowaniem ekonomicznym, predykcją oraz projektowaniem polityk publicznych.

Cele stawiane przed ekonomistami Chetty traktuje jako dane zewnętrznie. Ekonomia nie polega na ustalaniu, co jest dobre, a co złe, ale zaprojektowaniu działań, które pomogą efektywnie osiągnąć zakładane zmiany. W tym celu konstruowane są modele ekonomiczne, które na bazie uogólnionych prawidłowości pozwalają przewidywać konsekwencje różnych wydarzeń i polityk publicznych. Wiedza płynąca z modeli ma wspierać realizację danych z zewnątrz celów w sposób optymalny.

Chetty wskazuje na trzy obszary zastosowania wiedzy wynikającej z ekonomii behawioralnej do modeli ekonomicznych. Po pierwsze, ekonomia behawioralna oferuje nowe narzędzia dla polityk publicznych, które można wykorzystać do wpływania na zachowania ludzi (jego zdaniem to nie ekonomia ma udzielić odpowiedzi na pytanie o zasadność takich interwencji). Po drugie, ekonomia behawioralna może przynieść lepsze przewidywania dotyczące skutków istniejących polityk. Po trzecie, ekonomia behawioralna generuje nowe implikacje w zakresie dobrobytu, ponieważ pokazuje różnicę pomiędzy doświadczaną użytecznością, stanowiącą podstawę dobrobytu a „decyzyjną użytecznością podmiotu” (ang. *agent's decision utility*), w której podmiot często maksymalizuje coś innego niż dobrobyt.

Jak widać, Chetty mimo wszystko używa podstawowych pojęć ekonomii normatywnej, takich jak dobrobyt, efektywność czy użyteczność. Uznaje on jednak, że definiowanie i ocenianie tych pojęć i kryteriów leży poza granicami ekonomii jako nauki. Chetty w tym punkcie zauważa, że podobne stanowisko przyjmuje też Amartya Sen (1979; 1985), gdy odrzuca tzw. welferyzm. Sen w przeciwieństwie do Chetty'ego uważał jednak, że systematyczne rozważania o wartościach do oceny spraw społeczno-gospodarczych są istotnym, wręcz nieodzownym, elementem ekonomii. Chetty uznaje, że istotą ekonomii jest nauka pozytywna, która służy zewnętrznym wobec niej celom. W tym aspekcie metodologii Chetty'ego najbliższej do nurtu ekonomii dobrobytu związanego z funkcją dobrobytu społecznego (FDS) (zapoczątkowaną przez Bergsona, 1938). W FDS z jednej strony uznaje się, że wartości i inne nienaukowe elementy są konieczne przy rozważaniu praktycznych pytań z

zakresu ekonomii dobrobytu, ale jednocześnie, że są one dane egzogenicznie, pochodzą spoza ekonomii, z systemu politycznego.

Irracjonalności w zachowaniach jednostek wykazane przez ekonomię behawioralną w perspektywie Chetty'ego czasem można zaliczyć do kategorii niedoskonałości rynku. Efekty poznawcze czasem zakłócają procesy rynkowe w taki sposób, że ich wynik jest nieoptymalny. W niektórych wypadkach Chetty uznaje, że taką rolę należy przyznać też efektom zewnętrznym, i że podobnie postępował Pigou (Chetty, 2015, s. 2). W polityce ekonomicznej występują sytuacje, kiedy interwencje gospodarcze są uzasadnione niwelowaniem niedoskonałości rynkowych. W taki sposób wyjaśnione są też w podejściu instrumentalistycznym interwencje behawioralne.

Dla Chetty'ego naturalnym jest rozumieć dobrobyt w odniesieniu do realizacji preferencji. Uwzględnienie ekonomii behawioralnej ma zapewnić dokładniejsze i solidniejsze rekomendacje dla optymalnej polityki gospodarczej niż te uzyskiwane z tradycyjnych "modeli neoklasycznych". Odwołuje się przy tym do tradycji "ekonomii neoklasycznej" przez którą rozumie paradygmat panujący od drugiej połowy XX wieku w ekonomii głównego nurtu (Chetty, 2015, s. 1). Nie trzyma się w tym aspekcie historycznego znaczenia tego terminu, który – jak pokazuje Colander (2000) – w ścisłym sensie oznacza czasy rewolucji marginalistycznej i lata następujące bezpośrednio po niej (między 70. XIX w. a 30. XX w.). Główny nurt w ekonomii drugiej połowy XX wieku był bardziej pluralistyczny i eklektyczny niż tylko tradycja ekonomii neoklasycznej.

Chetty wielokrotnie powołuje się na *Eseje* Milтона Friedmana (Friedman, 1953). Przede wszystkim, gdy twierdzi, że rozważania dotyczące normatywnej istoty dobrobytu czy użyteczności nie są jego polem zainteresowania. Wykracza to poza dziedzinę ekonomii pozytywnej, nie jest to kwestia faktów, tylko wartości. Od Friedmana Chetty bierze też przekonanie, że nie warto się zajmować prawdziwością czy też realizmem założeń. Jedyną miarą naukowej oceny ekonomii pozytywnej jest jej zdolność do predykcji. Wartość założeń w teorii może brać się tylko z tego, że pomagają formułować testowalne empirycznie hipotezy o dużej mocy predykcyjnej. Chetty w swojej metodologii przyjmuje więc wszystkie istotne elementy instrumentalistycznej metodologii wyrażonej przez Friedmana.

Konstruując model ekonomiczny podejmuje się decyzje dotyczące tego, które spośród konkurencyjnych założeń przyjmie. Odkrycia behawioralne poszerzają zasób możliwości modelowania. Zależnie od potrzeb, w modelu można przyjąć teorię racjonalnego wyboru lub zdecydować się na konkurencyjne, behawioralne założenia. W wyniku tej elastyczności można rozszerzać zakres wiedzy oraz proponować nowe narzędzia polityki publicznej. Dlatego

zagadnienie interwencji behawioralnych dla instrumentalistów nie jest problemem teoretycznym tylko pragmatycznym i należy je włączyć do szerokiego grona narzędzi w dyspozycji ekonomistów. Można w ten sposób lepiej rozwiązywać niektóre palące problemy społeczne, np. związane z niskim poziomem oszczędności emerytalnych. Instrumentalizm Friedmana bronił modeli neoklasycznych, bo pomimo że przyjmują nierealistyczne założenia pomagają przewidywać skutki różnych wydarzeń w gospodarce. W instrumentalizmie Chetty'ego stanowić ma to również argument za włączeniem elementów behawioralnych do modeli i wdrażaniem interwencji behawioralnych, kiedy jest to przydatne.

Podobna w duchu jest propozycja Garego Boltona i Axela Ockenfelsa (2012), którzy rozwijają "behawioralną inżynierię ekonomiczną" (ang. *behavioral economic engineering*). Aby wyjaśnić ten termin, za Benem Bernanke rozróżniają naukę ekonomii, inżynierię ekonomiczną oraz zarządzanie (*managament*). Nauka rozwija teorie. W oparciu o teorie, inżynieria zajmuje się projektowaniem mechanizmów i instytucji, w ramach których realizowane są ekonomiczne aktywności. Przykładami takich mechanizmów i instytucji są reguły funkcjonowania rynku energii, aukcje pasm telekomunikacyjnych, zasady handlu emisjami, reguły zamówień publicznych itd. Ostatni element to zarządzanie procesami działającymi w ramach powołanych instytucji i mechanizmów tak, aby zapewniały one realizację celów oraz były stabilne.

Postulat, jaki przedstawiają Bolton i Ockenfels, sprowadza się do tego, aby rozwijać badania poszerzające zakres wiedzy behawioralnej pomocnej przy projektowaniu instytucji i mechanizmów rynkowych. Mogą być one lepiej dopasowane do ludzkiego zachowania, dzięki czemu będą bardziej skutecznie realizować swoje cele, a także mogą wykazać się większą stabilnością. Cele i oceny są czymś zewnętrznym, a odkrycia ekonomii behawioralnej poszerzają zakres wiedzy w ramach ekonomii pozytywnej.

Autorzy tacy jak Chetty, Bolton czy Ockenfels nie uznają, że odkrycia behawioralne są czymś jakościowo odmiennym krajobraz ekonomii, w tym ekonomii dobrobytu. W ramach podejścia instrumentalistycznego nie uznaje się za kryterium normatywne efektywności rozumianej przez pryzmat racjonalnych preferencji. Kryterium jest tutaj efektywność, ale rozumiana jako optymalne realizowanie zewnętrznie danych celów. Niewiele zmienia to w praktyce ekonomicznej. Należy stosować wszystkie działające metody i czerpać z nowych dostępnych danych. W ramach takiego podejścia do problemu uzgodnienia, poza obszar zainteresowania wyklucza się refleksję o kryteriach oceny gospodarki, celach polityk publicznych lub też instytucji ekonomicznych. Cel instrumentalistów jest więc skromniejszy niż w wypadku wyżej omawianych autorów. Podejście instrumentalistyczne przyjmuje w

odniesieniu do problemu uzgodnienia więcej badaczy (np. Madrian, 2014 lub Bhargava & Loewenstein, 2015). Reiss (2012) w trzech hasłach (oryg. *three cheers*) w obrazowy sposób podsumowuje argumentację na rzecz podejścia instrumentalistycznego w ekonomii: (1) Gdy teoria jest przydatna, prawda jest zbędna. (2) Jest coś niepokojącego w strukturze przyczynowej. (3) Lepiej robić, co się da, niż gonić za tęczą. Część autorów poszło tą drogą w odniesieniu do problemu uzgodnienia. Zupełnie inną odpowiedź na problem uzgodnienia proponują zwolennicy podejścia tożsamościowego, dla których ustalenia ekonomii behawioralnej stanowią argumentem na rzecz przemyslenia wszystkich praktycznych oraz teoretycznych aspektów ekonomii normatywnej.

2.5. Podejście tożsamościowe

Podejście tożsamościowe w odpowiedzi na problem uzgodnienia jest w pewnym sensie biegunowo przeciwstawne względem podejścia instrumentalistycznego. W ramach podejścia tożsamościowego odkrycia ekonomii behawioralnej są przede wszystkim inspiracją dla przemyslenia kryteriów i celów ekonomii dobrobytu. W podejściu tożsamościowym przyjmuje się, że ekonomia behawioralna, korzystając z odkryć psychologii, na dobre podważyła rolę racjonalności w uzasadnianiu celów polityk publicznych. Psychologii jednak nie traktują oni tylko jako dziedziny, która coś podważa. Należy w niej również szukać odpowiedzi, jakich kryteriów i wartości szukać w zamian. W ramach podejścia tożsamościowego postuluje się “wzięcie psychologii na serio” (M. Dold et al., 2024) i wykorzystanie wiedzy psychologicznej do określenia kierunków interwencji behawioralnych. Najważniejszym propagatorem tego stanowiska jest Malte Dold, który – często we współpracy z innymi autorami – analizuje różne aspekty związane z problemem uzgodnienia oraz rozwija podejście tożsamościowe (Dold, 2018; Dold & Schubert, 2018; Dold & Lewis, 2022; Dold & Stanton, 2021).

W podejściu tożsamościowym źródeł wartości dla ekonomii normatywnej nie szuka się w osiągniętych celach, takich jak zwiększony poziom dobrobytu. Psychologia – jak wskazują autorzy – zwraca uwagę, że w rozwoju i poprawie sytuacji życiowej człowieka ważny jest proces, w którym człowiek rozwija się jako jednostka. Dold i Schubert uważają, że w kontekście problemu uzgodnienia należy skupiać się na tym, jak postrzegany jest podmiot podejmujący decyzje. Podobnie jak wcześniej w ekonomii dobrobytu teoria podmiotu stała u podstaw utylitaryzmu pragnień Pigou, jak i utylitaryzmu preferencji NED. Każda z teorii opisujących lub oceniających decyzje zakłada jakieś rozumienie podmiotu działania. Jest to też element każdego nurtu ekonomii dobrobytu oraz podstawa dla postulatów dotyczących

interwencji behawioralnych. Bazując na tym spostrzeżeniu, podejście tożsamościowe proponuje nową koncepcję podmiotu dla polityki publicznej, która oparta jest na pojęciu tożsamości jednostki. Zgodnie z interpretacją twórców podejścia tożsamościowego, tożsamość w psychologii rozumiana jest jako coś, co każdy kształtuje w trakcie życia przez dokonywane wybory oraz samorefleksję¹³.

Autorzy podejścia tożsamościowego krytykują pozostałe odpowiedzi na problem uzgodnienia biorąc pod uwagę dwa aspekty: konsekwencje ekonomii behawioralnej dla ekonomii normatywnej oraz teorię podmiotu. Problemy wyrażone w tej krytyce stanowią punkt wyjścia dla podejścia tożsamościowego, dlatego zostanie ona przedstawiona poniżej.

Zwolennicy podejścia tożsamościowego wskazują, że podejście instrumentalistyczne nie jest – wbrew swoim założeniom – całkowicie neutralne etycznie. Instrumentaliści starają się formułować zalecenia dla polityk, które są rzekomo wolne od wartościowania, ponieważ są oparte jedynie na neutralnym etycznie rachunku relacji środków do egzogenicznych celów. Pomijane są jednak dwa kluczowe pytania. Po pierwsze, skąd biorą się cele polityki gospodarczej. Po drugie, czy ekonomiści nie powinni brać udziału w ich krytycznej analizie. Porównanie alternatywnych instrumentów – jak argumentują zwolennicy podejścia tożsamościowego – również wymaga pewnych kryteriów do oceny skutków możliwych polityk. Nie zmienia tego uznanie ogólniejszych celów polityki za dane, ponieważ na poziomie optymalizacji również dokonuje się szeregu rozstrzygnięć. Ponadto, instrumentalisci często za oczywisty punkt wyjścia przyjmują tradycyjne pojęcia ekonomii dobrobytu, które powstały w ramach konkretnych teorii metodologicznych, opierających się również na rozbudowanych teoriach normatywnych (np. dobrobyt jako użyteczność utożsamiona ze spełnianiem racjonalnych preferencji).

Zwolennicy podejścia tożsamościowego w behawioralnej ekonomii dobrobytu krytykują implikacje tej teorii związane z rozdzieleniem podmiotu na część racjonalną i nieracjonalną. BED ma na celu zidentyfikowanie podzbioru racjonalnych preferencji podmiotu, które, gdy są spełnione, wskazują na wzrost dobrobytu. Przyjmuje się, że taki podzbiór istnieje pomimo często obserwowanej niespójności w preferencjach jednostek w odniesieniu do obserwowalnych wyborów. Identyfikacja tego podzbioru stanowi kluczowe wyzwanie teoretyczne oraz praktyczne dla behawioralnej ekonomii dobrobytu. Postuluje się "oczyszczanie" ujawnionych preferencji, aby odkryć "prawdziwe" preferencje jednostki, wolne

¹³ W psychologii opracowano wiele teorii tożsamości. Autorzy podejścia tożsamościowego zdają się czerpać najwięcej z teorii tożsamości narracyjnej, która kładzie nacisk na samorefleksję nad dokonywanymi wyborami jako podstawę tożsamości. Teoria tożsamości narracyjnej została opracowana w latach 80. XX wieku przez Dana McAdamsa (por. McAdams, 2009).

od błędów poznawczych. Interwencje behawioralne mają sprawiać, że to właśnie podzbiór racjonalnych preferencji będzie realizowany. Dold i Schubert wskazują więc na tę samą słabość BED, o której pisał Robert Sugden. Mianowicie, że opiera się na problematycznym filozoficznie dualistycznym modelem jednostki. Wewnętrzny, racjonalny podmiot nie jest tożsamy z człowiekiem ograniczonym przez psychikę. Powoduje to co najmniej trzy zasadnicze problemy. Jeśli przyjmiemy *homo oeconomicus* jako normatywny wzór, ekonomia behawioralna staje się "problemem" do przewyciężenia. Istnieją jednak bardzo mocne przesłanki naukowe za tym, że owe "błędy" są kluczowe dla ludzkiego funkcjonowania, a nawet przetrwania. Po drugie, brak jest jakiegokolwiek psychologicznego uzasadnienia wyidealizowanej wizji ukrytych preferencji jako spójnych i niezależnych od kontekstu. Po trzecie, takie dualistyczne patrzanie na człowieka jest bardzo problematyczne z perspektywy koncepcji tożsamości osobowej.

Podstawowe twierdzenie Sugdena głosi, że jednostki powinny mieć swobodę realizowania preferencji, która wygrywa w momencie wyboru. Zwolennicy podejścia tożsamościowego argumentują jednak, że ta perspektywa pomija to, jak bardzo ograniczona jest większość wyborów, zarówno poznawczo, jak i materialnie. Twierdzenie Sugdena, iż odpowiedzialny podmiot nigdy nie chciałby ograniczać zewnętrznie swoich możliwości, nie znajduje odzwierciedlenia w rzeczywistości. W praktyce rozwijanie samokontroli, rozumianej jako powstrzymywanie doraźnych pragnień, oraz samoograniczenie poprzez wpływ na okoliczności, są kluczowe dla ludzkiego życia. Model tożsamości osobowej w ujęciu Sugdena zakłada, że jednostki zaakceptują każdą preferencję, niezależnie od tego, jak niespójna z pozostałymi czy ekscentryczna ona jest. Ludzka zdolność do krytycznej refleksji nad preferencjami, tak istotna z perspektywy psychologii, w OMA pozostaje niewyartykułowana.

W ramach podejścia tożsamościowego, w miejsce jednego z wariantów utilitaryzmu charakterystycznych dla większości nurtów ekonomii dobrobytu, postuluje się teorię samostanowienia (ang. *Self-Determination Theory*) jako źródło kryteriów normatywnych dla oceny polityki publicznej. Perspektywa SDT kładzie nacisk na samostanowienie (self-determination) rozumiane jako proces, a nie na rezultat tego procesu w postaci np. zaspokojenia pragnień bądź preferencji. Kryteria normatywne wynikają z podstawowych potrzeby rozpoznanych przez psychologię: autonomii, kompetencji i relacyjności. Autonomia odnosi się do doświadczenia dobrowolności i chęci działania, gdy czyny, myśli i uczucia jednostki są jej własne i przez nią zaakceptowane. Kompetencja dotyczy doświadczenia skuteczności i biegłości w podejmowanych działaniach. Relacyjność oznacza doświadczenie ciepła, więzi i troski oraz jest zaspokajana poprzez łączenie się i poczucie znaczenia dla

innych. Te trzy potrzeby stanowią, według SDT, psychologiczne składniki odżywcze niezbędne dla rozwoju, integralności i wzrostu jednostki. W tym realizuje się postulat “brania psychologii na serio” (M. Dold et al., 2024), który proponują zwolennicy podejścia tożsamościowego.

Dold i Schubert postulują, aby ekonomiści przestali myśleć o indywidualnych preferencjach w danym momencie czasu i zwrócili uwagę na ewolucję preferencji w czasie. Kluczowe dla problemu uzgodnienia będzie uwzględnienie jakości procesu, w ramach którego preferencje się kształtują. Jest to proces tworzący tożsamość danej osoby. W świecie realnych zachowań, fundamentem jest ciągle doświadczenie eksplorowania, oceniania i doskonalenia preferencji. Metarefleksja nad tym, co robimy oraz co cenimy, jest niezbędna. Ten proces nazywany jest uczeniem się preferencji (Schubert, 2015). Dold i Schubert zgadzają się z Davisem (2013), który podobną refleksję formułował, rozważając wpływ neuroekonomii na ekonomię. Jednostki kształtują i nieustannie redefiniują swoją tożsamość poprzez refleksję nad obecnymi i przyszłymi pragnieniami, często pozostającymi w konflikcie. Davis proponuje, aby w kontekście ekonomicznych rozważań rozumieć tożsamość osobową w oparciu o ideę indywiduacji. Jest to zdolność jednostek do krytycznej oceny własnych, ewoluujących preferencji. Dzięki temu możliwe jest wyjście poza zamkniętą i nieodpowiadającą psychologii koncepcję, w której tożsamość jest równoznaczna z funkcją użyteczności, która jest dana.

W tej perspektywie preferencje są postrzegane jako ważne, zmienne w czasie czynniki w procesach decyzyjnych. Ich stan w danym punkcie czasu nie może być jednak główną podstawą do formułowania teorii normatywnych. Zgodnie z tożsamościowym podejściem do problemu uzgodnienia, kluczowe są społeczne i instytucjonalne warunki wspierające ludzi w procesie samokształtowania tożsamości i refleksji nad własnymi preferencjami. Dold i Schubert wskazują, że podobne idee przyświecały Buchananowi, który w manifestie swojego instytucjonalizmu (*What should economists do?* (Buchanan, 1964), odróżnia człowieka naturalnego i sztucznego (ang. *the natural and artificial man*). Buchanan postulował, aby rozumienie dobrobytu budować w kontekście tworzenia tożsamości w czasie i aby w związku z tym ekonomia dotyczyła jakości procesów rynkowych, a nie optymalnej alokacji zasobów. Taka perspektywa lepiej przystaje do życia "naturalnego" człowieka. Natomiast wycięcie z dynamicznego obrazu jednego, wybranego momentu, dążenie do optymalności rozumianej jako wynik procesu spełniający pewne cechy to tworzenie człowieka "sztucznego". W podejściu tożsamościowym kryteria oceny i interwencje publiczne dotyczą warunków niezbędnych do samostanowienia, czyli bardziej na instytucjach i procesach niż wyniku procesów gospodarczych.

Proces ciągłego uczenia się preferencji i formowania tożsamości nie powinien być zakłócany przez interwencje, w tym behawioralne. Jeśli interwencje behawioralne mają zniechęcać do aktywnego wyboru – rozumianego jako przemyślane, wymagające wysiłku podejmowanie decyzji i wykazywanie samokontroli – mogą one utrudniać indywiduację. Interwencje powinny być nastawione na wsparcie uczenia się preferencji, np. poprzez instytucje edukacyjne i kulturalne, a także wsparcie w dostępie do rynku. Celem interwencji behawioralnych postulowanych w ramach podejścia tożsamościowego jest wspieranie procesów decyzyjnych w zakresie rozwoju zdolności do autonomicznego podejmowania decyzji. Szczególne znaczenie ma tworzenie warunków społecznych, umożliwiających jednostkom refleksję nad własnymi preferencjami i rozwijanie kompetencji w zakresie dokonywania wyborów zgodnych z ich autentycznymi wartościami. Praktyczne kryteria oceny polityki publicznej powinny zatem koncentrować się na tym, w jakim stopniu wspiera ona zaspokajanie trzech podstawowych potrzeb psychologicznych: autonomii, kompetencji i relacyjności.

Zdaniem Dolda, a także innych współpracujących z nim autorów, pozostałe stanowiska dotyczące problemu uzgodnienia nie wyciągają prawidłowych lekcji z ekonomii behawioralnej w odniesieniu do tematyki dobrobytu. W ramach innych stanowisk, wnioski z psychologii ograniczają się do zagadnień związanych z opisem ludzkich zachowań. Żadna zaś nie wykorzystuje wiedzy psychologicznej do przemyślenia celów i kryteriów oceny. Dla Dolda najbardziej obiecująca jest perspektywa uznania psychologii za kluczowe źródło wiedzy o ludzkich potrzebach w procesie kształtowania się tożsamości. Istotnym elementem tego podejścia jest odejście od poszukiwania kryteriów dla ekonomii w wyniku podejmowanych decyzji na rzecz wspierania procesu decyzyjnego. Każde alternatywne stanowisko jest powiązane z często problematycznymi rozstrzygnięciami teoretycznymi, takimi jak dualistyczny model człowieka, założenie o możliwości poznania ukrytych racjonalnych preferencji jednostki czy etyczna neutralność względem jawnie niekorzystnych zachowań podejmowanych przez jednostki.

2.6. Podsumowanie

Powyżej przedstawiono cztery główne stanowiska związane z odpowiedzią na problem uzgodnienia: behawioralną ekonomię dobrobytu, stanowisko Roberta Sugdena (podejście *szans jako wzajemnych korzyści*), podejście instrumentalistyczne oraz podejście tożsamościowe. Wszystkie prezentowane stanowiska uznają opis podejmowania decyzji pochodzący z

ekonomii behawioralnej oraz fakt, że podważa on założenia nowej ekonomii dobrobytu. Zwolennicy wyróżnionych stanowisk proponują jednak odmienne kryteria oceny stanów świata oraz wynikające z nich rekomendacje dla polityki publicznej.

Behawioralna ekonomia dobrobytu to nie jedno, ale cała grupa powiązanych stanowisk, które łączy jednak rdzeń podejścia do problemu uzgodnienia: W BED zachowano wywodzącą się z NED koncepcję dobrobytu jako spełniania racjonalnych preferencji. Racjonalność – mimo że nie mogła pozostać kategorią deskryptywną – została zachowana jako kryterium normatywne. Stanowi ona uzasadnienie dla interwencji behawioralnych, które interpretuje się jako działania wspierające ludzi w unikaniu obiektywnie nieracjonalnych zachowań. W ramach tego stanowiska zasadnym jest tłumaczenie angielskiego terminu *bias* jako błąd poznawczy.

W odpowiedzi na problem uzgodnienia Robert Sugden postuluje odrzucenie koncepcji dobrobytu jako celu polityk gospodarczych i skupienie się na jakości instytucji rynkowych, które umożliwiają obopólnie korzystną wymianę. Podstawową charakterystyką jednostek w życiu gospodarczym, na jakiej chce budować teorię ekonomiczną, jest dla niego odpowiedzialność, a nie racjonalność. Sugden odrzuca wszelkie teorie dobrobytu, które utożsamiają go z przeżywanymi przez jednostki stanami. Jest on przeciwnikiem interwencji behawioralnych i paternalistycznego narzucania ideału racjonalności, jaki cechuje BED.

Podejście instrumentalistyczne w odniesieniu do problemu uzgodnienia przyjmuje podejście, które najbliższe jest nurtowi ekonomii dobrobytu opartemu na funkcji dobrobytu społecznego. W ramach podejścia instrumentalistycznego wszelkie cele i wartości traktuje się jako dane zewnętrznie. Ekonomia ma wspierać realizację tych celów przy ograniczonych zasobach. Twórcy podejścia instrumentalistycznego nie widzą zasadności w zajmowaniu się problemem uzgodnienia jako zagadnieniem teoretycznym, ponieważ dotyczy on kwestii związanych z teorią dobrobytu czy sposobem formułowania kryteriów oceny w ekonomii. W tym podejściu, wszelkie oceny i rekomendacje lokuje się poza domeną rozważań ekonomicznych. Interwencje behawioralne oraz modele wykorzystujące behawioralne założenia, mogą być użyteczne, choć zależy to od danych celów i kontekstu sytuacji.

Podejście tożsamościowe proponuje wykorzystanie odkryć psychologii nie tylko do opisu zachowań ekonomicznych, ale również jako źródło informujące o zasadności celów, jakie należy realizować w politykach publicznych. W ramach podejścia tożsamościowego proponuje się interwencje behawioralne, które będą wspierać wybory pozytywnie wpływające na psychiczny dobrostan. Za najważniejszą wartość z perspektywy psychologii, twórcy podejścia tożsamościowego uznają samostanowienie jednostek.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że problem uzgodnienia, jego istota oraz stanowiska powstałe w odpowiedzi na niego dotyczą trzech obszarów: opisu, ocen, rekomendacji. Nie jest to wyjątkowa cecha problemu uzgodnienia, ponieważ to samo charakteryzuje całą ekonomię dobrobytu. Należy również wskazać, że pytanie o relację tych trzech elementów w ekonomii było jednym z klasycznych zagadnień metodologii ekonomii. W okresie późnej ekonomii klasycznej i ekonomii neoklasycznej powstały trzy tradycje metodologiczne, które w oparciu o odmienne podejście do relacji między opisem, ocenami i rekomendacjami prezentowały alternatywne wizje ekonomii. Zostaną one przedstawione w kolejnym rozdziale.

Rozdział 3. Relacja między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną a sztuką ekonomii: znaczenie dla problemu uzgodnienia

3.1. Wprowadzenie

W rozdziale przeanalizowano debatę dotyczącą relacji ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej i sztuki ekonomii oraz jej odniesienie do problemu uzgodnienia. W ramach tej debaty można wyróżnić trzy tradycje metodologiczne, które inaczej podchodzą do problematyki relacji między elementami opisowymi, oceniającymi i rekomendacyjnymi w ekonomii. Każda z tych tradycji niesie inne konsekwencje dla ekonomii dobrobytu oraz problemu uzgodnienia, ponieważ wynika z nich odmienne pojmowanie celów, możliwości oraz ograniczeń ekonomii, w szczególności ekonomii dobrobytu. Ta szersza perspektywa metodologiczna pozwala rzucić nowe światło na problem uzgodnienia, a w szczególności na jego genezę oraz proponowane sposoby rozwiązania.

W podrozdziale 3.2. argumentuję, dlaczego uporządkowanie debaty dotyczącej relacji między ekonomią pozytywną, normatywną i sztuką ekonomii stanowi wartościowy kontekst metodologiczny dla problemu uzgodnienia. W podrozdziałach od 3.3 do 3.5. omówiono trzy historyczne tradycje rozwijane w tej debacie: tradycję Milla/Keynesa, Marshalla/Pigou oraz Walrasa/Pareta. W podrozdziale 3.6. pokazuję, że wnioski z tej historycznej debaty na temat metodologicznych fundamentów ekonomii zostały przyćmione przez sprowadzenie debaty p-n-s do dychotomii fakty/wartości.

3.2. Rola debaty dotyczącej relacji między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną i sztuką ekonomii dla problemu uzgodnienia

Zagadnienia związane z problemem uzgodnienia dotyczą trzech odrębnych płaszczyzn rozważań. Po pierwsze, w ramach ekonomii behawioralnej i ekonomii dobrobytu proponuje się pewne opisy ludzkich zachowań lub społecznego funkcjonowania oraz rozwija narzędzia i miary do opisu gospodarki. Dla przykładu, Pigou odróżniał dobrobyt społeczny od dobrobytu gospodarczego, sformułował koncepcję dywidendy narodowej oraz zaproponował sposób jej wyliczania (Pigou, 1920, s. 3–90). W behawioralnej ekonomii dobrobytu opisuje się natomiast człowieka jako postępującego racjonalnie, z wyjątkiem sytuacji, gdy określone warunki w

jakich podejmuje decyzje powodują u niego występowanie błędów poznawczych z dającą się naukowo stwierdzić regularnością.

Po drugie, opisywane są kryteria oceny życia gospodarczego oraz formułowane są wartości i kryteria, które powinny być brane pod uwagę z punktu widzenia ekonomii. Dla przykładu, w nowej ekonomii dobrobytu jest mowa o zaspokajaniu przez jednostki racjonalnych preferencji oraz o efektywności jako jedynej wartości zgodnej z metodologią, wymuszoną przez kryteria naukowości. Z kolei w ramach stanowiska Sugdena przyjmuje się autoteliczną wartość wolności jednostki, z czego wywodzi on swój sprzeciw wobec paternalizmu i definiuje kryterium szans jako wzajemnych korzyści, aby ocenić, na ile instytucje rynkowe umożliwiają korzystną wymianę.

Po trzecie, z każdego ze stanowisk wynikają określone postulaty dla polityki publicznej. Behawioralna ekonomia dobrobytu proponuje interwencje behawioralne w celu zwiększenia racjonalności zachowań. W ramach podejścia instrumentalistycznego postuluje się włączenie zmiennych behawioralnych do tradycyjnych metod modelowania skutków polityk publicznych. W ramach podejścia tożsamościowego postuluje się wprowadzanie rozwiązań społecznych i instytucjonalnych, które mają wspierać proces samostanowienia jednostki i realizacji jej potrzeb psychicznych.

Jak więc widać, problem uzgodnienia oraz stanowiska formułowane w odpowiedzi na niego dotyczą trzech grup zagadnień: opisu, ocen oraz rekomendacji. Są one zbieżne z trzema zdefiniowanymi przez J.N. Keynesa obszarami działalności ekonomistów (J.N. Keynes, 1891/1999). Na podstawie jego rozważań, można wyróżnić ekonomię pozytywną, ekonomię normatywną oraz sztukę ekonomii. W najprostszej definicji (w dalszej części tekstu poddanej szczegółowej analizie) ekonomia pozytywna zajmuje się opisem tego, jaki jest świat. W jej ramach opisuje się rzeczywistość gospodarczą i rządzące nią prawidłowości oraz na tej podstawie formułuje predykcje. Ekonomia normatywna ma dostarczać kryteriów oceny gospodarki; jest to teoria dotycząca kryteriów, wartości, norm i celów. Sztuka ekonomii to sposób aplikowania teorii ekonomicznej do praktyki życia gospodarczego i politycznego poprzez regulacje lub interwencje.

Przedstawiając tę problematykę w podręcznikach lub słownikach ekonomicznych często podkreśla się dychotomię ekonomia pozytywna – ekonomia normatywna. Pojęcia te są powszechnie znane, jednak mało dyskutuje się o konsekwencjach wynikających z ich najprostszych, standardowych definicji. Zgodnie z nimi ekonomia pozytywna traktuje o tym, co jest, zaś normatywna o tym, co być powinno. Takie ujęcie pomija sztukę ekonomii. Jest też mocno ugruntowane w bardzo ogólnym myśleniu o metodologii nauki, wykorzystującym jedno

z jej podstawowych prawideł: gilotynę Hume’a, zgodnie z którą z tego, co jest, nie da się wyprowadzić wniosków na temat tego, co być powinno (tzw. *is-ought problem*). Współcześnie dychotomia ta często jest wyrażana w tezie o rozdziale faktów i wartości (Rescher, 1990). Ograniczenie się do prostego zdefiniowania ekonomii pozytywnej i normatywnej przy pominięciu sztuki ekonomii nie oddaje faktu, że historycznie te trzy pojęcia zostały opracowane razem i wspólnie miały służyć ujęciu metodologicznej specyfiki ekonomii.

Historia sporu o rozumienie relacji między opisem, ocenami i rekomendacjami w ekonomii rozpoczyna się co najmniej od metodologicznych pism J. S. Milla w połowie XIX w. (Mill, 1844, 1872). Mill traktował to jako kluczowe zagadnienie, które było dla niego kluczem dla zdefiniowania młodej jeszcze wtedy nauki ekonomii. Zainteresowanie tą debatą powróciło w ostatnich latach. Colander i Su (2015) przypominają, że pojęcia ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna i sztuka ekonomii powstały w tym trzelementowym układzie specjalnie, aby uwzględnić specyficzne potrzeby ekonomii. Definiują oni również trzy paradygmatyczne tradycje metodologiczne, jakie powstały w odniesieniu do tej problematyki. Hausman (2018) zgadza się z potrzebą potraktowania tych pojęć bardziej szczegółowo i pokazuje, w jaki sposób pomijanie tego zagadnienia sprawia, że dyskusja dotycząca ekonomii dobrobytu staje się mniej klarowna. Badieli & Grivaux (2024)¹⁴ wychodzą z tego samego spostrzeżenia, co autor niniejszej rozprawy, że istnieje potrzeba większej jasności dotyczącej relacji między elementami opisowymi, ewaluacyjnymi i praktycznymi w odniesieniu do pojęć i teorii ekonomii. Pojęcia ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna oraz sztuka ekonomii powstały, aby ująć te zależności. Systematyczne i wielowarstwowe przyjrzenie się tej problematyce pozostaje aktualnym i ważnym zadaniem, szczególnie w kontekście odniesienia jej do innych aktualnych dyskusji, takich jak problem uzgodnienia. Tą problematykę porusza również Davis (2024).

Problem uzgodnienia ze swojej istoty dotyka wszystkich trzech obszarów: pozytywnego (punktem wyjścia było opisanie czynników psychologicznych wpływających na decyzje), normatywnego (autorzy formułują wartości bądź kryteria, jakie powinny stanowić punkt odniesienia do oceny, czy działanie efektów poznawczych (biasów) należy utożsamiać z błędami) oraz sztuki ekonomii (celem teoretycznych rozważań jest sformułowanie i uzasadnienie stanowiska dotyczącego interwencji behawioralnych). Okazuje się więc, iż gros zagadnień leżących w centrum problemu uzgodnienia jest związana z klasycznym zagadnieniem metodologii ekonomii: relacją trzech powyższych obszarów ekonomii.

¹⁴ W tej monografii jeden z rozdziałów poświęcony jest krytyce behawioralnej ekonomii dobrobytu z perspektywy relacji ekonomii pozytywnej i normatywnej (Lecouteux, 2024).

Odtworzenie tez i argumentów formułowanych w debacie dotyczącej relacji między ekonomią pozytywną, normatywną a także sztuką ekonomii dostarcza aparatu pojęciowego, który umożliwia pogłębioną ocenę stanowisk i argumentów formułowanych w odniesieniu do problemu uzgodnienia. Jak częściowo wykazano już na przykładzie różnic pomiędzy SED oraz NED, a szerzej zostanie to przedstawione w rozdziale 4., dodatkowym argumentem za zasadnością takiego podejścia jest fakt, że dyskusje pomiędzy przedstawicielami różnych nurtów ekonomii dobrobytu historycznie dotyczyły w dużym stopniu zagadnień metodologicznych, wśród których jednym z ważniejszych była kwestia roli i relacji opisu, ocen i rekomendacji.

Debata dotycząca relacji ekonomii pozytywnej, normatywnej oraz sztuki (debata p-n-s) osiągnęła swój moment kulminacyjny w okresie ekonomii neoklasycznej, czyli na przełomie XIX i XX wieku¹⁵. Nie oznacza to, że była ona aktualna jedynie w tym okresie historycznym. Niektórzy wcześniejsi twórcy (np. J.S. Mill lub N. Senior) również odnosili się do tego zagadnienia, jednak nie rozwinęła się wtedy jeszcze pełna debata w rozumieniu wielu szczegółowo określonych stanowisk i argumentów.

W okresie, kiedy rozwijała się ekonomia neoklasyczna, traktaty ekonomiczne często rozpoczynały się od rozdziałów poświęconych metodologii. Do przykładów należą prace takich twórców jak Pareto (1906), Walras (1900/2014), Marshall (1920) czy J.N. Keynes (1999). Autorzy Ci zazwyczaj nie stosowali bezpośrednio terminów takich jak ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna czy sztuka ekonomii. Analizując ich twierdzenia i argumenty przedmiotowo, widać jednak, że odnosili się do tej problematyki. Dyskutowane były zagadnienia takie jak: 1) granice naukowości ekonomii i jej możliwości opisowe w tym dyskusja związana z rolą dedukowania z abstrakcyjnych założeń vis-a-vis indukcyjnego badania faktów; 2) rola ocen normatywnych w teorii ekonomii oraz formułowanie kryteriów; oraz 3) sposób aplikacji teorii do praktyki i niuanse związane z występowaniem ekonomistów w postaci doradców dla decydentów lub twórców opinii publicznej. Dla ekonomistów neoklasycznych (w wąskim sensie, patrz przypis 5.), rozstrzygnięcia w tych fundamentalnych sprawach, osadzonych na granicy filozofii i ekonomii, były punktem wyjścia dla dalszej budowy teorii i instrumentarium ekonomicznego. Opisane w podpunktach od 1) do 3) grupy zagadnień odpowiadają następującym kategoriom: podpunkt 1) to inaczej pytanie o granice,

¹⁵ Pojęcie “ekonomia neoklasyczna” często stosowane jest szeroko w znaczeniu całego tzw. głównego nurtu ekonomii w wieku XX i początkach XXI. Jednak biorąc pod uwagę wielość nierzadko ścierających się doktryn rozwijanych w XX wieku w ramach głównego nurtu, w szerokim znaczeniu jest to pojęcie bardzo nieostre (Colander, 2000). W niniejszej pracy określenie “ekonomia neoklasyczna” stosowane będzie w jego znaczeniu historycznym, tj. w odniesieniu do okresu rozwoju myśli ekonomicznej między latami 70. XIX wieku a latami 30. XX wieku. (por. Stigler, 1941).

możliwości i metody ekonomii pozytywnej; podpunkt 2) to inaczej pytanie o zasadność i reguły uprawiania ekonomii normatywnej; podpunkt 3) to inaczej kwestia roli i wytycznych dla sztuki ekonomii.

Po okresie neoklasycznym w ekonomii, akcent z pytań metodologicznych przeszedł na rozwój technicznych narzędzi analitycznych, które umożliwiały rygorystyczny opis i predykcję procesów gospodarczych kosztem bardziej ogólnych, bliższych filozofii rozważań (Giza, 2017, s. 31–38). Był to wybór z kategorii coś za coś. Z jednej strony zyskano zaawansowane narzędzia, które wspierały takie procesy jak zarządzanie ogromnymi budżetami, złożonymi gospodarkami czy też rozwój rynków finansowych. Z drugiej, stracono pogłębione zrozumienie, do czego pierwotnie takie narzędzia miały służyć, skąd wzięły się ich pierwowzory i co za ich pomocą da się uzyskać, a jakie są ich ograniczenia. Niektórych znanych z najnowszej historii gospodarczej klęsk predykcyjnych ekonomistów ostatnich lat i dekad – zarówno w kontekście krajowym jak i globalnym – może dałoby się uniknąć, gdyby powszechniejsza była wiedza dotycząca naturalnych ograniczeń aparatu ekonomii. Również debata publiczna skorzystałaby na tym, gdyby powszechnie rozumiane było, że ekonomiści wypowiadający swoje poglądy – nawet dotyczące bieżących spraw gospodarczych – często wkraczają na obszary dyskursu o charakterze bardziej ideologicznym i politycznym, lub nawet lobbystycznym (tłumaczenie i promowanie interesów danych grup), niż ekonomicznym w znaczeniu rygorystycznej nauki (więcej o roli, możliwościach i ograniczeniach ekonomii w debacie publicznej por. Rodrik, 2017).

Jednym ze skutków mniejszego zainteresowania zagadnieniami metodologii było utrwalenie się redukcjonistycznej dychotomii ekonomia pozytywna - ekonomia normatywna w kwestii problematyki relacji pomiędzy opisem, ocenami a rekomendacjami w ekonomii. Jak argumentuje Colander, sztuka ekonomii została “zagubiona” (Colander, 1992). Utrwalenie się takiego poglądu wynikało z popularności neopozytywizmu w ważnym dla ekonomii okresie rozwoju (od lat 20. XX w. po 50.). Do ekonomii starano się zastosować wiele standardów wynikających z ogólnej filozofii nauki, ówczesnie uprawianej głównie w odniesieniu do fizyki jako nauki modelowej. Zgodnie z tą filozofią, tylko obserwowalne fakty oraz teorie możliwe do empirycznej weryfikacji, mogą być uznane za naukowe. Zastosowanie takiego podejścia do ekonomii pomija jej niektóre cechy. Sytuacja jest bardziej złożona i wymaga zniuansowanego i “szytego na miarę” podejścia. Same pojęcia ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna i sztuka ekonomii są wcześniejsze niż neopozytywizm. Powstały one w toku dyskusji dotyczącej specyfiki ekonomii. W neopozytywizmie głównym punktem odniesienia była fizyka. Między fizyką a ekonomią istnieją jednak poważne różnice. Fizyka bada ciała, cząsteczki i pola, nie

obdarzone wolą i nie podejmujące decyzji, nie tworzące wspólnot i społeczeństw. Mówienie np. o jakości życia cząsteczek czy ich dobrobycie jest absurdalne. Przedmiot badań ekonomii dotyczy bezpośrednio człowieka, choć w pewnym wycinku jego aktywności. Za każdym konsumentem, przedsiębiorstwem, bankiem czy gospodarką narodową, których zachowania i stany ma opisywać teoria ekonomiczna, stoją ludzie, podejmujący decyzje oraz przeżywający różne stany. Wspomniany dualizm powstał w odniesieniu do nauki, która nie operuje na tkance społecznej. To, co robimy względem cząstek elementarnych czy układów ciał różni się od działań kierowanych względem gospodarki i prawdziwych ludzi, gdy np. zmieniamy ich sytuację życiową poprzez prowadzenie polityki gospodarczej. W niniejszym rozdziale dzięki rekonstrukcjom historycznym, zostanie odtworzony szerszy obraz, dopasowany przez omawianych autorów do specyfiki ekonomii lepiej niż dualizm pozytywne-normatywne oparty na neopozytywizmie. Wiele z zagadnień dotyczących relacji pomiędzy opisem naukowym, wartościami oraz politykami publicznymi jak w soczewce skupia się w dyskusji dotyczącej problemu uzgodnienia. Opracowanie jednoznacznej siatki pojęciowej oraz wskazanie alternatywnych twierdzeń na poziomie metodologii otwiera nas na nowe możliwości przedstawienia tej debaty.

Za Colander i Su (2015) poglądy formułowane przez głównych twórców w zakresie rozumienia i relacji ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej i sztuki ekonomii można pogrupować w trzy tradycje. Po pierwsze, wyróżnia się tradycję J. S. Milla i J.N. Keynesa. Ich poglądy były zbliżone również do stanowiska L. Robbinsa (1984). Inspirując się pracą Archibalda (1959), nazywam tą tradycję nominalizmem metodologicznym. Alternatywne podejście zaproponował A. Marshall (Marshall, 1920), a kontynuował jego uczeń A. Pigou (Pigou, 1920). Za Colander, Su (2015, s. 8), którzy w tym kontekście piszą o “ekonomii realistycznej” i Pigou (1920, s. 3), nazywam tę tradycję realizmem pragmatycznym w ekonomii. Z czasem popularności nabrało podejście, zgodnie z którym ważniejszą i bardziej wartościową częścią ekonomii jest ekonomia pozytywna. Takie podejście rozwijane było w ramach programu ekonomii dobrobytu wolnej od wartościowania. Colander i Su interpretują ją jako inspirowaną neopozytywizmem, a ze względu na kluczową rolę, jaką odegrała w niej teoria równowagi ogólnej, mówią w tym kontekście o tradycji Walrasa/Pareta. Ze względu na to, że w ramach tej tradycji fizykę uznaje się za wzór naukowości, który spełniać ma również ekonomia, nazywam tę tradycję fizykalizmem pozytywistycznym. W dalszej części rozdziału trzeciego zostanie przeprowadzona rekonstrukcja i porównanie powyższych tradycji. Jak wykazała analiza SED oraz NED z rozdziału 1., ale także jak widać w różnicach pomiędzy stanowiskami powstałymi w odpowiedzi na problem uzgodnienia, podstawy metodologiczne

przyjmowane w ekonomii dobrobytu mają znaczące teoretyczne oraz praktyczne konsekwencje. Poszczególne nurty ekonomii dobrobytu, a także stanowiska powstałe w odpowiedzi na problem uzgodnienia, nierzadko bezpośrednio nawiązują do trzech opisanych poniżej tradycji.

3.3. Tradycja Milla/J.N. Keynesa – nominalizm metodologiczny i ekonomia jako nauka abstrakcyjna

Powszechnie za twórcę pojęć ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna oraz sztuka ekonomii jest uważany John Neville Keynes. Tak można odebrać na przykład wzmiankę o nim znajdującą się w najpopularniejszym tekście dotyczącym tej materii, czyli w *Esejach o ekonomii pozytywnej* Miltona Friedmana (Friedman, 1953). W rzeczywistości na kartach pracy J.N. Keynesa z 1891 roku pt. “Zakres i Metoda Ekonomii Politycznej” (ang. *The Scope and Method of Political Economy*) padają sformułowania nieco inne. Zamiast o ekonomii pozytywnej pisze on o nauce pozytywnej lub o nauce pozytywnej ekonomii politycznej (*positive science/positive science of political economy*). Zamiast o ekonomii normatywnej pisze on o nauce normatywnej lub regulatywnej (*normative science/normative or regulative science*). Już na tym poziomie widać, iż dualizm utożsamiający ekonomię pozytywną z tym, co naukowe, nie ma w tym wypadku zastosowania. Dodatkowo, opisana jest sztuka ekonomii (*art of economics*), która faktycznie wspomniana jest w takim brzmieniu. *Zakres i Metoda Ekonomii Politycznej* jest ważną pracą z perspektywy problemu uzgodnienia nie tylko ze względu na wprowadzenie tych pojęć do ekonomicznego słownika, ale również dlatego że wyrażono tam stanowisko nominalizmu metodologicznego, tradycję J.S. Milla i J.N. Keynesa.

Jak sugeruje tytuł dzieła Keynesa, ale także jak w tekście wyjaśnia autor, jego zamiarem jest określenie “charakteru oraz zakresu tej dziedziny [K.T. tj. ekonomii politycznej] oraz logicznej metody adekwatnej dla jej rozwoju” (Keynes, 1999, s. 7). Rozróżnienie na ekonomię pozytywną, normatywną i sztukę ekonomii, posłużyło Keynesowi do zdefiniowania dziedziny ekonomii i właściwej dla niej metody. Jego zdaniem, bez tych pojęć nie można klarownie określić, jakie są realne możliwości i ograniczenia tej dziedziny. Ekonomia pozytywna – inaczej pozytywna nauka ekonomii politycznej – w tym ujęciu zajmuje się opisem i stwierdzeniem zależności pomiędzy elementami życia gospodarczego (w tym celu w teoriach sprowadza te elementy do zmiennych ekonomicznych), np. między ceną a wielkością konsumpcji czy też architekturą wyboru a decyzjami konsumentów. Chodzi więc o badania dotyczące zjawisk ekonomicznych, ich współistnienia czy sekwencji występowania. Przy czym

badania takie możliwe są zarówno w historycznie istniejących, jak i teoretycznie zakładanych warunkach. Dla przykładu, do ekonomii pozytywnej należy badanie przepływów pieniężnych powodowanych przez system podatkowy oraz wpływ różnych form opodatkowania na inne aspekty gospodarki. Ekonomia normatywna – u Keynesa nazywana też nauką normatywną lub regulatywną – obejmuje badanie ideałów ekonomicznych i określenie kryteriów, w odniesieniu do których można ocenić społeczną wartość działań i warunków gospodarczych. W jej ramach pozostaje np. refleksja, jakie cele powinien spełniać system podatkowy, czy powinien on być sprawiedliwy i czym w ogóle jest sprawiedliwość systemu podatkowego. Keynes zrównuje metodologiczny status tej dziedziny dociekań z etyką, dopuszcza również możliwość uznania jej za dział etyki stosowanej (Keynes, 1999, s. 21).

Wydzielenie sztuki ekonomii – jak ujmuje to J.N. Keynes – jest zabiegiem głównie werbalnym (Keynes, 1999, s. 31). Nie oznacza to, że nie jest on istotny. Keynes twierdzi jedynie, że nie uważa, iż istnieją problemy praktyczne, które należy rozważać wyłącznie z punktu widzenia ekonomii. Realne problemy polityki publicznej zawsze dotyczą również płaszczyzn badanych lub rozważanych w innych dziedzinach wiedzy niż ekonomia. Jego zdaniem zawsze, gdy stajemy przed rozważaniami praktycznymi dotyczącymi funkcjonowania społeczeństwa, mamy do czynienia z ich nierozzerwalnym połączeniem. Kwestie zmian gospodarczych zawsze osadzone są w określonym kontekście politycznym, społecznym, międzynarodowym, technologicznym czy obyczajowym. W związku z tym – podsumowuje Keynes – sztuka ekonomii nie jest czymś osobnym, ale raczej refleksją nad “gospodarczą stroną filozofii politycznej” (Keynes, 1999, s. 31). Współcześnie odpowiednikiem tego wyrażenia byłoby stwierdzenie, że sztuka ekonomii jest analizą “gospodarczej strony polityki publicznej”. Wiele politycznych problemów związane jest z kwestiami gospodarki i wykorzystywanie wiedzy ekonomicznej w tym aspekcie jest istotą sztuki ekonomii tak, jak rozumie ją Keynes. Dla przykładu, konkretne postulaty odnośnie legislacji podatkowej, które zmieniają system podatkowy tak, aby spełniał określone cele oraz ideały normatywne należałyby właśnie do sztuki ekonomii. Skuteczna implementacja takich polityk wymaga jednak uwzględnienia nie tylko ustaleń ekonomii pozytywnej czy kryteriów z zakresu ekonomii normatywnej, lecz również innego typu uwarunkowań politycznych czy społecznych.

Przyjęcie takiego rozumienia sztuki ekonomii, a co za tym idzie interpretacji tego, czym są propozycje ekonomistów dotyczące regulacji i interwencji, miałyby znaczące konsekwencje dla problemu uzgodnienia. Jeśli uznamy za Keynesem, że wydzielenie sztuki ekonomii jest zabiegiem werbalnym, ponieważ żadna interwencja ani jej skutki nie są ograniczone do jednej dziedziny życia społecznego (w tym wypadku gospodarki), to

zagadnienia interwencji behawioralnych nie można uznać za problem stricte ekonomiczny. Proponowanie takich bądź innych interwencji behawioralnych należałoby widzieć jako postulat polityczny w tym sensie, że dotyczy on nie tylko wyborów podejmowanych przez konsumentów, płatników czy pracowników, ale również relacji społecznych i granic władzy instytucji nad jednostkami, celów, jakie powinny być realizowane na poziomie instytucji publicznych, oraz wartości, które są powszechnie uznawane w społeczeństwie. Dla J.N. Keynesa czyste pozytywne teorie ekonomiczne nie wystarczają do komentowania aktualnych wydarzeń ekonomicznych i formułowania rekomendacji. To drugie wymaga sztuki, a nie czystej, abstrakcyjnej nauki. Z czasem taki pogląd na relację teorii i rekomendacji tracił na popularności, lub nawet uznawany był za ekscentryczny (Rubinstein, 2012, s. 13).

Trójkopdział ekonomii jest – w optyce Keynesa – fundamentalnym elementem metodologii ekonomii i jest on blisko powiązany z innymi jej elementami. Keynes wskazywał, że w zakresie metodologii ekonomii jest on kontynuatorem podejścia takich badaczy jak John Stuart Mill, Nassau William Senior, John Elliot Cairnes czy Walter Bagehot, którzy przed nim bronili stanowiska, iż ekonomia powinna być nauką abstrakcyjną i dedukcyjną (więcej o tym np. w Prasch, 1996). Pomimo różnic między tymi autorami, Keynes wskazuje kluczowe z jego perspektywy podobieństwa metodologiczne.

Po pierwsze, jednoznaczne oddzielenie ekonomii politycznej od jej praktycznych zastosowań. Ekonomia polityczna ma badać fakty i odkrywać prawdę, co należy odróżnić od formułowania jakichkolwiek zaleceń. Jak ujął to Senior: “Jego wnioski [K.T. tj. ekonomisty], niezależnie od ich ogólności i prawdziwości, nie upoważniają go do dodawania ani jednej rady. Ten przywilej należy do pisarza lub męża stanu, który rozważył wszystkie przyczyny, jakie mogą promować lub utrudniać ogólny dobrobyt tych, do których się zwraca, a nie do teoretyka, który rozważył tylko jedną, nawet jeśli jedną z najważniejszych przyczyn. Działalność ekonomisty politycznego nie polega ani na zalecaniu, ani na zniechęcaniu, ale na określaniu ogólnych zasad, których zaniedbanie jest śmiertelne, ale nie jest wskazane, ani być może wykonalne, używać ich jako jedynych, a nawet głównych przewodników w rzeczywistym prowadzeniu spraw. (Senior, 1965/1836, s. 3). Postawiono więc jasną barierę pomiędzy rozważaniami teoretycznymi tj. nauką, a działalnością praktyczną. Ta druga nie mieści się ściśle w zakresie jakiegokolwiek nauki, w tym ekonomii. Każda nauka bowiem ogranicza się do badania wybranej, wyabstrahowanej płaszczyzny złożonej rzeczywistości. Dla Keynesa jasne wskazanie tego ograniczenia było kluczowe, aby bronić ekonomii politycznej przed stawianymi w XIX wieku zarzutami, jakoby była ona uwikłana w fundamentalny błąd związany z ignorowaniem kluczowych aspektów życia społecznego, takich jak szczęście czy

moralność, a skupieniem się jedynie na zagadnieniach związanych z bogactwem. To przywodzi nas do drugiego z kluczowych elementów metodologii J.N. Keynesa i jego poprzedników, którym jest uznanie, że teorie i pojęcia ekonomiczne mają charakter abstrakcyjny.

Wspomniani twórcy kontynuują tradycję Milla, zgodnie z którą ekonomia jest nauką abstrakcyjną, dedukcyjną i “nieścisłą” (Hausman, 1981). Nauka nieścisła – tak jak definiuje ją Mill – to taka, w której prawa naukowe można ustalić jedynie odnośnie tych przyczyn, które wpływają na zjawisko we wszystkich przypadkach i w znaczącym stopniu. Odróżnia ją to od nauk ścisłych, w których prawa wyjaśniają wszystkie przyczyny wpływające na przebieg zjawiska. Jak widać, również w naukach “nieścisłych” celem jest formułowanie praw. Jednak prawa te są abstrakcyjne, tzn. dotyczą jedynie wybranych, wziętych pod uwagę czynników. Można je uznać za prawdziwe jedynie po przyjęciu abstrakcyjnych założeń. Dla Milla, najlepszą metodą dla tak rozumianych rozważań ekonomicznych jest dedukcja. Jak ujmuje to Gorazda, w ramach tej metodologii sposobem postępowania w ekonomii jest “wyabstrahowanie określonego stanu lub układu z szeregu czynników zakłócających i formułowanie praw odnoszących się wyłącznie do owego układu.” (Gorazda, 2013, s. 174). Sam Keynes, tworzący dużo później niż Mill, bronił przydatności indukcji w badaniach ekonomicznych. Jednak również dla niego ekonomia powinna być nauką opartą na abstrakcyjnych założeniach, która jest obiektywna, ale nie jest wystarczającą podstawą dla praktycznych rekomendacji.

W eseju *O definicji ekonomii politycznej i o właściwej jej metodzie dociekań* Mill wskazuje również, w jaki sposób wyróżnia on tę płaszczyznę rzeczywistości, która dla niego stanowi domenę ekonomii. Związana jest ona z jednym z wymiarów ludzkiego działania: “Geometria zakłada arbitralną definicję prostej, „która ma długość, ale nie szerokość”. W ten sam sposób ekonomia polityczna zakłada arbitralną definicję człowieka jako bytu, który niezmiennie czyni to, co pozwala mu osiągnąć największą ilość dóbr niezbędnych do życia, dla wygody lub dla luksusu, przy zaangażowaniu najmniejszej ilości pracy i wysiłku fizycznego.” (Mill, 1844, s. 327). Dla Milla, ekonomia nie stanowi pełnego opisu rzeczywistości. Jego celem było wyraźne odróżnienie ekonomii od pozostałych nauk społecznych, które również badają człowieka. W ramach ekonomii rozważany jest tylko wąski, teoretycznie wydzielony wycinek spraw składających się na życie indywidualne i społeczne. Metodologia Milla prowadzi go do zdefiniowania ekonomii jako nauki badającej, jak ludzie optymalizują środki w celu zdobycia bogactwa. Mill uważał, że bynajmniej nie w każdej sytuacji i nie w każdych okolicznościach tak działamy. Powiedziałby on, że takie zachowanie jest raczej niezmiernie rzadkie, jeśli w ogóle występuje, stąd też abstrakcyjna natura ekonomii.

Pozostałe wymiary życia jednostkowego i społecznego są polem zainteresowania innych nauk. Ta wizja człowieka sformułowana przez Milla jako czysto abstrakcyjne założenie, została nazwana później *homo oeconomicus*. Polemiści Milla od dawna wskazywali, że taka definicja człowieka jest skrajnie nierealistyczna (Persky, 1995). Mill jednak doskonale wiedział, że człowiek ekonomiczny to konstrukt czysto teoretyczny. Również on uznawał za wielki błąd wiarę w to, że *homo oeconomicus* to prawdziwy opis tego, jak postępują realni ludzie.

Teorie ekonomiczne w tej tradycji metodologicznej nie miały stanowić pełnego opisu rzeczywistości, a jedynie określać zależności pomiędzy jej wąsko wydzielonymi elementami. Nie mogły przekładać się na praktyczne rekomendacje, ponieważ żaden realny problem społeczno-gospodarczy nie jest jednowymiarowy. Pojęcia w ramach takiego podejścia metodologicznego zyskują też specyficzny status. Oznaczają tylko i dokładnie to, co ustalono w *definiensie*. Desygnatem pojęć takich jak “człowiek ekonomiczny” czy “dobrobyt” nie jest realnie istniejący człowiek ekonomiczny (ponieważ takiego nie ma) tylko pewna abstrakcja o określonych parametrach. Podobnie dobrobyt nie może być interpretowany jako pewna realnie istniejąca właściwość świata. Dobrobytem jest to, co zmierzymy i nazwiemy dobrobytem w ramach naszej teorii. Warto się starać, aby pojęcia i teorie były jak najbardziej użyteczne i ujmowały jak najwięcej ważnych spraw, ale desygnaty pojęć są konstruktami teoretycznymi, a nie realnymi bytami. Z tego powodu tradycja Milla/J.N.Keynesa w metodologii ekonomii może być nazwana nominalizmem metodologicznym (por. Archibald, 1959).

Założenie Milla o człowieku ekonomicznym, które dla samego autora było konstruktem o takim samym statusie teoretycznym jak pojęcie linii prostej w geometrii, przebyło długą drogę do czasów sformułowania problemu uzgodnienia. Sformalizowano je w postaci teorii racjonalnego wyboru, a przez wielu autorów – w tym wielu twórców nowej ekonomii dobrobytu – było interpretowane jako opis rzeczywistości, a nie abstrakcyjne założenie służące do zdefiniowania dziedziny apriorycznych dociekań teorii ekonomicznej. Rola, jaką – wbrew intencjom Milla – pełniła z czasem koncepcja *homo oeconomicus* jest nieodzowna dla powstania problemu uzgodnienia, ponieważ racjonalność ekonomiczna od abstraktu, który nie ma swoich realnych odpowiedników, wyewoluowała najpierw do teorii mającej opisywać realne zachowania ludzi (por. Turek, 2019), a później w kierunku kryterium oceny postępowania (por. podrozdział 2.1.). W ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu postuluje się, aby interwencje behawioralne przyczyniały się do przybliżenia ludzkich zachowań do tego ideału.

Podsumowując, nie da się w pełni zrozumieć, czym jest ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna i sztuka ekonomii w ramach tradycji Milla/Keynesa bez szerszego

kontekstu ich metodologii. “Pozytywna nauka ekonomii politycznej” jest polem abstrakcyjnych, teoretycznych dociekań, które opisują ściśle wyabstrahowany wycinek rzeczywistości. Przyjmując taką perspektywę, wyklucza się możliwość, aby z ekonomii pozytywnej bezpośrednio wynikały wnioski dla polityki publicznej. Ekonomia normatywna to również rozważania teoretyczne. Dotyczy ona wartości i ideałów, które są ważne dla oceny życia gospodarczego, takich jak efektywność, sprawiedliwość, dobrobyt czy szczęście. Również z ekonomii normatywnej nie wynikają wprost żadne konkretne recepty praktyczne. Dopiero spojrzenie syntetyczne, uwzględniające zależności ustalone w ramach ekonomii pozytywnej, kryteria zdefiniowane w ramach ekonomii normatywnej, a także wnioski wynikające z innych źródeł wiedzy, pozwalają formułować praktyczne rekomendacje. Ich tworzenie oraz implementacja nie jest już działaniem naukowym, jest “sztuką”, wykraczającą poza granice jakiegokolwiek dziedziny naukowej, w tym ekonomii.

W kontekście problemu uzgodnienia, w ramach tradycji nominalizmu metodologicznego, należałoby odróżnić surowe wyniki badań empirycznych od teorii, które dzięki przyjęciu pewnych założeń abstrakcyjnych mają je skategoryzować. O działaniach, na które wpływ mają efekty poznawcze, nie można powiedzieć, że są irracjonalne, a co najwyżej, że odbiegają od zachowań zgodnych z przyjmowaną dla porównania abstrakcyjną teorią racjonalności. Taki opis (element ekonomii pozytywnej) należy też jasno odróżnić od oceny występujących efektów psychologicznych. Uznanie, że efekty psychologiczne to błędy, które należy skorygować, jest związane z uznaniem efektywności i racjonalności za nadrzędne wartości w ekonomii. Postulaty związane z interwencjami behawioralnymi powinny być formułowane jedynie po zestawieniu teorii ekonomii pozytywnej i normatywnej z innymi ważnymi społecznie obszarami życia: etyką, relacjami społecznymi, polityką czy kulturą. Interwencje behawioralne to nie po prostu obszar badań ekonomii behawioralnej, która jest nauką. To kwestia dużo szerzej rozumianej problematyki związanej z praktycznymi decyzjami regulującymi działanie gospodarki i społeczeństwa. O ile w ramach nominalizmu metodologicznego praktyczny wymiar ekonomii został poświęcony na rzecz teoretycznego rygору, w kolejnej z omawianych tradycji za najważniejsze uznaje się rozwiązywanie praktycznych problemów, nawet, jeśli wiąże się to z dużo mniej rygorystycznymi wymogami w odniesieniu do teorii ekonomicznych.

3.4. Tradycja Marshalla/Pigou – realizm pragmatyczny i prymat sztuki ekonomii nad nauką

Alfred Marshall (1842-1924) żył w podobnym czasie co John Neville Keynes (1852-1949). W 1890 r. ukazują się po raz pierwszy *Zasady ekonomii* (*Principles of economics*) Marshalla. Pierwsze wydania głównych dzieł obu autorów o charakterze metodologicznym ukazały się więc jedynie w rocznym odstępie. Jako jedni z najwybitniejszych ekonomistów swoich czasów znali się; Keynes był uczniem, a potem współpracownikiem Marshalla na Uniwersytecie w Cambridge. Dzielili się wynikami swoich prac oraz utrzymywali korespondencję. W trakcie prac nad książką, która ukazała się później po tytule *Zakres i metoda ekonomii politycznej*, J.N. Keynes przekazał Marshallowi roboczą wersję swojego tekstu. W komentarzu, który otrzymał w odpowiedzi, pada zdanie: “Pojąłem, że różnimy się bardziej niż myślałem. Otwarcie wyraziłem swe poglądy: obawiam się jednak, że nie będziesz przekonany” (za Coase, 1975, s. 25). Istotną różnicą pomiędzy nimi były m.in. poglądy na relację opisu, ocen i rekomendacji w ekonomii.

Przed wyjaśnieniem różnic pomiędzy Keynesem a Marshalllem, wskażę pewne wartości odnotowania podobieństwa. Marshall, podobnie jak współczesny mu J.N. Keynes czy wcześniej Senior, uważał, że z nauki ekonomii nie wynikają bezpośrednio rekomendacje dla polityki publicznej. Czasy twórczości Marshalla to wciąż okres utrwalania się statusu ekonomii jako niezależnej nauki. Choć zajmował się już wtedy ekonomią polityczną, jego pierwsze stanowisko dydaktyczne na Uniwersytecie w Cambridge to profesor nauk moralnych. To Marshall w 1903 roku założył Wydział Ekonomii jako samodzielną jednostkę. Jak w wypadku tradycji Milla/Keynesa, również tutaj poglądy autora trzeba analizować w kontekście historycznym, tj. żywych dyskusji metodologicznych dotyczących natury oraz granic ekonomii i jej stosunku do innych dziedzin naukowych oraz praktyki politycznej. Ta relatywnie młoda nauka zajmuje się przede wszystkim zbieraniem faktów, ich układaniem i interpretacją oraz wyprowadzaniem z nich zależności (Marshall, 1920, s. 30). Postulowanie konkretnego rozwiązania politycznego to wykonanie kolejnego kroku, który wiąże się z oceną danej sytuacji społeczno-politycznej oraz spojrzenia na nią przez pryzmat innych niż ekonomia dziedzin wiedzy. W kwestii tej należy zauważyć pewną ewolucję w podejściu Marshalla na przestrzeni lat. We wcześniejszych wydaniach *Zasad* wskazuje on, że ekonomista jak najbardziej może wyrażać swoją opinię dotyczącą konkretnych rozwiązań w zakresie polityk publicznych, a w wypadku gdy problem jest w dużym stopniu natury gospodarczej, dysponuje pewnym autorytetem, pomimo że wychodzi poza zakres naukowych dociekań (Colander & Su, 2015, s. 12). W innych wczesnych pracach również wskazuje, że ekonomista może wyrażać swoją opinię na temat działań podejmowanych w ramach polityki publicznej, ale nie opiera tego wyłącznie na swojej nauce, lecz również na ocenie moralnej (Marshall & Harrison, 1963,

s. 425). Ewolucja w jego podejściu nie polegała jednak na przyjęciu poglądu, że same prawa ekonomiczne naukowo i obiektywnie wyznaczają kurs dla polityki publicznej. Było wręcz przeciwnie: biorąc pod uwagę to, jak definiował on rolę ekonomii, wzmocniło się w nim przekonanie o nieodzowności przyjęcia pewnych wartości moralnych w twórczości ekonomicznej. W ósmym, ostatnim wydaniu *Zasad* Marshalla przeczytać można o błędach, które w jego ocenie popełnia wielu ekonomistów (w tym on sam we wczesnej twórczości), a które polegają na próbie ostrej demarkacji dociekań ekonomii jako nauki od innych nauk oraz od rozważań natury praktycznej: “Im mniej zaprząamy sobie głowę scholastyczną dysputą, czy rozważanie danego problemu mieści się w ramach ekonomii, tym lepiej. Jeśli sprawa jest ważna, rozprawmy się z nią na tyle, na ile to możliwe. Jeśli należy ona do tych, co do których istnieją różniące się opinie (...) pewna część naszych rozważań musi korzystać z nauki” (Marshall, 1920, s. 27–28).

Poglądy Marshalla dotyczące relacji między ekonomią jako nauką a polityką publiczną są zależne od jego rozumienia tej pierwszej. W tym aspekcie rzecz ma się tak samo jak u J.N. Keynesa, tzn. ekonomia to dla niego dziedzina teoretyczna, która nie jest w stanie objąć wszystkich ważnych aspektów rzeczywistości. Marshall wyciąga z tego jednak zupełnie inne wnioski odnośnie tego, czym w związku z tym powinni zajmować się ekonomiści. Jego stanowisko później przyjmuje Pigou. W ich wspólnym poglądzie dotyczącym roli ekonomii, sensem jej istnienia jest rozwiązywanie konkretnych praktycznych problemów społeczno-gospodarczych. Mimo różnic w innych szczegółowych aspektach metodologii i teorii Marshalla i Pigou (patrz np. Bharadwaj, 1972), mowa jest o tradycji Marshalla/Pigou, ponieważ łączy ich pogląd na rolę i relacje między opisem rzeczywistości, tworzeniem kryteriów normatywnych oraz rekomendacjami praktycznymi.

W poglądach Marshalla oraz Pigou ekonomia nie jest wysoce abstrakcyjną dziedziną badającą teoretycznie wydestylowany wycinek rzeczywistości, jak chcieli tego Mill i kontynuatorzy jego myśli. Marshall wskazuje, że ekonomia to badanie jednej ze składowych części ludzkiego życia takim, jakim ono jest. Konkretnie tej części życia, która dotyczy zdobywania i wykorzystywania środków materialnych w celu poprawy dobrobytu (Marshall, 1920, s. 1). W związku z tym, ekonomia jest przede wszystkim jedną z części “nauki o człowieku” (Marshall, 1920, s. 1). Marshall wprost odrzuca Millowską wizję ekonomii, w ramach której pole badań ekonomii jest wyabstrahowane. “We wszystkim tym mają oni [K.T. tj. ekonomiści] do czynienia z człowiekiem takim, jakim on jest: nie z abstrakcyjnym człowiekiem “ekonomicznym”, lecz z człowiekiem z krwi i kości”. Podobnie do Marshalla rzecz przedstawia Pigou, gdy rozróżnia czystą naukę od nauki realistycznej (Pigou, 1920, s. 3).

Jedynie ta druga pozostawała w jego polu zainteresowania. Tylko ona bowiem może przynosić owoce w zakresie poprawy dobrobytu. Obu zdarzało się negatywnie odnosić do projektu abstrakcyjnej ekonomii. Marshall w prywatnej korespondencji pisał, że ma “mało szacunku do czystej teorii” (Coase, 1975, s. 29). Zaś zdaniem Pigou, abstrakcyjna ekonomia zajmuje się wyobrażonymi problemami, nieprzystającymi do warunków prawdziwego życia (Coase, 1975, s.31).

Nie należy sądzić, że Marshall czy Pigou nie szanowali intelektu swoich bardziej abstrakcyjnie zorientowanych kolegów czy też uważali, że w rozwijanych przez nich teoriach są błędy. Rzecz tkwi w priorytetach, jakie dla siebie przyjmują oraz w tym, jaką rolę ich zdaniem może spełniać ekonomia. Ograniczanie się do abstrakcyjnych teorii jest wedle Marshalla i Pigou dalece niewystarczające i niesatysfakcjonujące, ponieważ nie wystarcza do zrozumienia otaczającego nas świata oraz rozwiązywania palących problemów gospodarczych lub społecznych. John Maynard Keynes, syn Johna Neville'a Keynesa, w swych wspomnieniach o Alfredzie Marshallu napisze “cały sens tkwi w wykorzystywaniu nagich kości teorii ekonomicznej do interpretowania bieżącego życia gospodarczego” (Keynes, 1972, s. 196). To credo było również największą inspiracją dla pracy teoretycznej oraz działalności publicznej Marshalla. Sama teoria określana przez J.N. Keynesa mianem pozytywnej nauki ekonomii politycznej nie realizuje tego celu. Budowanie teorii jest nadal kluczowe z perspektywy działalności ekonomicznej. Jednak teoria ma być przede wszystkim użyteczna, czyli ma pomagać radzić sobie z tym, co konkretne, poprzez dostarczanie ogólnego języka. Ma pomagać wyjaśniać skomplikowane, obserwowane zjawiska społeczne, dostarczając “arsenału analitycznego” (ang. *analytical armory*) (P. Groenewegen, 1995, s. 139). Marshall w toku swojego życia angażował się w liczne dyskusje i działania o szeroko rozumianym charakterze społecznym i politycznym (zob. Groenewegen, 2007).

Ponieważ w rozważaniach ekonomicznych nie należy sztucznie abstrahować pola dociekań, ale starać się zrozumieć realne życie i przyczyniać się do poprawy sytuacji, granica między tym, co ekonomiczne, a tym, co nieekonomiczne, jest trudna do jednoznacznego wskazania. Mamy do czynienia z kontinuum procesów społecznych, gospodarczych i politycznych. *Natura non facit saltum* (z łac. *natura nie czyni skoków*) – tak brzmi motto *Zasad* Marshalla umieszczone na tytułowej stronie tej pracy. I faktycznie jest to najlepsze i najbardziej zwarte podsumowanie jego poglądu na istotę ekonomii. Wyraża w ten sposób sprzeciw wobec Millowskiej abstrakcyjnej nauki dzielącej świat na odrębne warstwy oraz postuluje, aby gospodarkę zawsze badać w szerszym kontekście procesów społeczno-politycznych. W cytowanej już powyżej korespondencji Marshalla twierdzi on, że

ekonomia bada ludzkie działania w odniesieniu do tego, jak ludzie zdobywają i wykorzystują zyski, jednak ludzie zyskują nie tylko pieniądze, ale też “dobra”, których nie da się na nic wymienić. Wszelkie granice, które stawiamy naturze i życiu są sztuczne i nigdy nie należy traktować ich dosłownie (Coase, 1975, s. 26). To nastawienie przyjmuje również Pigou (Pigou, 1920, s. 11).

Brak ostrych granic pomiędzy tym, co ekonomiczne, a tym, co nieekonomiczne, jest odzwierciedlony w sposobie, w jaki Marshall i Pigou definiowali podstawowe terminy swoich teorii. Są to definicje zdroworozsądkowe, unikające formalizmu i abstrakcyjnych konstrukcji. Decydując się na tę drogę, traci się pewną ostrość i jednoznaczność używanych pojęć, za to zyskuje większy realizm. I był to świadomy zabieg autorów. Analogicznie jak przy strategii nominalistów, świadomie traci się realizm na rzecz większej ścisłości. Spójrzmy na przykłady, takie jak omawiane w podrozdziale 1.1. pojęcia dobrobytu społecznego i dobrobytu gospodarczego Pigou. Są one zdefiniowane szeroko i opierają się na zdroworozsądkowym poglądzie, że ludziom zależy na zaspokajaniu własnych pragnień, a związane z tym przeżycia są siłą napędową procesów społecznych i gospodarczych (użyteczność zaspokojenia pragnień). Podobnie pojęcia popytu i podaży, stojące w centrum aparatu analitycznego Marshalla, miały być przede wszystkim użyteczne (Vaggi & Groenewegen, 2003). Ich zadaniem było zgrabne oddanie podstawowych sił determinujących życie społeczne i gospodarcze, czyli ludzkiego pociągu do zaspokajania pragnień oraz ludzkiej aktywności, co wiąże się z tym, że konsumujemy i produkujemy (Groenewegen, 1995, s. 139). Ze względu na chęć jak najbliższego trzymania się rzeczywistości celem rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych, tradycję tą nazywam realizmem pragmatycznym.

Przyjęcie realizmu pragmatycznego niesie ze sobą szereg konsekwencji. Pierwszą z nich jest pluralizm metodologiczny. Zastosowanie określonej metody naukowej ma służyć nadrzędnemu celowi, jakim jest konstruktywna praca nad zrozumieniem i poprawą sytuacji społeczno-gospodarczej (Coase, 1975, s. 31). Marshall z jednej strony czytał książki historyczne czy wizytował fabryki (co opisuje Pigou, 1925, s. 417), a z drugiej rozwijał formalistyczne teorie i stosował matematykę¹⁶ i była to dla niego spójna całość działalności ekonomisty. Drugą konsekwencją takiego stanowiska było prowizoryczne i krytyczne

¹⁶ Marshall miał spory dystans do matematyki w ekonomii. Traktował ją jako ograniczone narzędzie, o czym świadczy jego instrukcja dotycząca sposobu wykorzystywania matematyki w ekonomii: (1) *Używaj matematyki jako języka stenograficznego, a nie jako narzędzia badawczego.* (2) *Trzymaj się jej aż skończysz.* (3) *Przetłumacz to na angielski.* [K.T. - ewentualnie polski] (4) *Zilustruj to przykładami, mającymi znaczenie w realnym życiu.* (5) *Spal matematykę.* (6) *Jeżeli nie udaje ci się (4) to spal (3)*”. (przywołane za Pigou, 1925, s.427).

traktowanie teorii ekonomicznych. Ponieważ traktują o zmieniającej się rzeczywistości, teorie muszą się zmieniać, aby za nią nadążyć (Groenewegen, 1995, s. 138).

Jednak najbardziej interesująca z perspektywy problemu uzgodnienia jest trzecia konsekwencja uprawiania realistycznej nauki. Nie da się prowadzić rozważań ekonomicznych całkowicie w oderwaniu od przyjmowania pewnych wartości, w tym etycznych. Marshall chciał, aby jego praca przyczyniła się do zmniejszania ubóstwa oraz poprawy sytuacji ludzi (Vaggi & Groenewegen, 2003, s. 228). Pigou również wychodził z chęci przyczynienia się do poprawy dobrobytu społecznego poprzez rozwijanie teorii związanej z dobrobytem gospodarczym. Już sama motywacja do rozwijania ekonomii ma w tej tradycji normatywny kontekst. Znajduje to również odzwierciedlenie w treści prac tych autorów. Marshall w wielu miejscach wskazuje, jakie wartości jego zdaniem powinny określać życie człowieka (Dzionek-Kozłowska, 2015, s. 5). Obaj też stosują pojęcia o charakterze normatywnym w rozważaniach ściśle ekonomicznych. Dla przykładu zastanawiają się, czy określone rozwiązania, np. podział pracy, są uczciwe (ang. *fair*) (McCain, 2019, s. 35). Realistyczna nauka ekonomii ma klarowny cel: przyczyniać się do poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej. Z definicji, nie może być więc pozbawiona ocen i wartości.

Ze względu na cel i sposób uprawiania ekonomii w tradycji realistycznej, trudniej wskazać granice między ekonomią pozytywną, normatywną oraz sztuką ekonomii. Z jednej strony, rozwijane są elementy pozytywne, tj. opisywane są fakty i tworzone teorie wyprowadzające z nich ogólne zależności. Z drugiej zaś strony działalność ta ma dotyczyć „ludzi z krwi i kości”, warunków życia różnych osób czy grup, nie może być więc wyzbyta wartości i pozbawiona celów społecznych. W tradycji Marshalla/Pigou kluczowe jest formułowanie praktycznych rekomendacji, przystających do konkretnej sytuacji, czyli to, co jest najbliższe sztuce ekonomii. Jednak zarówno Marshall, jak i Pigou, podzielali przekonanie, że teorie ekonomiczne należy stosować ostrożnie i dostrzegać większą całość i złożoność realnych wyzwań społeczno-gospodarczych przy wyciąganiu wniosków dla polityki publicznej. Uznawali teoretyczne podstawy ekonomii, ale byli również świadomi jej ograniczeń, gdy jest ona bezpośrednio stosowana do rzeczywistych kwestii politycznych. Ponadto, sytuacja jest zmienna, przeszłe teorie mogą się zdezaktualizować i nie mieć zastosowania do nowo pojawiających się problemów. Ekonomia cechuje się brakiem twardych linii demarkacyjnych, pluralizmem metod i wniosków, czasową prowizorycznością i uwikłaniem w rozważania normatywne. Jednak to nie czyni jej nie-nauką; Marshall oraz Pigou uważali wręcz przeciwnie. Tak jak Mill czy J.N. Keynes byli oni zaangażowani w pracę nad wzrostem prestiżu ekonomii i jej ugruntowaniem w krajobrazie akademickim oraz społecznym.

W tradycji Marshalla/Pigou to właśnie dzięki realizmowi pragmatycznemu i zaangażowaniu społecznemu, ekonomia jest nauką dopasowaną do swojego przedmiotu oraz swojego zasadniczego celu istnienia, którym jest pozytywny wpływ na sytuację społeczno-gospodarczą. Natura bowiem *non facit saltus*. Poszczególne aspekty życia – w tym życia społecznego – nie mogą być pokawałkowane i rozłożone po szczelnie oddzielonych szufladach. Wątki gospodarcze zawsze są częścią szerszego kontinuum różnych spraw, są z nimi powiązane i w dodatku zmieniają się w czasie. Zdolność umysłu do kategoryzowania ma więc swoje ograniczenia. Nie da się życia opisać realistycznie, nadmiernie korzystając z abstrakcji. Tradycja Marshalla/Pigou zdaje się w pełni godzić z tym, że niektórych rzeczy nigdy nie możemy wiedzieć na pewno, tak w ekonomii oraz innych naukach społecznych, jak i w życiu.

Biorąc pod uwagę poglądy Marshalla i Pigou, w tej tradycji metodologicznej trzeba inaczej interpretować pytanie o relację między ekonomią pozytywną, normatywną oraz sztuką ekonomii. Jest tak, ponieważ granice między nimi programowo są zatarte ze względu na wymogi praktycznej analizy. Opis rzeczywistości gospodarczej oraz identyfikacja zależności pomiędzy poszczególnymi zjawiskami (należące do domeny ekonomii pozytywnej) nie mogą być oderwane od realiów społecznych, w których wartości i praktyczne cele są istotne. Rozważania dotyczące kryteriów normatywnych dla gospodarki (domena ekonomii normatywnej) powinny być uzależnione od diagnozy zastanej sytuacji oraz stawianych celów. Dodatkowo, sama idea dobrobytu, która wraz z pracami Pigou narodziła się w ramach tej tradycji, była oparta na przesłankach etycznych (Aldrich, 2023), którymi są utilitaryzm zaspokajania pragnień oraz międzyosobowa porównywalność użyteczności. Pigou wprowadził pojęcie dobrobytu gospodarczego, którego poprawa jest dla Pigou i Marshalla głównym celem ekonomii. Późniejsza nowa ekonomia dobrobytu stawiała sobie za cel odtworzenie teorii dobrobytu bez tych dwóch przesłanek etycznych. Było to związane z zupełnie innym poglądem dotyczącym relacji p-n-s. Praktyczne konsekwencje dociekań ekonomicznych (sztuka ekonomii) jest jedynym, co dla realistów pragmatycznych liczy się w ostatecznym rozrachunku, a elementy teorii pozytywnej oraz normatywnej mają wspierać instrumentarium działania.

Uwzględniając powyższe spostrzeżenia, tradycję Marshalla/Pigou odnośnie pytania o relację elementów opisowych, ocennych i rekomendacyjnych w ekonomii można streścić w postaci kilku punktów. Po pierwsze, należy porzucić uprawianie czystej (abstrakcyjnej) nauki na rzecz nauki realistycznej, ponieważ tworząc abstrakcje odchodzi się od rzeczywistości i praktyki. Zdaniem Marshalla i Pigou jest to cena zbyt wysoka, jeśli chce się przede wszystkim mieć wpływ na faktyczne problemy. Lepiej mniej ściśle i mniej w pełni opisać prawdziwy

świat, niż z pełnym rygorem i dokładnością opisać świat, który nie istnieje i nigdy nie będzie istniał. Ich zdaniem taki zaś wybór stoi przed tymi, którzy uprawiają ekonomię pozytywną. Po drugie, nie da się prowadzić rozważań ekonomicznych całkowicie w oderwaniu od przyjmowania pewnych ocen. Należy zwrócić uwagę na dwa wymiary tego twierdzenia. Jeśli chcemy przede wszystkim realizować cele praktyczne – a takie zadanie stawiali Marshall i Pigou – to te cele i wartości należy w systematyczny sposób definiować i przedstawiać. Widać to bardzo dobrze w podejściu, jakie w swojej ekonomii dobrobytu przyjmuje Pigou, gdy definiuje dobrobyt społeczny, dobrobyt gospodarczy oraz katalog ważnych dla niego wartości: efektywności, sprawiedliwości i stabilności. Wszystkie one oparte są na założeniach etycznych, ale Pigou tworzy dokładne definicje, rozważa zależności między nimi itp. Dodatkowo, ważne są też wartości samego ekonomisty i jego motywacje. Po trzecie zaś, teorie ekonomiczne to intelektualne narzędzia wspierające rozwiązywanie praktycznych problemów społecznych i politycznych. I ta ostatnia teza w najkrótszy sposób podsumowuje tradycję Marshalla/Pigou. Autorzy Ci utożsamiają zadania ekonomii z zadaniami sztuki ekonomii. Winna to być dziedzina praktyczna, która wyposażona w narzędzia analizy ekonomicznej i pojęcia wspierające systematyzowanie zjawisk z jednej strony, a także ugruntowana w pewnej aksjologii i otwarcie pokazująca przyjmowane rozstrzygnięcia natury moralnej z drugiej, ma pomagać rozwiązywać konkretne problemy społeczno-gospodarcze. Przedmiot zainteresowania ekonomii dotyczy ludzi i społeczeństw takimi, jakimi są naprawdę, nie można ekonomii uprawiać tak, jak uprawia się nauki przyrodnicze lub formalne, w których można być obserwatorem neutralnie nastawionym do badanych przedmiotów oraz w których raz ustalone prawa i zależności nie zmieniają się.

Jak przyjęcie optyki realizmu pragmatycznego wpływa na postrzeganie problemu uzgodnienia? W warstwie teoretycznej nie ma podstaw aby uznać, że efekty psychologiczne są błędami, które zawsze wymagają interwencji. Odkrycia behawioralne zbliżają do rozumienia rzeczywistości, jednak terminologia utożsamiająca postępowanie zgodnie z pewną wizją racjonalności z postępowaniem pożądanym jest już formą postulatu politycznego. Jest to dopuszczalne, ale należy zauważyć, że nie jest to opis a postulat wynikający z danego stanowiska dotyczącego wartości poświadczonych do realizowania w świecie. W związku z postawieniem sztuki ekonomii na pierwszym miejscu i podporządkowaniem jej ekonomii pozytywnej i ekonomii normatywnej, cały problem uzgodnienia należałoby odwrócić. W ramach tej dyskusji uznano, że odkrycia ekonomii behawioralnej opisujące ludzkie zachowania spowodowały niespójność dotychczasowych teorii podejmowania decyzji, a w konsekwencji

wywołały kontrowersje w odniesieniu do tych teorii oraz wynikających z nich wniosków dla polityk publicznych.

Zgodnie z realizmem pragmatycznym, którego reprezentantami są Marshall i Pigou, należy rozpocząć od rozważenia skutków wynikających z teorii dla realizacji polityk publicznych i działać wówczas, gdy do zrealizowania jest ważny cel. Jeśli tak, można na pewne zachowania jednostek wpływać z poziomu publicznego. Dla przykładu, w pewnym kraju występuje postępujący wzrost liczby osób z nadwagą i otyłością. To zjawisko powoduje wzrost liczby chorób. Czy w związku z tym chcemy, aby ludzie zdrowiej się odżywiali? Jeśli uznajemy, że ludzkie zdrowie jest wartością lub że jest niesprawiedliwym, aby wszyscy ponosili koszty leczenia osób cierpiących na choroby spowodowane otyłością wskutek własnych nawyków żywieniowych, to należy interweniować. Jest jednak wiele możliwych sposobów interwencji. Można na przykład wprowadzać rozwiązania fiskalne, takie jak dodatkowe podatki od szczególnie niezdrowej żywności lub możliwość odliczenia karnetu na siłownię od podatku. Każde z tych rozwiązań ma jednak konsekwencje, na których jedni korzystają, a inni tracą. Nieproporcjonalnie mogą tracić określone segmenty producentów żywności bądź handlu. Wprowadzenie ulg na karnet może spowodować powstawanie ogromnej liczby siłowni, do których mało kto chodzi (ponieważ karnet i tak nic nie kosztuje), a które zyski czerpią kosztem budżetu państwa. Może więc najskuteczniejsza i najmniej kosztowna będzie jakaś forma interwencji behawioralnej, np. regulująca architekturę wyboru poprzez przepisy nakazujące umieszczanie niezdrowych produktów w sklepach w najmniej widocznych miejscach. Do rozważenia pozostaje, na ile będzie to skuteczne i czy w dobie mediów społecznościowych nie spowoduje destabilizującej emocji społecznej związanej ze sprzeciwem wobec nadmiernego paternalizmu władz? Jest to uproszczony przykład, jednak pokazuje, że w kontekście tradycji Marshalla/Pigou, problem uzgodnienia nie jest czymś wyjątkowym, ponieważ sztuka ekonomii zawsze wiąże się z wykorzystywaniem różnych typów wiedzy i szukaniem najlepszego rozwiązania w danych warunkach. Dzięki ekonomii behawioralnej zyskujemy więcej wiedzy i większe pole manewru. Efekty poznawcze nie są błędami. Jest to jedna z wielu prawidłowości, jakie odkrywamy w skomplikowanym i zmiennym życiu społecznym i gospodarczym. Jak wszystkie inne odkryte w ekonomii prawidłowości, np. te związane z efektami polityki monetarnej, wzbogacają one wiedzę dotyczącą podejmowania decyzji, a dzięki temu pomagają projektować skuteczniejsze polityki publiczne. I to jest ich główna wartość. Jednak decyzje dotyczące polityk publicznych nie są domeną wiedzy pewnej i nie mogą wynikać z czystej nauki. Próby realizacji celów mogą przybierać różne formy, zależnie od konkretnego kontekstu. „Sztuką” jest wybrać działania

właściwe i odpowiednio je skalibrować. Nominaliści oraz realiści zgadzają się, że z czystej nauki nie można wyciągać wniosków praktycznych, tylko przyjmują wobec tej konstatacji inne postawy. Z kolei w ramach kolejnej omawianej tradycji – fizykalizmu pozytywistycznego – uznaje się, że są takie sytuacje, gdzie jest możliwe wyciąganie wniosków praktycznych jedynie na podstawie pozbawionego ocen opisu.

3.5. Tradycja Walrasa/Pareta – fizykalizm pozytywistyczny i rekomendacje pozbawione ocen etycznych

Léon Walras (1834-1910) oraz Vilfredo Pareto (1848-1923) to dwie kluczowe postacie w historii ekonomii. Szczególną żywotność i wpływ na późniejszych autorów miał ich wkład w szeroko rozumianą metodologię. Walras był jednym z pionierów tzw. rewolucji marginalistycznej i twórcą teorii równowagi ogólnej. Bazujące na twierdzeniach Pareta kryterium optymalności było kluczowe dla nowej ekonomii dobrobytu. Ich podstawowe poglądy na debatę p-n-s są zbliżone. Obaj byli zwolennikami rozwijania ekonomii zasadniczo jak nauki przyrodniczej, w pełni pozbawionej sądów wartościujących. Pareto jest m.in. autorem dzieła *Manuale d'economia politica* z 1906 roku (pol. Podręcznik ekonomii politycznej), w którym przedstawił swoje poglądy na metodologię ekonomii. Walras jest autorem m.in. *Éléments d'économie politique pure* z 1874 roku (pol. Elementy czystej ekonomii politycznej).

Walras i Pareto odnoszą się do relacji między ekonomią pozytywną, ekonomią normatywną i sztuką ekonomii, choć nie stosują wprost tych terminów. Tworzą oni w podobnym okresie, co autorzy omawiani w podrozdziałach 3.2 i 3.3, jednak ich poglądy na relację p-n-s w ważnych aspektach się różnią. Walras i Pareto reprezentowali kontynentalną myśl ekonomiczną, podczas gdy polemika nominalistów metodologicznych i realistów pragmatycznych miała miejsce na gruncie brytyjskiej tradycji intelektualnej. W myśleniu Pareta i Walrasa najważniejsze jest oddzielenie nauki od tego, co nie jest nauką: sztuki ekonomii i wartościowania. Podobnie jak w tradycjach Milla/Keynesa oraz Marshalla/Pigou, wyraźnie zauważają, że specyfika ekonomii wymaga zwrócenia uwagi na relacje między opisem, oceną a rekomendacjami praktycznymi. Tradycję Walrasa/Pareta wyróżnia szersze zakreślenie granic tego, co może być zbadane przez ekonomię pozytywną. Wężej natomiast definiują zakres tego, czym ekonomia jest i czym powinni zajmować się ekonomiści. Są zdania, że ekonomiści nie powinni zajmować się pytaniami wykraczającymi poza granice nauki pozytywnej.

Problematyka p-n-s jest obecna w najważniejszych dziełach obu autorów. Propozycja definicji ekonomii Walrasa z 1874 roku za swój punkt wyjścia bierze krytykę i odrzucenie definicji ekonomii proponowanych wcześniej przez Smitha i Saya. Walras stwierdza "Brakuje nam definicji ekonomii.". Francuski ekonomista sprzeciwia się Smithowi i Sayowi, wykorzystując argumenty z zakresu debaty p-n-s. W podejściu Adama Smitha, ekonomia to dziedzina, która bada przyczyny bogactwa narodów po to, aby pomóc je zdobyć i powiększać. Walras odrzuca podejście Smitha, ponieważ w nim ekonomia jest "bardziej sztuką niż nauką" (Walras i in., 2014 s.7).

Z kolei definicja Saya – jak widzi ją Walras – charakteryzuje się zbyt daleko idącą skrajnością w zrównywaniu ekonomii z naukami przyrodniczymi. Według Saya, ekonomia pomija specyfikę wynikającą z badania świata społecznego. Ludzkie działanie, ludzka wola, czy inny czynnik istotnie odróżniający społeczeństwo od innych obiektów świata przyrody nie są brane, w wizji Saya, pod uwagę w ekonomii, podobnie jak nie są brane pod uwagę w pozostałych naukach przyrodniczych. Walras nie zgadza się z tym poglądem i twierdzi, co ważne dla całej tradycji Walrasa/Pareta, że można formułować prawa naukowe opisujące ludzkie działania i procesy społeczne (o prawach w ekonomii por. Hardt, 2017). W ramach tej tradycji metodologicznej jest to główny cel ekonomii. Dzięki temu jest ona dziedziną spełniającą wysokie standardy naukowości, która dodatkowo uwzględnia specyfikę badanego przedmiotu i dostosowuje do niej swoją metodologię. W wypadku definicji Saya sprzeciw wynika więc z nieuwzględnienia specyfiki ekonomii na tle innych nauk.

Walras nie odrzuca jednak podejścia, zgodnie z którym ogólna metodologia nauk przyrodniczych powinna być inspiracją i wyznacznikiem standardów dla metodologii ekonomii. W tradycji Walrasa/Pareta, uważa się, że ekonomia należy do tej samej klasy teorii, co nauki przyrodnicze. Jest ona działalnością naukową opisującą obiektywnie pewne prawidłowości obserwowane w świecie. Różnica jest taka, że dotyczą one procesów społecznych, a nie np. ruchów ciał czy reakcji chemicznych.

Jakie są kluczowe cechy definiujące naukę, czyli ekonomię pozytywną, w ramach tradycji Walrasa/Pareta? Pareto pisze, że celem jego pracy jest jedynie "odkrywanie uniformizmu w zjawiskach" (Pareto, 2014/1906, s. 2), bez chęci przekonywania kogokolwiek do czegokolwiek. Uważa on, że w większości dzieł poświęconych ekonomii politycznej wciąż miesza się naukę i sztukę (Pareto, 2014/1906, s. 2). Dla Pareta istnieją uniwersalne prawa rządzące ludzkim zachowaniem, analogiczne do praw w naukach przyrodniczych. Pisze on: "ażeby dało się wyciągać jakiegokolwiek wnioski, musi się przyjąć, że przyszłość jakościowo wiąże się z przeszłością, a to oznacza uznanie pewnego uniformizmu" (Pareto, 2014/1906, s.3).

Uniformizm to inaczej prawidłowość. Pareto zrównuje status praw ekonomicznych z prawami chemicznymi, fizycznymi i matematycznymi (Pareto, 2014/1906, s.4). Uważa, że w ścisłym tego słowa znaczeniu, nie istnieją wyjątki od praw naukowych, w tym praw ekonomicznych i społecznych. To, co nazywamy wyjątkami, to sytuacje, w których inne, nieuwzględnione prawidłowości mają modyfikujący efekt. Celem ekonomii jest odkrywanie uniwersalnych praw rządzących ludzkim zachowaniem. Prawo naukowe jest tym lepsze, im dokładniej opisuje daną prawidłowość, występującą w rzeczywistości, zgodnie z korespondencyjną teorią prawdy. Jednocześnie Pareto i Walras uznają konieczność abstrakcji w procesie badawczym, wymuszoną przez niezdolność ludzkiego umysłu do ujmowania zjawisk w ich całości. Musimy je badać oddzielnie. Pareto porównuje abstrakcję w ekonomii do abstrakcji w mechanice racjonalnej – ta pierwsza redukuje ludzi do *homo oeconomicus*, a ta druga redukuje ciała do prostych punktów materii. Realny człowiek obejmuje *homo oeconomicus*, *homo ethicus*, *homo religiosus* itp. Rozpatrywanie tych różnych "ludzi" sprowadza się do rozważania różnych właściwości realnego człowieka i polega na "pokrojeniu" badanej materii na odrębne elementy jego życia, którymi zajmują się inne dziedziny naukowe (Pareto, 2014/1906, s. 9).

Pareto twierdzi, że "wracając od abstrakcji do konkretności, trzeba z powrotem złożyć części, które najpierw rozdzielono, aby ułatwić ich badanie. Nauka jest zasadniczo analityczna; praktyka jest zasadniczo syntetyczna". Pareto przedstawia w ten sposób swoje rozumienie ekonomii pozytywnej i pokazuje, że różni się ona od sztuki ekonomii. Na ekonomię normatywną w tej wizji ekonomii nie ma miejsca. Pareto rozważania dotyczące wartości, jakimi powinniśmy kierować się w życiu publicznym lokowałby w dziedzinie moralności, która posługuje się uproszczonym modelem człowieka *homo ethicus*. Wszelkie sądy normatywne opierają się na uczuciach. Jest to przeciwieństwem nauki, rozumianej jako neutralne etycznie odkrywanie prawideł rządzących rzeczywistością.

W odniesieniu do roli abstrakcji w dociekaniach naukowych, wiele poglądów Pareta jest spójnych z poglądami Milla. Aby móc stwierdzić uniwersalne prawidłowości, ekonomia abstrahuje jeden z elementów złożonego świata społecznego i jej twierdzenia stosują się do niego. Pareto inaczej niż Mill rozumie jednak stosunek ekonomii pozytywnej do sztuki ekonomii. Pareto twierdzi, że istnieją takie problemy praktyczne, w których do podjęcia odpowiednich decyzji wystarczają teorie ekonomiczne. Tak samo, jak są też takie decyzje, gdzie wiedza płynąca z ekonomii w ogóle nie jest ważna. Pareto postrzega elementy rzeczywistości wyabstrahowane w procesie tworzenia nauki dużo bardziej realistycznie niż Mill. W tradycji Walrasa/Pareta uważa się, że pojęcia, teorie czy prawa ekonomiczne mają desygnaty faktycznie istniejące w otaczającym nas świecie. Ludzkie działania w niektórych

sytuacjach są dokładnie takie, jak opisują je prawa ekonomiczne, odnoszące się do wyabstrahowanego wycinka rzeczywistości. Czasami ludzie działają jak *homo oeconomicus*, w innych sytuacjach jak *homo ethicus*, *homo religiosus* itp. W dwóch pozostałych tradycjach metodologicznych uważa się odmiennie, że ludzie zawsze działają jak złożony podmiot mający w sobie pierwiastki z każdego z tych wyabstrahowany opisów jak *homo oeconomicus*, *homo ethicus*, *homo religiosus* itp. Zdaniem Seniora, Milla czy Marshalla wszystkie płaszczyzny są ważne i warte rozważenia we wszystkich przypadkach działań praktycznych. W nominalizmie metodologicznym oraz w realizmie pragmatycznym twierdzi się, że nie da się realizować polityk publicznych tylko w oparciu o ekonomię pozytywną. Pareto – i w tym tkwi istota fizykalizmu pozytywistycznego w zakresie relacji opisu, oceny i rekomendacji – dopuszcza taką możliwość.

Sztuka ekonomii dla autorów brytyjskich była związana z dodawaniem wkładu wiedzy ekonomicznej do rozwiązywania złożonych problemów społecznych. Ta funkcja nadal jest obecna i bardzo ważna w tym, co postuluje Pareto. Kluczowa różnica pomiędzy tymi strategiami polega na tym, że zgodnie z tradycją Walras/Pareta występują przypadki, w których sama ekonomia pozytywna może służyć do pełnego opisu rzeczywistości społecznej i wystarczać do podjęcia odpowiednich działań. Praktyka polega na stosowaniu rozmaitych teorii adekwatnych do danej sytuacji i to od natury problemu zależy, jakie teorie są wymagane. Jednak nawet przy takim podejściu, zgodnie z tradycją Walrasa/Pareta, ekonomista nie traci z oczu innych dziedzin rozważań społecznych i przed aplikowaniem swoich teorii do problemów praktycznych ocenia, czy stosują się one do danego problemu, czy są wystarczające do jego pełnego rozważenia i jakie inne obszary wiedzy będą użyteczne. Rozmycie się tych zastrzeżeń przy jednoczesnym skupieniu na możliwości formułowania rekomendacji w oparciu jedynie o opis ekonomiczny stało się przyczynkiem do uproszczenia i zagubienia debaty p-n-s w głównym nurcie rozważań ekonomicznych (o czym traktuje podrozdział 3.6.).

Warto też zwrócić uwagę na pewną trudność w podejściu zaproponowanym przez Pareta. Z jednej strony twierdzi on, że ludzkie zachowanie jest podporządkowane uniwersalnemu prawom, a z drugiej – że zjawiska moralne i obyczajowe opierają się na emocjach, a nie logicznym rozumowaniu. Niezgodność ta stanowi problem dla zbudowania spójnej teorii wyjaśniającej całość ludzkich zachowań, w tym zachowań gospodarczych (Colander & Su, 2015). Współczesna filozofia ekonomii wskazuje na problemy z dychotomią fakty-wartości i niemożność zupełnego oddzielenia elementów opisowych i ocennych w ekonomii (np. Putnam, 2002; Blaug, 1998). Najpowszechniejsze współczesne użycie rozróżnienia na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną w dużym stopniu czerpie z

tradycji Walrasa/Pareta. W jej ramach podstawowym elementem rozważań ekonomicznych było odróżnienie faktów od poglądów opartych na wartościach i uczuciach. Zwolennicy tradycji Walrasa/Pareta twierdzą, że da się ograniczyć do faktów, rozwiązując niektóre kwestie polityki publicznej.

Podsumowując, tradycja Walrasa/Pareta podobnie jak tradycja Milla/Keynesa oraz Marshalla/Pigou rozwija się między innymi w kontekście potrzeby określenia relacji elementów opisowych, ocennych i rekomendacyjnych w jeszcze formującej się wtedy ekonomii. Argumenty Pareta i Walrasa stanowią ważny głos w debacie p-n-s. Ich fizykalizm pozytywistyczny kładzie nacisk na oddzielenie ekonomii pozytywnej, rozumianej na wzór empirycznych nauk przyrodniczych, od wszelkiego wartościowania i od praktyki. Wyróżnia ich wiara w możliwość odkrywania uniwersalnych praw ekonomicznych opisujących świat realny analogicznie do praw nauk przyrodniczych oraz uznanie, że w niektórych przypadkach rekomendacje w zakresie polityk publicznych mogą pomijać inne dziedziny rozważań niż ekonomia polityczna. Ten ostatni element przyjął się również w późniejszym głównym nurcie ekonomii; za pewną jego skrajną postać można uznać zjawisko tzw. imperializmu ekonomicznego, czyli przekonanie, jakoby ekonomiczny sposób analizy był adekwatny do opisu innych niż gospodarka obszarów życia społecznego (por. Lazear, 2000). Warto zauważyć, że postrzeganie ekonomii w sposób fizykalistyczny pozytywnie odbija się na zdobywaniu wpływów na kształt debaty społecznej przez środowisko ekonomistów. Jeżeli twierdzimy, że prawa odnoszące się np. do tego, czy społeczeństwa się bogacą, są tak samo jednoznaczne, jak prawa fizyki, to taka wiedza jest niesamowicie pożądana. Tradycje Milla/Keynesa oraz Marshalla/Pigou są pod tym względem dużo bardziej skromne. Późniejsze dekady w metodologii ekonomii wiązały się z rosnącym wpływem tradycji Walrasa/Pareta na postrzeganie ekonomii. Jednak, jak pokazano w kolejnym rozdziale, z czasem zatarły się ważne zastrzeżenia i ograniczenia, jakie stawiali sobie twórcy fizykalizmu pozytywistycznego.

3.6. “Zagubiona” sztuka ekonomii i jej rola w debacie dotyczącej problemu uzgodnienia

Klasyczny podręcznik Samuelsona i Nordhaus (Samuelson & Nordhaus, 1998, s. 8) podsumowuje debatę p-n-s najprostszymi definicjami. Ekonomia pozytywna mówi o faktach, o tym, co można sprawdzić empirycznie, więc jest to prawdziwa nauka. Ekonomia normatywna dotyczy zaś wartości, np. tego, co jest uczciwe, a co nie. Tego typu pytania nie mogą być rozwiązane wyłącznie drogą analizy ekonomicznej, choć może czasem też warto o nich pamiętać. Tutaj podział na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną jest sprowadzony do

zarysowania dychotomii fakty-wartości i uznania, że tylko na te pierwsze jest miejsce w nauce. Takie wykorzystywanie tych pojęć jest powszechne w podręcznikach i innych wprowadzeniach do ekonomii. Pierwsi twórcy zajmujący się tą problematyką, tacy jak Mill, Pareto, J.N. Keynes czy Marshall oferowali perspektywę zasadniczo różną od takiej prostej dychotomii. Ich zdaniem, specyfika ekonomii wymaga bardziej zniuansowanej i oryginalnej myśli metodologicznej, jaką w ramach tej pracy nazywam metodologią ekonomii przez wielkie M szytą na miarę (por. Wstęp). Wprowadzenie rozróżnienia na ekonomię pozytywną, ekonomię normatywną i sztukę ekonomii (lub u autorów nie wykorzystujących tych terminów odróżnienie elementów opisowych, ocennych i rekomendacyjnych oraz ustalenie relacji między nimi) służyło formułowaniu stanowisk w dyskusji dotyczącej pola zainteresowania ekonomii, pożądanego poziomu abstrakcyjności teorii, źródeł dla rekomendacji oraz roli ekonomisty w dyskursie publicznym. Ograniczenie debaty p-n-s do stwierdzenia dychotomii fakty-wartości raczej utrudnia, niż ułatwia formułowanie stanowisk dotyczących wymienionych powyżej zagadnień. Ekonomiści epoki neoklasycznej poszli inną drogą i szukali metodologii dopasowanej do wszystkich unikalnych cech ekonomii. W niektórych elementach opis taki, jak przedstawiony u Samuelsona i Nordhauusa, jest sprzeczny z genezą tych pojęć; na przykład jednym z warunków uzyskania czystej pozytywnej nauki ekonomii okiem ekonomistów utożsamiających się z tradycją Milla/Keynesa i Marshalla/Pigou była abstrakcyjność dociekań, a nie ich empiryczna testowalność.

Utrwalenie się dychotomicznego podejścia do debaty p-n-s zachodziło w dużym stopniu pod wpływem pracy Milтона Friedmana *Essays in Positive Economics*, opublikowanej po raz pierwszy w 1953 roku. Była to prawdopodobnie najbardziej wpływowa praca metodologiczna w ekonomii drugiej poł. XX wieku. W tekście tym autor proponuje proste kryterium oceny teorii i hipotez ekonomicznych. Jego zdaniem, hipotezy naukowe można obiektywnie oceniać, testując predykcje, które z nich wynikają. Wcześniej jednak wskazuje, jakie twierdzenia jego zdaniem w ogóle zasługują na miano naukowych, i to w tym kontekście wprowadza dychotomię między naukową ekonomią pozytywną, traktującą o faktach, a nienaukową ekonomią normatywną, traktującą o wartościach. Nauką jest tylko to, co jest niezależne od wszelkich sądów wartościujących. Ta sama myśl legła u podstaw tradycji Walrasa/Pareta, choć tam był to punkt wyjścia do dalszych dociekań, a nie ich koniec. Nominalnie, Friedman pisząc o ekonomii pozytywnej i ekonomii normatywnej, powołuje się na dorobek J.N. Keynesa (Friedman, 1953, s. 3). Jednak ekonomia pozytywna i ekonomia normatywna, o których pisze, poza nazwą, nie mają wiele wspólnego z programem pozytywnej nauki ekonomii politycznej oraz nauki normatywnej. Keynesowska nauka pozytywna jest

abstrakcyjna i bardzo mocno bazuje na doborze założeń. Różni się więc od postulowanej przez Friedmana empirycznej praktyki, w ramach której nie ważne jest, jakie założenia zostały przyjęte, jeżeli predykcja jest trafna. Nauka normatywna Keynesa to systematyczne, rozumowe dociekania. Dla Friedmana ekonomia normatywna jest przeciwieństwem takich dociekań. Obrazowo wypowiada się on, że ekonomia normatywna dotyczy spraw i sporów, o które ludzie mogą już tylko walczyć (ang. *fight for*) (Friedman, 1953, s. 5). Przedstawiając swoje twierdzenia jako kontynuację myśli J.N. Keynesa, Friedman *de facto* postuluje jej całkowite odrzucenie.

W F53¹⁷ ekonomię normatywną i sztukę ekonomii zlewa się w jedno. Wpłynęło to na całe dekady pomijania sztuki ekonomii w tekstach ekonomicznych. Colander (1992), opisując to zjawisko, pisze o “zagubionej” sztuce ekonomii (ang. *the lost art of economics*). Zdaniem Friedmana, zdecydowana większość rozbieżności opinii dotyczących proponowanych polityk publicznych, to jedynie kwestia różnicy w przewidywanych skutkach określonych działań. Rozwój ekonomii pozytywnej (w rozumieniu Friedmana stricte empirycznej nauki wyzbytej jakiegokolwiek wartościowania) ma prowadzić do zanikania różnic w postulowanych politykach publicznych (Friedman, 1953, s. 5). Tego typu pogląd dla J.N. Keynesa i większości autorów klasycznych i neoklasycznych biorących udział w debacie p-n-s byłby nie do przyjęcia. Podstawowe twierdzenie zarówno w ramach tradycji Milla/Keynesa jak i tradycji Marshalla/Pigou było przeciwne: tam, gdzie jest praktyka, z konieczności wychodzimy poza obszar naukowej pewności, a ekonomia pozytywna wnosi tylko ograniczony wkład do sztuki ekonomii.

Kluczowe dla zrozumienia dzieła oraz intencji Friedmana może być odwołanie się do szerszego kontekstu dominujących w owym czasie nurtów filozoficznych. Lata 50. XX w. są okresem ugruntowania się rozpoczętego jeszcze przed wojną programu badawczego tzw. klasycznej filozofii nauki. Jednym z głównych twórców tego programu był Karl Popper, autor stanowiska określanego mianem falsyfikacjonizmu (Popper, 2002). Popper twierdził, że teorie naukowe mogą być testowane jedynie poprzez odniesienie do ich implikacji, czyli sprawdzanie, na ile ich predykcje przystają do empirii. Twierdził również, że teoria naukowa (jak i ludzka wiedza w ogóle) zawsze ma tylko charakter tymczasowy, jest co najwyżej nie odrzuconym przypuszczeniem bądź hipotezą (Thornton, 2023). Teoria Poppera mocno wpłynęła na metodologię i filozofię nauki. Falsyfikacjonizm wyznaczył na kilka dekad po głównych publikacjach Poppera kanon tego, co można uznać za naukowe. Friedman z

¹⁷ Popularność pracy Friedmana z 1953 spowodowała utrwalenie się w publikacjach ekonomicznych oznaczającego ją skrótu: “F53”.

Popperem znali się osobiście i prawdopodobnie mieli okazję prowadzić dyskusję na te tematy. Obaj należeli do grona współzałożycieli organizacji *Mont Pelerin Society*. Echo Popperowskiego myślenia o nauce mocno przejawia się w *Esejach* Friedmana, choć w tekście ani razu nie pojawia się bezpośrednie nawiązanie do tego filozofa. W tym kontekście ciekawy zdaje się harmonogram publikacji *Esejów* oraz głównego dzieła Poppera, w którym po raz pierwszy przedstawił swoje poglądy. Wersja niemieckojęzyczna *Logik der Forschung. Zur Erkenntnistheorie der modernen Naturwissenschaft* (pol: Logika odkrycia naukowego) ukazała się w 1934 roku. Jednakże pierwsze angielskie tłumaczenie – przygotowane przez samego Poppera – ukazało się dopiero w 1959 roku. Publikacja Friedmana znajduje się znacząco po premierze *Logiki odkrycia naukowego*, ale również na długo przed jej wydaniem anglojęzycznym. Popper falsyfikacjonizm skroił pod potrzeby nauk przyrodniczych. Zdaniem Friedmana jest to ideał, do którego powinna dążyć ekonomia. Píše on, że “ekonomia pozytywna jest, lub też może być, nauką “obiektywną”, w dokładnie tym samym sensie jak dowolna z nauk fizycznych” (Friedman, 1953, s. 4). Najbliżej mu więc do tradycji Walrasa/Pareta. Podobnie jak wcześniejsi fizykaliści pozytywistyczni Friedman chce, aby ekonomia była jak inne nauki fizyczne, tj. czerpała dane tylko z obserwacji i odkrywała prawa, realnie oddające działanie świata, na wzór praw przyrody. Wcześniejsi fizykaliści pozytywistyczni również uważali granicę między faktami i wartościami za granicę ekonomii pozytywnej. Fizykaliści pozytywistyczni jednocześnie zastrzegali, że przypadki, gdy prawa ekonomiczne w pełni wystarczają do rozważenia sytuacji faktycznych są rzadkie. Friedman dużo szerzej zakreślał granice polityk publicznych, które jego zdaniem wynikają z wiedzy naukowej. Prawdopodobnie szerzej, niż jakkolwiek wpływowy metodolog ekonomii przed nim.

Pod wpływem F53 idea ekonomii pozytywnej tworzonej na podobieństwo nauk przyrodniczych utrwaliła się i była przyjęta jako podstawowa metodologia ekonomii w wielu podręcznikach i opracowaniach, np. we wpływowej *Introduction to positive economics* (Lipsey, 1963). Dychotomiczny, uproszczony podział na fakty/wartości i badające je dziedziny: ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną, zajął miejsce wcześniejszego, trójczłonowego rozróżnienia ekonomia pozytywna-normatywna-sztuka ekonomii. Ten drugi powstał, ponieważ autorzy neoklasycyści widzieli szczególną potrzebę w dokładnym rozprawieniu się z subtelnościami ekonomii wynikającymi ze specyficznej relacji opisu, oceny i rekomendacji, szczególnie w kontekście społecznej roli ekonomii. Dychotomia fakty-wartości pochodziła z metodologii dostosowanej do nauk o zupełnie innym badanym przedmiocie oraz innej roli społecznej niż ekonomia.

W szeroko rozumianym środowisku naukowym długo panował pogląd, zgodnie z którym to w dziedzinach nauk przyrodniczych należy się doszukiwać wzorców uniwersalnych, mających zastosowanie również w naukach społecznych. Pokazuje to recepcja pracy filozofa nauki Ernesta Nagela *The Structure of Science* (1963), której autor przyjmuje, że nauki społeczne w zakresie metodologii powinny starać się odtworzyć sukcesy nauk przyrodniczych. Nagel wskazuje, że nieścisłości filozoficzne pracy Friedmana wymagają komentarza. W następujący sposób podsumowuje on swoją obserwację i motywację do skomentowania F53: "Poprawne wnioski są czasami wspierane przez błędne argumenty. Błąd może być potęgowany, gdy poprawny wniosek jest uznawany za błędny na podstawie tego, że argument za nim stojący jest błędny" (Nagel, 1963, s. 211). Krytyka Nagela nie dotyczyła jednak w ogóle kwestii rozróżnienia ekonomia pozytywna – ekonomia normatywna. Ta druga z gruntu go nie zainteresowała, ponieważ w naukach przyrodniczych nie ma wątków normatywnych. Nagel był natomiast pierwszym, który wskazał, że niewiadomą jest, czy teorię ekonomii pozytywnej Friedmana należy interpretować instrumentalistycznie czy realistycznie (Nagel, 1963, s. 218). Dyskusja na ten temat wróciła w nowym wydaniu w czasach współczesnych za sprawą Uskali Mäkiego, który również zauważa tę niejednoznaczność (zob. Mäki, 2009).

Inną krytykę F53 zaproponował szwedzki ekonomista Gunnar Myrdal (1969). Zauważa on, że propozycja ekonomii Friedmana w głównej mierze wychodzi od poglądu, że teorie naukowe powinny być wolne od wartościowania. To miałyby być podstawą tworzenia teorii obiektywnych. Jednak zdaniem Myrdala, na obiektywność w naukach społecznych powinno patrzeć się inaczej. Twierdzi on, że w naukach społecznych pierwszym krokiem do przeciwdziałania pomyłkom jest zauważenie i pokazanie zobowiązań normatywnych teorii. "Jak się przekonamy, logiczne środki dostępne w celu ochrony przed uprzedzeniami [ang. *biases*] są zasadniczo następujące: pełna świadomość wartościowań faktycznie determinujących nasze teoretyczne i praktyczne badania, przeanalizowanie tych wartościowań z punktu widzenia ich trafności, ważności i wykonalności w badanym społeczeństwie, przekształcenie ich w konkretne przesłanki normatywne dla badań (...)" (Myrdal, 1969, s. 4). Dychotomia fakty-wartości nie jest odpowiednia do zrozumienia nauk społecznych, a więc i prosty podział ekonomia pozytywna-ekonomia normatywna nie oddaje specyfiki ekonomii. Pomimo rozpoznawalności Myrdala, jego argumenty nie zmieniły kształtu debaty w głównym nurcie ekonomii, w ramach której utrwaliło się dychotomiczne i uproszczone traktowanie podziału ekonomia normatywna-ekonomia pozytywna jako odpowiadającemu dychotomii fakty-wartości.

Dyskusja na temat rozróżnienia ekonomia pozytywna - ekonomia normatywna została wzbogacona w latach 80. i 90. XX. wieku, gdy nastąpiło ożywienie w piśmiennictwie związanym z filozofią i metodologią ekonomii (np. Blaug, 1980, 1998; Hutchison, 1981). Od tego czasu powstało wiele prac, które przekonująco pokazywały błędy i problemy związane z upraszczającym podziałem ekonomia pozytywna - ekonomia normatywna lub dychotomią fakty-wartości. Filozofowie oraz metodolodzy ekonomii wskazywali, że niemożliwe jest wyznaczenie linii demarkacyjnej pomiędzy obiektywną teorią dotyczącą faktów, a wartościami (Blaug, 1998; Putnam, 2002; 2003) i że w związku z tym należy na nowo przemyśleć podstawy metodologii ekonomii. Zwracano również uwagę na trudności zastosowania takiej dychotomii do objaśniania zagadnień z zakresu polityki publicznej oraz filozofii moralnej (Hausman et al., 2017) lub też na niejednoznaczności podziału między ekonomią pozytywną i normatywną (Reiss, 2017). Davies (2014) podejmuje próbę wyjaśnienia faktu, dlaczego większość ekonomistów trzyma się tej dychotomii, pomimo jej teoretycznej słabości. Twierdzi on, że oddziałują tutaj znane z ekonomii behawioralnej efekty poznawcze, takie jak awersja do straty oraz zinternalizowanie przez ekonomistów ideału nauki wolnej od wartościowania. Równolegle, kształcenie ekonomiczne ewoluowało w kierunku doskonalenia technicznego warsztatu analitycznego z marginalizacją roli historii, metodologii oraz filozofii ekonomii.

Oprócz problemów teoretycznych związanych z samą możliwością spójnego skonstruowania uproszczonego podziału ekonomii na pozytywną i normatywną, można wskazać na inne trudności w praktyce działalności ekonomicznej, które są z nią związane. Jedną z nich jest wieloznaczność tych pojęć, szczególnie w kontekście ustalenia granicy między nimi. Czarny (Czarny, 2011) wskazuje, że w tekstach ekonomicznych mamy do czynienia z czterema różniącymi się sposobami rozumienia tego, jakiego typu rozumowania należą do ekonomii pozytywnej, a jakiego do ekonomii normatywnej. Z kolei Lipowski (2011) argumentuje, że należy odróżnić metodologię ekonomii od metodologii polityki gospodarczej. Jego zdaniem dyskusje ekonomiczne lepiej oddaje język, w ramach którego występują cztery pojęcia: “ekonomia pozytywna”, “pozytywna polityka gospodarcza”, “ekonomia normatywna” oraz “normatywna polityka gospodarcza”. Lipowski dostrzegł problemy związane z przedstawieniem relacji teorii ekonomii i praktyki ekonomicznej w kategoriach dychotomii ekonomia pozytywna - ekonomia normatywna, ale nie zdecydował się na powrót do pojęcia “sztuka ekonomii”.

Można również wskazać przykłady praktycznych, a nie tylko teoretycznych problemów – lub też neutralnie ujmując – konsekwencji takiego dychotomicznego podziału w metodologii ekonomii. Część stanowisk związanych z problemem uzgodnienia do dziś odnosi się

bezpośrednio do metodologii sformułowanej w F53. Dla Chetty'ego (2015) najważniejszym elementem podejścia Friedmana było trzymanie się reguły, że teorie są oceniane tylko na podstawie ich predykcyjnej przydatności, a nie realistyczności ich założeń. Chetty chce w ten sposób pokazać, że w perspektywie rozważań o interwencjach behawioralnych nie powinno brać się pod uwagę realizmu teoretycznych uproszczeń, takich jak założenie o racjonalności. Jest to dla niego najbardziej konstruktywny punkt podejścia do debaty, w której uczestniczy. Jego zdaniem, debata o uwzględnieniu ekonomii behawioralnej w politykach publicznych skupiała się w dużym stopniu na tym, co zrobić z obalonymi empirycznie założeniami. Jest to jednak praktycznie mniej ważne niż jakość przewidywań, jakie jesteśmy w stanie uzyskać. Jak pamiętamy, Chetty postuluje, aby teorie behawioralne wykorzystywać w takich przypadkach i w takim stopniu, w jakim wzbogacają i poprawiają predykcyjną skuteczność modeli ekonomicznych. Jest to więc bezpośrednie aplikowanie postulatów Friedmana do problemu uzgodnienia.

Obiecującą drogą do rozwiązania teoretycznych i praktycznych problemów płynących z dychotomicznego spojrzenia na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną (analogicznie dychotomię fakty-wartości) może być zwrócenie się w kierunku historii ekonomii. W debacie p-n-s poruszano takie zagadnienia, jak: na ile ekonomia może być obiektywna; jaki powinien być stosunek treści abstrakcyjnych i empirycznych; jaka jest rola wartości w ekonomii oraz czym są rekomendacje ekonomiczne i jaka jest ich relacja do teorii. Pominięcie tych kwestii nie oznacza, że one znikną, ani nie jest równoważne z przyjęciem wobec nich neutralności. Ta ostatnia zdaje się nie być logicznie możliwa. Doskonalenie matematycznych i logicznych technik analizy w ramach określonych szkół i modeli jest bardzo ważnym elementem ekonomii. Jednak pomijanie istotnych kwestii metodologicznych, które i tak są rozstrzygane w tle badań ekonomicznych, utrudnia adekwatną interpretację nowych osiągnięć na innych polach, takich jak ekonomia behawioralna. Prawdopodobnie twórcom takim jak Adam Smith, John Stuart Mill czy Vilfredo Pareto trudno byłoby wyobrazić sobie w ich czasach, że ekonomia straci z pola widzenia swój szerszy, filozoficzny kontekst, ujmujący jej specyfikę. Oczywiście, to nie w rozważaniach filozoficznych i metodologicznych tkwi istota i główny wkład, jaki ekonomia wnosi w obszar ludzkiej wiedzy. Od ekonomii oczekuje się dobrej teorii oraz tego, że będzie mogła opisywać sytuację społeczno-gospodarczą, a także, że będzie stanowiła drogowskaz dla polityk publicznych związanych z gospodarką. Jak jednak pokazano w tym rozdziale, relacja teorii ekonomicznych do gospodarki jest kwestią niebanalną i niejednoznaczną.

Interwencje publiczne wykorzystują ekonomiczne teorie, ale także są uwikłane w szersze rozważania społeczne, polityczne i etyczne. Dotyczy to również interwencji behawioralnych. W ramach poszczególnych stanowisk dotyczących problemu uzgodnienia, opis zachowań rozwijanych przez ekonomię behawioralną jest interpretowany w kontekście przyjmowanych kryteriów oceny. Wynikiem takich rozumowań są różne stanowiska dotyczące tego czy oraz w jakim celu wykorzystywać interwencje behawioralne. Dopiero kolejnym krokiem jest ich zaprojektowanie, badanie skuteczności różnych specyfikacji interwencji, realizacja badań pilotażowych i ich szersza implementacja. Te działania mają wiele wspólnego z tym, co tradycyjnie w metodologii ekonomii nazywano sztuką ekonomii.

Ekonomia odgrywa też szczególną rolę w debacie publicznej, ponieważ gospodarka jest dziedziną szczególnego zainteresowania obywateli, przedsiębiorców oraz decydentów. Od ekonomistów naturalnie oczekuje się potwierdzonej wiedzy i dobrych wskazówek. Potrzeba szerokiej komunikacji i wysokie oczekiwania wpływają na rozwój tej dziedziny (por. np. van der Sluijs i in., 1998). Pochodzące z zewnątrz ekonomii spojrzenie metodologiczne może prowadzić do problemów teoretycznych jak było w przypadku dychotomii fakty-wartości (Davies, 2014; Putnam, 2002, 2003), ale i w innych wypadkach (por. Muller, 2023). Dlatego rozważając problem uzgodnienia z perspektywy metodologicznej, warto skorzystać w pierwszej kolejności z dorobku autorów rozwijających metodologię skrojoną na miarę ekonomii. Szczególnie przy okazji debaty dotyczącej pojęć takich jak ekonomia pozytywna, ekonomia normatywna i sztuka ekonomii, która dotyczyła relacji elementów opisu, oceny i rekomendacji. Choć dotyczy to też innych zagadnień metodologicznych jak wskazywali Pheby (1988) czy Hoyningen-Huene i Kincaid (2023). W okresie neoklasycznym, omawianym w podrozdziałach od 3.2. do 3.4., metodologia ekonomii rozwijała się głównie w taki sposób, czyli wychodząc od specyfiki ekonomii, jej przedmiotu oraz społecznej roli. Omawiani w rozdziale autorzy neoklasycy decydowali się na takie podejście świadomie, co widać po tym, że oprócz metodologii ekonomii sami bywali też uznanymi autorami w ogólnej filozofii nauki (np. Mill czy Pareto). Dychotomiczna perspektywa przychodzi do ekonomii z zewnątrz i jest późniejsza względem debaty p-n-s.

3.7. Podsumowanie

Spośród klasycznych tematów metodologii ekonomii, szczególnie ważne z perspektywy problemu uzgodnienia jest zagadnienie relacji elementów opisowych, ocennych i rekomendacyjnych w ekonomii. Problem uzgodnienia obejmuje wszystkie te trzy sfery

rozważań ekonomicznych. W historii ekonomii można wyróżnić trzy główne tradycje związane z tą problematyką. W każdej z nich inaczej pojmowano rolę, możliwości oraz ograniczenia ekonomii.

W podrozdziale 3.2. przeanalizowano tradycję Milla/Keynesa, czyli nominalizm metodologiczny. W jej ramach ekonomię utożsamia się z nauką pozytywną, która opisuje powtarzalne zależności w wyabstrahowanych płaszczyznach rzeczywistości. Jej pojęcia, teorie i modele nie mają desygnatów w świecie realnym, są tylko tym, co ustalono w ich definicji. W nauce nie formułuje się ocen. Aby móc stosować ekonomię do realnych wyzwań, potrzebna jest też systematyczna refleksja nad kryteriami oceny gospodarki, którą uznaje się za gałąź etyki, a nie ekonomii. Nauka ekonomii sama nie może dostarczyć wiedzy wystarczającej do sformułowania rekomendacji dla polityk publicznych, ponieważ wymaga to uwzględnienia wszystkich aspektów danej sytuacji. Może natomiast w ramach sztuki ekonomii dostarczać częściową wiedzę o ogólnych zależnościach gospodarczych, które mogą być przydatne dla sztuki rządzenia. W ramach tej tradycji wszelkie rekomendacje – w tym dotyczące na przykład interwencji behawioralnych – leżą poza domeną ekonomii. W odniesieniu do relacji opis - oceny - rekomendacje, w ramach nominalizmu metodologicznego twierdzi się, że ekonomia skupia się wyłącznie na opisie, nawet kosztem jej praktycznej użyteczności.

W podrozdziale 3.3. analizie poddano tradycję Marshalla/Pigou, czyli realizm pragmatyczny. W jej ramach w ekonomii dąży się do jak najbardziej realistycznego opisu skomplikowanych i zmiennych zjawisk oraz procesów życia społeczno-gospodarczego. Rozważania tego typu wymagają ocen, więc ekonomia ma je świadomie oraz krytycznie formułować i prezentować. Sensem istnienia ekonomii jest formułowanie rekomendacji praktycznych i wspieranie tworzenie korzystnych polityk publicznych. W ramach tej tradycji sztuka ekonomii jest najważniejsza, jest sensem istnienia ekonomii. Ekonomia pozytywna i normatywna mają przede wszystkim dostarczać wiedzy dla sztuki ekonomii. Ekonomia pozytywna dostarcza empirycznej wiedzy o zjawiskach oraz abstrakcyjnej o regularnych prawidłowościach. Aby realizować podstawowe funkcje ekonomii, konieczne są również rozstrzygnięcia i kryteria normatywne, więc rola ekonomii normatywnej jest nieodzowna. W odniesieniu do relacji opis – oceny – rekomendacje, w ramach realizmu pragmatycznego twierdzi się, że najwyższa wartość ekonomii płynie z rekomendacji, a te wymagają podparcia w jak najwierniejszym opisie oraz w ocenach, formułowanych w sposób systematyczny i przemyślany.

W podrozdziale 3.4. przeanalizowano tradycję Walrasa/Pareta, czyli fizykalizm pozytywistyczny. W ramach tej tradycji uznaje się, że ekonomia – podobnie jak fizyka

przyrodę – może w obiektywny sposób opisywać rzeczywistość gospodarczą. O ocenach nie da się prowadzić sensownej debaty, ponieważ jest to z definicji nienaukowe, więc trzeba ich unikać. Nie jest to jednak problem aż tak wielki, ponieważ istnieją takie realne problemy praktyczne, w których opis ekonomiczny prowadzi wprost do rekomendacji praktycznych. Ekonomia obejmuje więc tylko ekonomię pozytywną. Ekonomia normatywna, czyli dziedzina zajmująca się kryteriami i wartościami, jest wykluczona z pola zainteresowania. Z kolei sztuki ekonomii nie trzeba rozpatrywać jako czegoś osobnego, ponieważ rekomendacje ekonomiczne wynikają wprost z obiektywnej wiedzy naukowej. W odniesieniu do relacji opis - oceny - rekomendacje, fizykaliści pozytywistyczni odrzucają przekonanie nominalistów metodologicznych oraz realistów pragmatycznych, że wszelkie rekomendacje zawierają w sobie również elementy oceny. Ekonomia ich zdaniem rozwija opis i formułuje rekomendacje, jakie wprost z niego wynikają z pominięciem ocen.

Od lat 50. XX wieku utrwaliło się jednak inne podejście, w ramach którego pomijano bardziej szczegółowe rozważania nad relacją pomiędzy tym co opisowe, ocenne i praktyczne w ekonomii. Od tradycji Walrasa/Pareta przyjęto postulat rozwijania ekonomii na wzór nauk przyrodniczych. Jednak dla Walrasa i Pareta, oznaczał on uprawianie ekonomii jako jednej z unikatowych i dopasowanych do badanego przedmiotu nauk (fizyka, chemia czy biologia muszą się różnić, ponieważ szukają metodologii dopasowanej do własnego badanego przedmiotu, ale wszystkie one zmierzają do formułowania praw naukowych jak najbliższych obiektywnym prawidłowościom rządzącym zjawiskami w świecie). Późniejsi twórcy, tacy jak Friedman, mocno inspirowali się ogólną filozofią nauki i nie podkreślali potrzeby rozwijania metodologii ekonomii, wychodzącej od jej specyficznego statusu. Doprowadziło to do utrwalenia się dychotomii ekonomia pozytywna-ekonomia normatywna, która ma odpowiadać dychotomii fakty-wartości. W debacie p-n-s dyskutowano, na ile ekonomia pozytywna jest w stanie zajmować się faktami, a na ile obcuje jedynie z abstrakcjami. W oryginalnej debacie p-n-s odróżnienie teorii i praktyki oraz nauki i sztuki, było fundamentalne dla wszystkich autorów. W dychotomicznym spojrzeniu – jak ujął to Colander (1992) – sztukę zagubiono. W ostatnich latach dychotomia fakty-wartości została poddana silnej krytyce przez filozofów i metodologów ekonomii. Argumentowałem, że w kontekście problemu uzgodnienia szczególnie warto wrócić do historycznie ugruntowanego rozróżnienia opisu, oceny i rekomendacji, bez którego ciężko sformułować spójne wyjaśnienia, czym są ekonomia pozytywna i ekonomia normatywna.

W kolejnych rozdziałach zostanie przedstawione, w jaki sposób te trzy główne tradycje dotyczące ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej oraz sztuki ekonomii ukształtowały

późniejszy dyskurs zarówno w ramach ekonomii dobrobytu jak i w odniesieniu do problemu uzgodnienia. Między nurtami ekonomii dobrobytu występują znaczące różnice teoretyczne i praktyczne, ponieważ wychodzą one z różnych tradycji metodologicznych. Również problem uzgodnienia jest w dużym stopniu wynikiem tego, że to idee fizykalizmu pozytywistycznego najmocniej oddziaływały na ekonomię drugiej połowy XX wieku.

Rozdział 4. Problem uzgodnienia w świetle krytyki fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu

4.1. Wprowadzenie

W rozdziale przeanalizowano wpływ poszczególnych tradycji metodologicznych na sformułowanie problemu uzgodnienia oraz na kształtowanie się alternatywnych nurtów ekonomii dobrobytu. Dzięki temu możliwe będzie rozstrzygnięcie, czy któraś z trzech perspektyw metodologicznych jest szczególnie dopasowana do specyfiki rozważań związanych z problemem uzgodnienia.

W podrozdziale 4.2. uzasadniam, że problem uzgodnienia jest konsekwencją silnego wpływu fizykalizmu pozytywistycznego na ekonomię dobrobytu. W szczególności, w ramach tej tradycji powstała nowa ekonomia dobrobytu. Ważnym czynnikiem utrwalenia się fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu był fakt, że nowa ekonomia dobrobytu korzysta z tych samych pojęć i teorii co mikroekonomia. Są one ugruntowane w utylitaryzmie preferencji. W podrozdziale 4.3. zrekonstruowano w zarysie historyczny spór o to, czy ekonomia dobrobytu jest ekonomią pozytywną czy ekonomią normatywną. Angażował on wielu ekonomistów w okresie powojennym. Główne argumenty wskazujące, że ekonomia dobrobytu nie może być nauką pozytywną, interpretowane są jako krytyka zastosowania metodologii fizykalizmu pozytywistycznego do zagadnień ekonomii dobrobytu. W podrozdziale 4.4. przedstawiono paradoksy towarzyszące powstaniu nowej ekonomii dobrobytu. Wywodzi się ona z krytyki Robbinsa, co jest paradoksalne, ponieważ ten autor był w aspekcie metodologicznym kontynuatorem nominalizmu metodologicznego, a nie fizykalizmu pozytywistycznego. Ponadto, wskazano przykłady autorów późniejszych niż Robbins (jak J.V.Graaff czy Archibald), którzy również pokazywali, że nowa ekonomia dobrobytu i jej pojęcia mają sens jedynie w ramach nominalistycznej interpretacji (tzn. przy uznaniu ich za abstrakcyjne, a nie empiryczne). W podrozdziale 4.5. ukazano, że behawioralna ekonomia dobrobytu jest odpowiedzią na problem uzgodnienia, która stanowi kontynuację nurtów ekonomii dobrobytu ukształtowanych przez fizykalizm pozytywistyczny. W konsekwencji behawioralna ekonomia dobrobytu podziela wiele z teoretycznych trudności, które charakteryzowały również wcześniejsze nurty ekonomii dobrobytu oparte na fizykalizmie pozytywistycznym.

4.2. Problem uzgodnienia jako konsekwencja wpływu fizykalizmu pozytywistycznego na ekonomię dobrobytu

Problem uzgodnienia nie zostałby sformułowany, gdyby nie rolę jaką pełni w ekonomii koncepcja racjonalności. Jak przedstawiono szerzej w podrozdziale 1.3., problem uzgodnienia bierze się z podważenia przez ekonomię behawioralną predykcyjnej siły teorii racjonalnego wyboru. Utylitaryzm preferencji był podstawą definicji dobrobytu, a uznanie racjonalności za opis ludzkich zachowań – podstawą sformułowania kryterium efektywności, które miało być wolne od osądów etycznych. Jednak, aby empiryczne odkrycia – w tym wypadku dotyczące ludzkich zachowań – mogły podważyć jakąkolwiek teorię, najpierw należy uznać, że miała ona opisywać obserwowalne zjawiska. W tym przypadku wiąże się to z uznaniem, że teoria racjonalnego wyboru miała stanowić opis faktycznych ludzkich zachowań. Taka interpretacja koncepcji racjonalności w ekonomii nie jest jednak uniwersalna. W każdej z trzech omawianych tradycji metodologicznych, koncepcja racjonalności i jej rola w ekonomii jest interpretowana inaczej.

W nominalizmie metodologicznym, w którym po raz pierwszy sformułowano ideę uznania ekonomii za naukę badającą racjonalne jednostki w zdobywaniu bogactwa, racjonalność jest konstruktem w pełni abstrakcyjnym i teoretycznym. Jak pisał Mill, pojęcie człowieka ekonomicznego nie ma nic wspólnego z materialną rzeczywistością i jest abstrakcyjne w tym samym sensie co na przykład pojęcie prostej definiowane w geometrii. W realnym świecie ludzkie zachowania różnią się od tych, które opisują teorie i modele ekonomiczne. Optymalizacja to jeden z bardzo wielu wymiarów, w jakich można analizować życie społeczno-gospodarcze, i bynajmniej nie jedyny. Racjonalność w ramach tradycji nominalistycznej to abstrakcyjny i nierealistyczny konstrukt, którego rolą jest ograniczenie i zogniskowanie analizy ekonomicznej, a nie teoria opisująca prawdziwe ludzkie zachowania. Ekonomia behawioralna, badająca obserwowalne fenomeny, należy do innej kategorii wiedzy i nie jest sprzeczna z koncepcją racjonalności w jej nominalistycznej interpretacji.

W realizmie pragmatycznym koncepcja człowieka ekonomicznego jest krytykowana właśnie ze względu na swój abstrakcyjny charakter. Marshall czy Pigou piszą, że interesuje ich tylko „człowiek z krwi i kości” (Marshall, 1920, s. 1), który nie daje się opisać w żaden prosty i domknięty sposób. W tradycji metodologicznej, której są patronami, koncepcja racjonalności może co najwyżej w niektórych problemach badawczych służyć jako narzędzie analityczne użyteczne dla częściowych analiz. Nie jest, jak w nominalizmie metodologicznym, podstawową płaszczyzną, która wyznacza ramy analizy ekonomicznej. W ramach realizmu

pragmatycznego nie ma też mowy o tym, aby uznać, że teoria racjonalnego wyboru faktycznie opisuje ludzkie zachowania i może służyć do ich predykcji. Ekonomia behawioralna nie jest więc również sprzeczna z koncepcją racjonalności interpretowaną w ramach tradycji realizmu pragmatycznego.

Tradycją metodologiczną, w ramach której odkrycia ekonomii behawioralnej są najbardziej problematyczne, jest fizykalizm pozytywistyczny. W tradycyjnym fizykalizmie pozytywistycznym uznaje się, że w niektórych wypadkach prawa i twierdzenia ekonomii obiektywnie oddają obserwowalną rzeczywistość¹⁸. Taki status uzyskała teoria racjonalnego wyboru w odniesieniu do wyborów ekonomicznych. Jedynie wychodząc z pozycji fizykalistycznych można było uznać, że w decyzjach ekonomicznych ludzie faktycznie zachowują się tak, jakby realizowali racjonalnie uporządkowane preferencje. Ekonomia behawioralna bezpośrednio podważa więc koncepcję racjonalności tylko, jeżeli ta interpretowana jest w duchu fizykalizmu pozytywistycznego.

Projekt nowej ekonomii dobrobytu czerpał najwięcej z tradycji fizykalizmu pozytywistycznego. Można wręcz powiedzieć, że NED jest w swej istocie zaadaptowaniem podejścia fizykalistycznego do ekonomii dobrobytu. Z perspektywy historyczno-metodologicznej, projekt NED miał zrealizować dwa najważniejsze cele: 1) Stworzyć ekonomię dobrobytu wolną od sądów etycznych (w odróżnieniu od SED), 2) Zachować praktyczny i aplikacyjny wymiar ekonomii dobrobytu. Jednoczesne spełnienie obu tych celów wymaga przyjęcia założenia, że możliwe są przypadki, w których od opisu zjawisk pozbawionego sądów etycznych można przejść do formułowania rekomendacji dotyczących polityk publicznych. W tym aspekcie NED paradygmatycznie przyjmuje postawę fizykalizmu względem relacji opis–ocena–rekomendacje.

Można wskazać jeszcze szereg innych elementów NED, które łączą ten nurt ekonomii dobrobytu z fizykalizmem pozytywistycznym. Nowa ekonomia dobrobytu powstała jako odpowiedź na wymogi naukowości, które zdominowały filozofię nauki w pierwszej połowie XX wieku. Twórcy NED dążyli do upodobnienia ekonomii do nauk przyrodniczych i chcieli

¹⁸ W tym względzie stanowisko w metodologii ekonomii, jakie nazywam “fizykalizmem pozytywistycznym” jest zbliżone ze stanowiskiem w ogólnej filozofii nauki, które zazwyczaj nazywane jest “realizmem”. W filozofii nauki, realizm jest przeciwstawiany instrumentalizmowi (zob. np. Feyerabend, 1981). W filozofii realizm naukowy to stanowisko, według którego teorie naukowe opisują rzeczywistość istniejącą niezależnie od poznającego podmiotu, a terminy teoretyczne odnoszą się do realnie istniejących obiektów (zagadnienie relacji realizmu do filozofii oraz metodologii ekonomii omówiono w (Hardt, 2013)). Realizm naukowy w tym znaczeniu jest jedną z istotnych składowych fizykalizmu pozytywistycznego. Ze względu na wieloznaczność terminu realizm w odniesieniu do kwestii metodologii oraz filozofii nauk, w niniejszej pracy na określenie specyficznego dla metodologii ekonomii stanowiska wykształconego przez autorów takich jak Marshall i Pigou, stosowany jest termin “realizm pragmatyczny”, co podkreśla ich skupienie na praktycznym wymiarze ekonomii.

odrzuć wszelkie elementy subiektywne, takie jak międzyosobowe porównania użyteczności, obecne w starej ekonomii dobrobytu. To dążenie wyrażało się m.in. w przyjęciu, że teoria ekonomiczna musi opierać się wyłącznie na obserwowalnych faktach i zjawiskach. W NED użyteczność jest interpretowana jako coś, co można obserwować w wyborach dokonywanych przez jednostki, a nie coś związanego z ich subiektywnymi przeżyciami. Preferencje ujawnione w decyzjach rynkowych stały się dla NED jedynym naukowo akceptowalnym źródłem informacji o dobrostanie jednostek.

Radykalne oddzielenie sfery faktów od sfery wartości w NED zdeterminowało również wymiar wynikających z niej rekomendacji. Jako najważniejszą praktyczną konsekwencję przyjęcia fizykalizmu pozytywistycznego w ramach ekonomii dobrobytu można wskazać uznanie zagadnienia dystrybucji za nienaukowe. Jak twierdzili twórcy NED, na problem dystrybucji nie ma miejsca w dyskursie naukowym, ponieważ wymaga on przyjmowania sądów wartościujących. Ich zdaniem, jedynym kryterium, jakie ekonomia dobrobytu może przyjąć, jest efektywność. W miejsce wcześniejszego katalogu kryteriów zaproponowanego przez Pigou, tj. efektywności, sprawiedliwości i stabilności, NED wróciła do wcześniejszych propozycji Vilfreda Pareta, które skupiają się jedynie na efektywności i optymalizacji. NED przyjmuje kryteria Pareta i rozwija je, starając się zachować tę samą ogólną postawę metodologiczną. Wynikiem tego są kryteria efektywności Kaldora-Hicksa. Odrzucenie innych względów, takich jak sprawiedliwość dystrybucji czy stabilność makroekonomiczna, sprawia, że dominującym celem rozwoju gospodarczego staje się maksymalizacja wzrostu.

Dążenie do precyzji i jednoznaczności, typowej dla nauk przyrodniczych, znalazło wyraz w silnej formalizacji i matematyzacji teorii ekonomii dobrobytu. NED przyjęła aparat analityczny oparty na krzywych obojętności i teorii użyteczności porządkowej, co pozwoliło na budowanie modeli matematycznych przypominających te znane z fizyki. Podobnie analiza kosztów i korzyści pierwotnie miała opierać się wyłącznie na obserwowalnych, wymiernych wielkościach, przede wszystkim pieniężnych (Mishan & Quah, 2020/1971), choć należy zaznaczyć, że późniejsze podejście do analizy kosztów i korzyści często uwzględnia również trudno mierzalne lub niematerialne aspekty, wykraczając poza czysto pieniężne miary (por. Boardman i in., 2011). Ta formalizacja zwiększyła precyzję analizy ekonomicznej, jednak traktowana jako opis korespondencyjnie oddający świat, wymusza uproszczenia w postrzeganiu rzeczywistości gospodarczej.

Główne elementy nowej ekonomii dobrobytu bardzo mocno oddziaływały na późniejszą ekonomię dobrobytu. Widać to na przykładzie tzw. fundamentalnych teorematów ekonomii dobrobytu (Blaug, 2007). Choć sformułowano je bezpośrednio w odniesieniu do kryterium

efektywności Pareta, wprowadzonego do ekonomii dobrobytu w ramach NED, teorematy te uzyskały szerszą nazwę i zaczęły być kojarzone z całą ekonomią dobrobytu, a nie jednym z jej nurtów. Teoretycznych podstaw do ich sformułowania dostarczył dowód na istnienie równowagi ogólnej Arrowa-Debreau (Arrow & Debreu, 1954), czyli teoria opisowa, która w każdej z tradycji metodologicznych byłaby uznana za należącą do ekonomii pozytywnej. Jednocześnie teorematy łączą tę teorię opisową z ocenami wyrażonymi w odniesieniu do kryterium efektywności.

Pierwszy z teorematów głosi, że – z wyłączeniem wyjątków, w których występują efekty zewnętrzne, dobra publiczne, ekonomia skali bądź asymetria informacji – każdy stan równowagi konkurencyjnej jest optymalny w sensie Pareta. Innymi słowy, pierwszy teoremat wraz z rozwijanym dla niego dowodem stanowią sformalizowaną wersję doktryny, zgodnie z którą w warunkach doskonałej konkurencji wymiana rynkowa przyczynia się do maksymalizacji dobrobytu (Blaug, 2007, s. 186). Drugi teoremat ekonomii dobrobytu (Blaug, 2007, s. 197) głosi, że każda alokacja zasobów optymalna w sensie Pareta jest równowagą w gospodarce doskonale konkurencyjnej, pod warunkiem, że dozwolona jest redystrybucja majątku oraz praw własności występujących w stanie początkowym. Oznacza to, że każda alokacja optymalna w sensie Pareta może być osiągnięta w wyniku dążenia konkurencyjnego rynku do równowagi po wprowadzeniu odpowiedniej zryczałtowanej redystrybucji. Teorematy stwierdzają pewne formalne zależności. Rozwijane dla nich dowody również mają charakter formalnych przekształceń. Jest to możliwe dzięki przyjęciu szeregu założeń charakteryzujących model doskonałej konkurencji.

Pozostaje jednak pytanie, dlaczego to myślenie fizykalistyczne miało tak duży wpływ na ekonomię dobrobytu i w konsekwencji doprowadziło do jej teoretycznych trudności po odkryciach ekonomii behawioralnej. Sukces i wpływ nowej ekonomii dobrobytu był ugruntowany w fakcie, że korzystała ona z tego samego zakresu podstawowych pojęć i teorii, co mikroekonomia, a w szczególności teoria wyboru konsumenta.

Teoria wyboru konsumenta opiera się – tak samo jak NED – na powiązaniu preferencji, funkcji użyteczności i specyficznie rozumianej racjonalności. Pierwsza teoria wyboru konsumenta oparta na uznaniu, że wybory mają zwiększać użyteczność, została opracowana przez Hermanna Gossena (Gossen, 1854). Jednak praca Gossena miała niewielki wpływ ze względu na zdominowanie ówczesnej niemieckiej ekonomii przez inne nurty myślenia, głównie rodzącą się szkołę historyczną. Dopiero w kolejnych latach, na gruncie ekonomii brytyjskiej, dzięki pracom Jevonsa i Edgewortha do kanonu mikroekonomii weszła idea, że korzyść płynąca z konsumpcji może być przedstawiona jako ciągła funkcja użyteczności,

której wartość zależy od ilości konsumowanych dóbr i usług. Pierwszą wzmiankę o tej teorii można odnaleźć w liście Jevonsa do żony z 1860 roku (Jevons, 1886, s. 151–152). Jevons rozwija ją później do pełnej i systematycznej teorii (m.in. Jevons, 1871). Kolejnym krokiem w rozwoju teorii wyboru konsumenta opartym na funkcji użyteczności było sformułowanie koncepcji krzywych obojętności przez Edgewortha (Edgeworth, 1881). W teorii wyboru konsumenta, dziedziną dokonywanych wyborów są koszyki dóbr i usług, rozumiane jako uporządkowane zbiory ilości poszczególnych dóbr (por. np. Mas-Colell i in., 1995; Varian, 2010). Konsumpcja tych koszyków przynosi konsumentowi użyteczność, będącą miarą satysfakcji z konsumpcji. Preferencje konsumenta względem różnych koszyków są formalizowane jako relacja porządkująca, która pozwala określić, które koszyki są dla niego bardziej, a które mniej preferowane. Racjonalny konsument wybiera spośród dostępnych koszyków ten, który jest najwyżej w jego porządku preferencji, czyli maksymalizuje swoją użyteczność. Funkcja użyteczności jest matematycznym odwzorowaniem preferencji – przyporządkowuje każdemu koszykowi dóbr liczbę rzeczywistą w taki sposób, by zachować porządek preferencji. Krzywe obojętności stanowią graficzną reprezentację zbiorów koszyków, które dostarczają konsumentowi tej samej całkowitej użyteczności. Możliwości wyboru konsumenta są ograniczone przez jego budżet, co formalizuje tzw. ograniczenie budżetowe. Wybór konsumenta jest zatem interpretowany jako problem optymalizacyjny: konsument maksymalizuje swoją funkcję użyteczności przy danym ograniczeniu budżetowym.

Interpretacja teorii wyboru konsumenta nie jest jednak jednoznaczna. Jak zauważają Gilboa i współautorzy (Gilboa i in., 2022), wiele teorii ekonomicznych może być interpretowana na kilka różnych sposobów. Wyróżniają oni pięć wymiarów interpretacji teorii ekonomicznych¹⁹ i pokazują, że interpretacje mogą się zmieniać w zależności od kontekstu oraz argumentów przedstawionych przez interpretatora. Zgadzając się z głównym przesłaniem ich pracy, odniosę się do ogólniejszych ram pojęciowych opracowanych w rozdziale 3., nie zaś bezpośrednio do pięciu zaproponowanych przez nich kryteriów.

¹⁹ Gilboa i in. (2022) wyróżniają pięć wymiarów, na których mogą się różnić interpretacje teorii ekonomicznych: (1) teoria może opisywać rzeczywistość, ilustrować pożądaný stan rzeczy lub analizować logiczną spójność możliwego świata; (2) może służyć przewidywaniu lub wyjaśnianiu; (3) może odnosić się do rzeczywistości w sposób oparty na regułach (ang. *rule-based*) lub przypadkach (ang. *case-based*); (4) może być wypowiedzią o rzeczywistości gospodarczej lub o samym akcie rozumowania ekonomicznego; (5) może oferować prognozy lub krytykować rozumowanie. Autorzy podkreślają, że teorie często pozostają otwarte na wielorakie interpretacje, które mogą się zmieniać w zależności od kontekstu ich zastosowania, otaczającej literatury ekonomicznej oraz argumentacji interpretatora. Niejednoznaczna interpretacja teorii wyboru konsumenta oraz teorii preferencji ujawnionych w ramach różnych nurtów ekonomii dobrobytu jest przykładem zjawiska, jakie w sposób ogólny opisują Gilboa i in.

Przedstawiona powyżej w ogólnym zarysie teoria wyboru konsumenta może być interpretowana zarówno w sposób nominalistyczny, tzn. jako abstrakcyjne narzędzie wspierające analizę, jak i w sposób fizykalistyczny, tj. jako teoria faktycznie opisująca sposób, w jaki konsumenci podejmują decyzje. Również teoria preferencji ujawnionych, która dla NED była podstawą sformułowania kryteriów oceny rzekomo wolnych od osądów etycznych, może być interpretowana zarówno fizykalistycznie, jak i nominalistycznie. Teoria preferencji ujawnionych w interpretacji fizykalizmu pozytywistycznego mówi, że ludzie faktycznie postępują w dany sposób, ponieważ ich preferencje stanowią uporządkowany zbiór spełniający wymogi racjonalności. W tym wypadku ludzkie wybory rzeczywiście są odzwierciedleniem ich racjonalnych chęci.

Skąd więc można wnosić, że w NED teoria preferencji ujawnionych ma status fizykalistyczny, a nie nominalistyczny? Ponieważ jest ona wykorzystana bezpośrednio nie tylko do opisu zachowań w ramach danego modelu ekonomicznego, ale stała się również podstawą do formułowania kryteriów oceny gospodarki oraz miała umożliwić formułowanie rekomendacji dla polityki publicznej, które będą pozbawione osądów etycznych. Te kluczowe dla NED elementy nie są możliwe do pogodzenia z tradycją nominalistyczną.

W ramach NED przyjmuje się więc, że ludzkie zachowania są racjonalne, aby uzasadnić charakterystyczne dla tego nurtu scalenie opisu z oceną i rekomendacjami. Wielu uznanych ekonomistów (zarówno opowiadający się za nominalizmem metodologicznym jak J.S. Mill, J.N. Keynes, Samuelson, jak i opowiadających się za realizmem pragmatycznym, jak Marshall, Pigou czy Little) nie myślało jednak w ten sposób, a historia koncepcji racjonalności w ekonomii jest bardziej złożona i przedstawiam ją w kolejnych akapitach. Początkowo, racjonalność ekonomiczna została wprowadzona przez Milla jako świadoma abstrakcja służąca rozwojowi ekonomii, rozumianej przez niego jako nauka aprioryczna i abstrakcyjna. Stopniowo znaczenie koncepcji racjonalności ewoluowało w kierunku rzekomo realistycznego opisu ludzkiego zachowania, co ostatecznie zostało empirycznie zakwestionowane przez ekonomię behawioralną.

Jak wspomniano w podrozdziale 3.2., po raz pierwszy koncepcja racjonalności podmiotu ekonomicznego została sformułowana przez Johna Stuarta Milla w 1844 roku w eseju *O definicji ekonomii politycznej i o właściwej jej metodzie dociekań*. Mill explicite przedstawiał założenie o racjonalności podmiotu ekonomicznego jako nierealistyczne. Koncepcja racjonalności dla Milla była założeniem, które pozwalało jednoznacznie wyabstrahować dziedzinę badań ekonomicznych od innych wymiarów procesów społecznych.

Twórca idei człowieka ekonomicznego²⁰ nigdy nie uznawał jej za opis prawdziwej ludzkiej natury. Na racjonalność w rozumieniu Milla składały się dwa elementy: chęć poprawiania własnej sytuacji materialnej oraz zdolność do optymalizacji działań prowadzących do tego celu. Mill twierdził, że dzięki wyabstrahowaniu tak wąsko określonego wymiaru dużo bardziej złożonych procesów społeczno-gospodarczych można będzie w ramach tego wymiaru zjawisk identyfikować powtarzające się zależności. W tym właśnie Mill widział zadanie ekonomii.

Z czasem następowała jednak zmiana w interpretacji założenia o racjonalności w ekonomii w kierunku uznania jej za opis ludzkich zachowań. W okresie neoklasycznym Francis Edgeworth twierdził, że "pierwszą zasadą ekonomii jest to, że podmiot jest powodowany jedynie dbałością o własny interes" (Edgeworth, 1881, s. 16). Choć Edgeworth przyznawał, że "twierdzenie to nie obejmuje natury człowieka w całości", to jednak uważał je za adekwatny opis ludzkich zachowań w dwóch obszarach działalności: "wojnie i kontraktach" (Edgeworth, 1881, s. 52). Było to pierwsze tak wyraźne zbliżenie koncepcji racjonalności do fizykalizmu pozytywistycznego.

Kolejnym etapem na tej drodze było powstanie teorii racjonalnego wyboru. Hausman, McPherson i Satz (2017, s. 120) wskazują, że teoria racjonalnego wyboru była dość powszechnie traktowana jako realistyczny opis podstawowego mechanizmu podejmowania decyzji. Myers (1983) zauważa, że ekonomia klasyczna powstała pierwotnie jako próba rozwiązania problemu relacji między egoizmem a dobrem publicznym. Ekonomiczna koncepcja racjonalności powstała jako abstrakcyjne założenie, które miało pomóc opisać tę relację. Jednak z czasem zaczęto traktować założenia o racjonalności jako opis rzeczywistości.

Odejście od pierwotnego statusu założenia o racjonalności, wywodzącego się z tradycji nominalistycznej stało się źródłem problemów teoretycznych ekonomii dobrobytu po odkryciach ekonomii behawioralnej. Kahneman i Tversky oraz kolejni ekonomiści behawioralni wykazali systematyczne odstępstwa od standardów racjonalności, zakładanych przez teorię ekonomiczną, badając rzeczywiste zachowania decyzyjne (np. Kahneman, 2013; Tversky & Kahneman, 1973, 1974, 1981). Problem uzgodnienia nie zaistniałby więc, gdyby nie wpływ myślenia fizykalistycznego na ekonomię dobrobytu. Wpływ ten przejawia się w opisie ludzkich zachowań, sposobie uzasadnienia kryteriów oceny (dobrobyt, efektywność) oraz w kierunkach rekomendacji praktycznych, np. priorytetyzacji wzrostu, nawet kosztem zrównoważonej dystrybucji lub stabilności makroekonomicznej.

²⁰ Sam termin *economic man* (który później zyskał na popularności w postaci łacińskiego łaczenia *homo oeconomicus*) nie został ukuły przez Milla, który był autorem tej definicji. Genezie tego terminu w literaturze ekonomicznej poświęcono wiele badań (por. np. Persky, 1995, Zabieglik, 2002). Ich podsumowanie prezentuje (O'Boyle, 2009).

Problem uzgodnienia i wiążące się z nim podważenie paradygmatu, w jakim przez dekady uprawiano ekonomię dobrobytu, nie musiał powstać, ponieważ projekt ekonomii dobrobytu, mieszczącej się w ramach fizykalizmu pozytywistycznego, był szeroko krytykowany i podważany na lata przed odkryciami ekonomii behawioralnej. Problem uzgodnienia pokazuje, że te argumenty krytyczne były słuszne i to im poświęcony jest kolejny podrozdział.

4.3. Historyczna krytyka nowej ekonomii dobrobytu jako krytyka fizykalizmu pozytywistycznego a problem uzgodnienia

Krytyka fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu dotyczyła w dużym stopniu teoretycznych i praktycznych trudności NED, jednak ma zastosowanie do całej ekonomii dobrobytu. Również w stanowiskach powstałych w odniesieniu do problemu uzgodnienia definiuje się pojęcia takie jak dobrobyt lub pokrewne, proponuje kryteria oceny procesów gospodarczych, a także formułuje rekomendacje dotyczące polityk w zakresie interwencji behawioralnych. Krytyka fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu rozwinęła się w kilku głównych kierunkach, które zostaną omówione w kolejnych częściach tego podrozdziału. Obejmują one zarówno ogólniejsze kwestie metodologiczne, jak i bardziej konkretne elementy teorii i implikacje dla polityki publicznej. Argumenty formułowane w tej dyskusji pokazują, że tradycja Walrasa/Pareta jest nieodpowiednia dla ekonomii dobrobytu gdyż pozostając w jej ramach nie rozwiąże się problemu uzgodnienia. Zastanawiające jest dlaczego, pomimo tak gruntownej krytyki, nadal to fizykalizm pozytywistyczny wyznaczał najpowszechniej przyjmowaną podstawę ekonomii dobrobytu i w konsekwencji prowadził do powstania problemu uzgodnienia. Ta historyczna krytyka w dużym stopniu wychodziła z problematyki związanej z opisem, ocenami i rekomendacjami, dlatego pozwala rozwinąć ten aparat analityczny w odniesieniu do ekonomii dobrobytu. Dla przykładu, Ian Little wskazał, że obszar ocen dotyczy też zagadnień związanych z interesami różnych grup, a nie tylko wartości społecznych czy kryteriów normatywnych w ekonomii.

W latach 50. XX wieku rozpoczęła się debata, która bezpośrednio koncentrowała się na pytaniu, czy ekonomia dobrobytu może być uprawiana jako ekonomia pozytywna czy z konieczności musi zawierać elementy ekonomii normatywnej. Formułowane w jej ramach argumenty w dużym stopniu dotyczyły relacji opisu, ocen i rekomendacji w ramach NED i innych nurtów ekonomii dobrobytu. Zarówno przedstawiciele realizmu pragmatycznego, jak

I.M.D. Little (2002/1950)²¹, jak i przedstawiciele nominalizmu metodologicznego, tacy jak J.V. Graaff (1957) oraz E.J. Mishan (1957a, 1957b), pokazują, jakie trudności wiążą się z próbą przejścia od opisu pozbawionego sądów etycznych do rekomendacji praktycznych. Krytycy fizykalizmu pozytywistycznego zgadzali się, że ekonomia dobrobytu może być albo ekonomią normatywną, uwzględniającą wartości, albo ekonomią pozytywną, ale wtedy nie jest wystarczającą podstawą do formułowania rekomendacji. Debata o statusie ekonomii dobrobytu powracała w różnych kontekstach w kolejnych dekadach (np. Archibald, 1959²²; Blaug, 1980, 1998; Czarny, 2013; Gul & Pesendorfer, 2008; Hennipman, 1976, 1988).

W NED zakładano możliwość radykalnego oddzielenia sfery faktów od sfery wartości. Jednym z problemów, jakie zauważyli krytycy, było to, że takie oddzielenie nie jest możliwe już na poziomie najbardziej podstawowego pojęcia ekonomii dobrobytu. Jak argumentował Little (1950), samo pojęcie "dobrobyt" ma z konieczności pewien wymiar oceniający i nie da się go zredukować do czystego opisu. Choć dobrobyt może być czymś mierzalnym i obserwowalnym, jest też *implicite* oczywiste, że jest czymś dobrym. Absurdalnie brzmiałoby zdanie: "im mniej dobrobytu, tym lepiej". Okazuje się więc, że w ekonomii dobrobytu – w tym w NED – wykorzystuje się pojęcia, które są jednocześnie opisowe i oceniające. Takie pojęcia w filozofii nazywane są *thick concepts*²³. Koncepcja *thick concepts*, wprowadzona przez Bernarda Williamsa (1985), stała się przedmiotem szerokiej dyskusji w filozofii, szczególnie w kontekście debaty o dychotomii fakty/wartości (Väyrynen, 2021). *Thick concepts* to pojęcia, które łączą w sobie zarówno treści opisowe, jak i oceniające, przez co zacierają granicę między faktami i wartościami. Przykładami takich pojęć są "szczerzy" lub "hojny", które zarówno wskazują na pewne fakty związane z zachowaniem danej osoby, jak i zawierają pozytywny wydźwięk związany z pochwałą jej postawy. W filozofii *thick concepts* bywają postrzegane jako fundament etyki – argumentuje się, że rozumienie *thick concepts* jest podstawą naszej zdolności do wydawania sądów moralnych i zdobywania wiedzy etycznej.

²¹ Ian Little zaproponował kompleksową krytykę fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu jako pierwszy. Swój doktorat Little rozpoczynał pod opieką Johna Hicksa, jednego z głównych twórców NED. Jednak ze względu na to, jak zasadnicze były rozbieżności w rozumieniu natury i celów ekonomii dobrobytu przez tych dwóch ekonomistów, ostatecznie Little musiał zmienić promotora i koledż, po nieudanych zabiegach Hicksa dążących do karnego odebrania mu stypendium (Bliss & Joshi, 2014).

²² Praca Archibalda stanowiła inspirację dla sformułowania terminu "nominalizm metodologiczny", który stosuję do nazywania tradycji metodologicznej Milla/Keynesa. W kontekście debaty o statusie ekonomii dobrobytu, Archibald "nominalizmem" nazwał stanowisko, w którym pojęcie "dobrobyt" oraz miary dobrobytu są rozumiane jako abstrakcyjne twory, których treść należy utożsamiać jedynie z tym, co zawarte w ich definicji, a nie ze zmienną oddającą realną jakość życia.

²³ Pojęcie *thick concepts*, wraz z pokrewnymi, takimi jak *thick terms* lub *thick properties*, jest dyskutowane głównie w literaturze anglojęzycznej i trudno wskazać jednoznacznie utrwalony przekład na język polski. Izabela Skoczeń (2016) proponuje tłumaczenie "pojęcia tłuste", co ma związek z tym, że *thick concepts* przeciwstawiane są *thin concepts*. W pracy będę korzystał z tego terminu w języku angielskim.

Graaff (1957) rozwinął argument dotyczący *thick concepts* w kontekście ekonomii dobrobytu. Dostrzegł, że nawet techniczne terminy ekonomii dobrobytu, takie jak "dochód narodowy", które z założenia miały być definiowane w sposób pozytywny, nabierają charakteru oceniającego. "Jeśli zgodzimy się (a myślę, że musimy), że słowa i wyrażenia faktycznie posiadają konotacje emocjonalne lub rekomendacyjne, to musimy umieścić pytania drugiego rodzaju [K.T. dotyczące pojęć takich jak dochód narodowy] w grupie tych normatywnych" (Graaff, 1957, s. 2). Graaff wskazywał więc, że w ekonomii dobrobytu *thick concepts* mają często trzeci wymiar, oprócz opisowego i oceniającego: są rekomendacyjne, tzn. często automatycznie są przyjmowane jako pożądany kierunek działań politycznych. Podobną obserwację można odnieść do współczesnych miar ekonomicznych, takich jak PKB, które również są odbierane emocjonalnie, przez co nabierają charakteru normatywnego. Wzrost PKB jest powszechnie traktowany jako zjawisko pozytywne, a jego spadek jako negatywny, co wykracza poza czysto opisowy charakter tej miary. Fizykalistyczne dążenie do operowania wyłącznie "obiektywnymi" miarami ekonomicznymi pomija fakt, że w praktyce społecznej i politycznej mają one konotacje wartościujące.

Mishan uważa ponadto, że nawet najbardziej podstawowe narzędzia ekonomii dobrobytu, takie jak kryterium efektywności Pareta, zawierają ukryte sądy wartościujące. Mishan argumentował, że pozornie neutralne kryterium, zgodnie z którym "społeczność jako całość jest w lepszej sytuacji, jeśli co najmniej jedna osoba jest w lepszej sytuacji, a żadna osoba nie jest w gorszej sytuacji" (Mishan, 1957a, s. 446) stanowi w istocie sąd etyczny. Przyjęcie tego kryterium jako podstawy oceny zmian gospodarczych oznacza akceptację określonego systemu wartości, w którym poprawa sytuacji kogokolwiek bez pogorszenia sytuacji innych jest uznawana za dobro społeczne. W NED uznanie kryterium efektywności Pareto za neutralne etycznie było podstawą twierdzenia o tym, że ten nurt ekonomii dobrobytu zachowuje jednocześnie neutralność etyczną oraz praktyczną stosowalność. Współcześnie, Hausman, McPherson i Satz nazywają wskazany przez Mishana osąd etyczny mianem minimalnej dobroczynności (ang. *minimal benevolence*) (Hausman et al., 2017, s. 147)

Próba radykalnego oddzielenia faktów od wartości w ekonomii dobrobytu jest nie tylko niemożliwa – jak pokazują powyższe argumenty – ale może być szkodliwa, prowadząc do mniejszej przejrzystości i przemycania wartościowań pod płaszczykiem obiektywnej wiedzy naukowej. Jak argumentował Little (1950, s. 87), próby tworzenia "czysto pozytywnej" ekonomii dobrobytu prowadzą nie do faktycznej eliminacji wartościowania, ale do jego ukrycia. Zamiast jawnie uznać normatywny charakter pojęć takich jak dobrobyt, nowa ekonomia dobrobytu starała się je przedefiniować w sposób rzekomo wolny od

wartościowania, nie rozpoznając ukrytych w tych definicjach sądów wartościujących. Nieuwzględnianie lub niezauważanie filozoficznych, metodologicznych i etycznych założeń nie sprawia, że te znikają. Wręcz przeciwnie, brak tej świadomości może zwiększać ich wpływ na teorię i płynące z niej wnioski oraz szkodzić jakości badań naukowych.

Drugim – po trudnościach z jednoznacznym oddzieleniem faktów od wartości – elementem krytyki metodologii NED było podważenie przekonania o możliwości formułowania uniwersalnych praw społecznych, analogicznych do praw fizyki. Krytyka ta dotyczyła zarówno teoretycznego statusu praw ekonomicznych w ogólności, jak i praktycznych konsekwencji upodobnienia ekonomii dobrobytu do nauk przyrodniczych. Little argumentował, że w ekonomii dobrobytu konieczne jest uwzględnienie konkretnego kontekstu historycznego i społecznego. Bez tak rozumianego realizmu, ekonomia dobrobytu staje się jedynie "szkolnym zadaniem" (ang. *classroom exercise*) (Little, 2002/1950, s. VI). Jest to bezpośrednie nawiązanie do wcześniejszej krytyki, jaką Marshall i Pigou kierowali wobec metodologii Milla. Jak przypomina Little, projekt ekonomii pozytywnej, pierwotnie pochodzący od Milla, polegał na stworzeniu nauki abstrakcyjnej i apriorycznej, dążącej do obiektywizmu, ale kosztem możliwości wykorzystania tej teorii w praktyce.

Kolejnym istotnym argumentem w krytyce fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu było wskazanie, że badanie dobrobytu wymaga narzędzi do oceny dystrybucji, a tych nie da się stworzyć bez przyjęcia przynajmniej minimalnych sądów wartościujących. Little (2002/1950) podkreślał, że kwestia dystrybucji jest fundamentalna dla ekonomii dobrobytu i nie może być pominięta w imię dążenia do pozytywistycznego ideału nauki. Jak argumentował, "żadna zmiana w polityce nie może być oceniona bez sądu wartościującego dotyczącego jej wpływu na rozkład dobrobytu pomiędzy jednostkami" (Little, 2002/1950, s. 94). Zawsze mamy do czynienia z jakimś rozkładem zasobów w społeczeństwie, a zmiany w polityce gospodarczej zawsze w jakiś sposób na niego wpływają.

Odrzucenie przez NED wpływu dystrybucji na dobrobyt społeczny jako zagadnienia nienaukowego doprowadziło do ignorowania problemu nierówności, co Little uważał za poważne zubożenie ekonomii dobrobytu. Argument ten współcześnie nabiera szczególnego znaczenia w kontekście zmiany podejścia ekonomistów do problematyki nierówności ekonomicznych (por. np. Brzeziński i in., 2024). Co najmniej od pracy Thomasa Piketty'ego i jego zespołu (2015), kwestia dystrybucji jest obecnie coraz częściej uznawana za kluczową składową opisu procesów społeczno-gospodarczych, a nie tylko ich oceny. Ignorowanie kwestii dystrybucji prowadzi do teorii, które nie są w stanie adekwatnie wyjaśnić niektórych procesów gospodarczych ani dostarczyć użytecznych wskazówek dla polityki publicznej. Little

kwestionował również założenie przyjmowane w ramach NED, że jednostka pieniężna przynosi taką samą satysfakcję każdemu, niezależnie od jego sytuacji materialnej. Jak pisał: "[Test kompensacyjny] sprowadza się do założenia, że 1 funt przynosi taką samą ilość satysfakcji, komukolwiek jest dany, bogatemu czy biednemu. Przypuszczalnie większość ludzi zgodziłaby się, że takie założenie jest śmieszne" (Little, 2002/1950, s. 87). Little wskazywał, że w imię zbliżenia się do fizykalistycznego ideału naukowości niektórzy ekonomiści byli gotowi odrzucić nawet dość oczywiste obserwacje dotyczące otaczającego ich świata i gospodarki.

Mishan (1957b) rozwinął tę krytykę, argumentując, że dystrybucja bogactwa jest nieodzownym elementem problemu optymalnej alokacji zasobów. Mishan dowodził, że dopóki nie mamy reguły dotyczącej rankingu dystrybucji dobrobytu "(a) porównania pomiędzy optymalnymi planami nie są możliwe i (b) porównania pomiędzy optymalnymi i nieoptymalnymi planami są, ogólnie rzecz biorąc, niemożliwe" (Mishan, 1957b, s. 336). Podobny argument dotyczący optymalnej alokacji zasobów formułował wcześniej Meade (1955), on jednak dopuszczał międzyosobowe porównania użyteczności.

Istotnym argumentem w krytyce fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu było również wskazanie, że polityki publiczne różnie wpływają na interesy poszczególnych grup społecznych, co uniemożliwia ich obiektywną ocenę. Little sugerował, że sposobem na zrozumienie dobrobytu społecznego jest zwrócenie uwagi na sytuację reprezentatywnych jednostek, członków konkretnych, identyfikowalnych grup społecznych. Teoria dobrobytu nie powinna brać pod uwagę uogólnionego człowieka, ponieważ wszelkie zmiany w polityce gospodarczej inaczej oddziałują na poszczególne grupy społeczne i często wiążą się z działaniami, które promują lub podważają żywotne interesy niektórych grup. Little mówi, że w związku z tym ekonomia dobrobytu powinna teoretyzować w oparciu o koncepcje reprezentatywnego członka grupy, np. reprezentatywnego konsumenta, reprezentatywnego najemcy czy reprezentatywnego robotnika w branży metalurgicznej (Little, 2002/1950, s. 49). Z tej perspektywy – argumentuje Little – abstrakcyjne kryteria, takie jak "co najmniej jedna osoba korzysta, a nikt nie traci", są zbyt oderwane od rzeczywistości, w której polityki publiczne niemal zawsze mają zróżnicowany wpływ na różne grupy.

W szerszym kontekście tej rozprawy, to zagadnienie, na które zwraca uwagę Little, można uznać za wskazanie kolejnego wymiaru dokonywanych ocen. Oceny mogą dotyczyć nie tylko wartości, jakie chcemy realizować w życiu społeczno-gospodarczym, nie tylko teoretycznie sformułowanych kryteriów służących do porównywania stanów gospodarki, takich jak kryterium Kaldora-Hicksa i wiele innych, ale również ocenie podlegać powinny

interakcje teorii ekonomicznych oraz proponowanych polityk gospodarczych z interesami poszczególnych grup społecznych lub branżowych.

Polityki publiczne mają często różny wpływ na dobrobyt różnych grup i trudno oczekiwać, żeby sprzeczne interesy dały się obiektywnie uzgodnić bez odwołania do rozważań normatywnych. Mishan (1957b) również podkreślał, że ocena polityk publicznych wymaga uwzględnienia ich zróżnicowanego wpływu na różne grupy społeczne. Jego zdaniem nawet jeśli ograniczymy się do kryterium efektywności, nie możemy uniknąć wartościowania przy ocenie zmian, które przynoszą korzyści jednym grupom kosztem innych. Interwencje behawioralne, podobnie jak inne polityki publiczne, mogą mieć zróżnicowany wpływ na różne grupy społeczne. Ocena tych interwencji wymaga więc analizy ich wpływu na dystrybucję korzyści i kosztów między różnymi grupami. Fizykalistyczne dążenie do formułowania rekomendacji wyłącznie na podstawie "obiektywnych" kryteriów, takich jak efektywność, pomija ten kluczowy wymiar oceny polityk publicznych.

Krytycy fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu wskazywali również jak dalece nierealistyczna jest przyjęta w NED interpretacja założenia o racjonalności podmiotów gospodarczych. Ekonomia behawioralna – z wykorzystaniem innych metod – pokazała dokładnie to samo. Little (1950) kwestionował na przykład założenie o maksymalizacji przyjemności lub satysfakcji i uważał je za dalece nierealistyczne. Podawał przykład małżonka, który z poczucia obowiązku utrzymuje drugiego małżonka, pomimo że nie czerpie z tego żadnej przyjemności (Little, 1950, s. 22). Przykład ten miał pokazywać, że jeśli teoria ekonomiczna traktuje podmiot gospodarujący jako racjonalny i egoistyczny, to znacząco odbiega od rzeczywistości i nie bada dobrobytu prawdziwych ludzi.

W odpowiedzi na problemy związane z nową ekonomią dobrobytu, Little zaproponował alternatywną koncepcję "linii zachowania" (behavior lines) (Little, 1950, s. 24) jako obserwowalnego wskaźnika dobrobytu jednostek. Miała to być operacjonalizacja koncepcji dobrobytu, która unika nierealistycznych założeń o racjonalności, a jednocześnie łączy elementy opisowe i oceniające. Little argumentował, że nie należy udawać, iż w ekonomii dobrobytu nie ma miejsca na subiektywne przeżycia ludzi, tylko po to, by zachować samonarzucone kryterium czystości nauki. To podejście miało dwie zalety: z jednej strony, dawało pojęcie, które da się zoperacjonalizować i oprzeć na empirycznych obserwacjach, z drugiej strony oddawało normatywny wymiar dotyczący sytuacji różnych grup społecznych, również w kontekście dystrybucji. Little nie tylko krytykował NED, ale rozwijał własny nurt ekonomii dobrobytu, który zaliczyć należy do tradycji realizmu pragmatycznego.

Mishan (1957b) wskazał również, że samo założenie o indywidualnej odpowiedzialności podmiotów za własne wybory jest sądem etycznym (s. 325). Uznanie, że jednostki są odpowiedzialne za swoje decyzje i ich konsekwencje, stanowi fundamentalny sąd wartościujący, który determinuje sposób myślenia o efektywności i sprawiedliwości w ekonomii. Argument dotyczący roli odpowiedzialności za własne czyny zachowuje aktualność w kontekście debaty nad problemem uzgodnienia. W koncepcji *opportunity as mutual advantage* Roberta Sugdena, odwołanie się do roli odpowiedzialności podmiotu za własne czyny jest podstawą sprzeciwu wobec interwencji behawioralnych. Jednak Sugden zdawał sobie sprawę z tego, że jest to założenie normatywne i że jest ono podstawą jego ekonomicznych kryteriów. Z kolei w ramach nowej ekonomii dobrobytu umieszczenie źródła wartościowania w wyborach jednostek miało służyć jako sposób na uniknięcie założeń normatywnych (szerzej por. Kwarciański & Turek, 2021).

Podsumowując, projekt ekonomii dobrobytu wolnej od osądów etycznych przy jednoczesnym zachowaniu jej wymiaru praktycznego, wykazywał się licznymi słabościami jeszcze na długo przed powstaniem ekonomii behawioralnej. Problem uzgodnienia wynika z trzymania się wiary, że ekonomia dobrobytu może być uprawiana na wzór nauk fizycznych, pomimo wszystkich przeciwnych racji. Omawiani autorzy (Little, Graaff oraz Mishan) sformułowali liczne argumenty za tezą, że ekonomia dobrobytu musi albo jawnie przyjąć pewne założenia normatywne, albo ograniczyć swoje ambicje praktyczne. Prezentują za tą tezą podobne argumenty, pomimo że ich punkty wyjścia oraz pomysły na to, jak uprawiać ekonomię dobrobytu, znacząco się różnią. Główne argumenty za tym, że ekonomia dobrobytu nie może być ekonomią pozytywną i jednocześnie stosowaną, dotyczą:

1) niemożności jednoznacznego oddzielenia faktów od wartości w ekonomii dobrobytu, na co składają się argumenty cząstkowe:

1a) dobrobyt to *thick concept*,

1b) niektóre techniczne pojęcia ekonomii dobrobytu zyskują emocjonalne konotacje,

1c) kryterium efektywności Pareta zakłada minimalną ocenę etyczną,

1d) założenie o odpowiedzialności jednostki za własne wybory ma charakter normatywny,

2) istotności zagadnienia dystrybucji

2a) badanie dobrobytu wymaga narzędzi do oceny dystrybucji, a tych nie da się sformułować bez uznania chociaż minimalnych sądów wartościujących,

2b) dystrybucja bogactwa jest nieodzownym elementem problemu optymalnej

- alokacji zasobów,
- 2c) polityki publiczne różnie wpływają na interesy poszczególnych grup społecznych,
- 3) czysta ekonomia pozytywna nie jest w stanie sama generować praktycznych rekomendacji, ponieważ jest zbyt abstrakcyjna,
- 3a) prawa w naukach społecznych nie mają takiego samego statusu jak prawa w naukach przyrodniczych,
- 3b) koncepcja racjonalności jest dalece nierealistyczna.

Argumenty te formułowano w kontekście historycznym debaty dotyczącej statusu ekonomii dobrobytu, głównie w latach 50. XX wieku. W tym samym czasie, kiedy to jednak *Eseje* Milтона Friedmana wyznaczały metodologicznego ducha epoki. Krytyka fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu pokazuje też, że sformułowanie stanowiska względem interwencji behawioralnych zawsze będzie oparte również na sądach o charakterze etycznym. Nie da się udzielić pozbawionej ocen odpowiedzi na pytania, kiedy, czy i jak należy stosować interwencje behawioralne. Podobnie, jak nie da się sformułować żadnych rekomendacji dotyczących polityk publicznych, które będą w pełni wolne od ocen. Przyczyny tak silnego przekonania, że da się w ten sposób uprawiać ekonomię dobrobytu i w konsekwencji generować problem uzgodnienia, wydają się być pozanaukowe. Tym bardziej, po odkryciach ekonomii behawioralnej. Jak wykażę w kolejnym podrozdziale już u swojej genezy, a nie tylko w wymiarze konsekwencji, projekt nowej ekonomii dobrobytu opierał się na teoretycznych niejednoznacznościach.

4.4. Nominalizm metodologiczny i paradoksalne początki fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu a problem uzgodnienia

Głównym powodem rozwijania nowej ekonomii dobrobytu (NED) była chęć nadania większej naukowości projektowi Pigou, którego istota sprowadzała się do zbudowania teorii dobrobytu społecznego i opracowania narzędzi do jego poprawy. Starą ekonomię dobrobytu krytkowano za to, że popada w subiektywne oceny i odnosi się do zmiennych niemierzalnych empirycznie. Autorzy tworzący NED zwrócili się do wcześniejszych prac Vilfreda Pareta, który twierdził, że w pewnych domenach można formułować neutralne etycznie rekomendacje dla polityki gospodarczej, i poszli drogą fizykalizmu pozytywistycznego. Jak przedstawiono w podrozdziale 1.2. jako bezpośrednią inspirację dla powstania NED często wskazuje się wpływ

Esejów o naturze i znaczeniu nauk ekonomicznych Lionela Robbinsa (1932). Znana była również krytyka metodologii SED sformułowana przez Gunnara Myrdala (2014/1930). Pewnym paradoksem jest jednak fakt, że *Eseje* Robbinsa były przede wszystkim kontynuacją tradycji nominalizmu metodologicznego, a jednocześnie stały się zasadniczą inspiracją dla NED, która jest zastosowaniem fizykalizmu pozytywistycznego do problematyki ekonomii dobrobytu. W tym podrozdziale uzasadniam tezę, że Robbins jest kontynuatorem tradycji Milla/Keynesa oraz że niejednoznaczność w odczytaniu jego prac wpłynęła na ekonomię dobrobytu.

Robbins podaje dwa cele swoich esejów (Robbins, 1932, s. VII). Po pierwsze, chce dotrzeć do precyzyjnego zdefiniowania przedmiotu nauk ekonomicznych i podstaw ich metodologii, a szczególnie tego, jak należy interpretować jej uogólnienia. Robbins definiuje ekonomię jako naukę, która bada ludzkie zachowanie jako relację między celami a ograniczonymi środkami, mającymi alternatywne zastosowania (Robbins, 1932, s. 15). Ekonomia nie dotyczy pewnych rodzajów zachowań, jak wynikałoby z poglądów Pareta i innych fizykalistów, ale “pewnego aspektu zachowania” (Robbins, 1932, s. 17), a więc abstrakcji, która nie służy do pełnego, korespondencyjnie prawdziwego opisanie obserwowalnych zachowań.

Definicja ekonomii Robbinsa jest więc bardzo podobna do definicji Milla, który również proponował wyabstrahowanie jednego z wymiarów zachowań jako dziedziny ekonomii. Robbins chciał, aby nauka ekonomii była całkowicie neutralna wobec wartości etycznych, a także wobec alternatywnych celów praktycznych. Jego zdaniem jest to możliwe tylko dzięki uznaniu, że jej teorie mają zasadniczo abstrakcyjny charakter. W związku ze swoim abstrakcyjnym charakterem teorie ekonomiczne nie są wystarczającą podstawą do formułowania rekomendacji. Do tego potrzeba formułować cele, rozumiane w tej tradycji jako zabarwione normatywnie dane egzogeniczne, i uwzględniać wiedzę płynącą z innych dziedzin. Cele i wartości w ekonomii są interesujące do rozważenia tylko w zakresie ich stosunku do ograniczonych środków (Robbins, 1932, s. 24), ponieważ ekonomia normatywna, rozumiana jako ich systematyczne formułowanie, nie jest naukowa. Robbins jest więc klasycznym przedstawicielem nominalizmu metodologicznego w ekonomii. Również zdaniem Colander i Su (2015), w perspektywie historycznej poglądy Robbinsa na metodologię ekonomii należy postrzegać jako kontynuację tradycji Milla/Keynesa i błędem jest często powtarzana opinia, że była to próba dostosowania ekonomii do wymogów neopozytywizmu. Należy jednak zaznaczyć, że Robbins różnił się od Milla i innych klasyków w aspekcie teorii wartości. Robbins przyjmował neoklasyczną teorię wartości, zgodnie z którą w ekonomii coś jest

wartościowe, ponieważ jest rzadkim zasobem (Robbins, s. 47). Neoklasyczny nominalizm Robbinsa różni się więc od klasycznego nominalizmu Milla przekonaniem, że nie należy z góry zakładać tego, jakiego typu są dane egzogenicznie cele i wartości. W teorii Robbinsa problem optymalizacji nie dotyczy realistycznie interpretowanego bogactwo, ponieważ uniemożliwiałoby to czysto pozytywne rozważania naukowe. Problem optymalizacji względem bogactwa jest zastąpiony problemem optymalizacji w ogólności.

Drugim celem *Esejów* Robbinsa (Robbins, 1932, s. VII) było wskazanie ograniczeń wynikających z natury i znaczenia uogólnień w ekonomii. Jako abstrakcje mają one swoje ograniczenia zarówno w zakresie interpretacji rzeczywistości, jak i podstawy dla rekomendacji politycznych. Jednym z przejawów ograniczeń ekonomii było uznanie projektu ekonomii dobrobytu za coś, co nigdy nie spełni wymogów naukowości (więcej na ten temat piszą np. w Aslanbeigui & Oakes, 2015). Robbins krytykował między innymi prawo malejącej użyteczności krańcowej, ponieważ "nigdy nie może zostać zweryfikowane przez obserwację lub introspekcję" (Robbins, s. 137). Był też zdania, że sama wiedza naukowa, pozbawiona ocen, nigdy nie uzasadnia wniosku, że transfery od bogatych do biednych zwiększyłyby całkowity dobrobyt (Robbins, s. 141). Robbins rozróżniał "ekonomię polityczną" (która zajmuje się zasadami polityki publicznej) i "ekonomię naukową" (dotyczącą uogólnień na temat funkcjonalności systemu gospodarczego). Jest w tym względzie bliski autorom z XIX w., dla których podstawowe było rozróżnienie na sztukę ekonomii i naukę ekonomii. Tę pierwszą postrzegał jako zakorzenioną w rozważaniach normatywnych, odrębną od domeny naukowej (Robbins, 1976, s. 3) i to w jej ramach umieszczał całą ekonomię dobrobytu. Podobnie jak Mill i Keynes przed nim, Robbins uważał, że etyka jest konieczna, jeśli chce się uprawiać ekonomię stosowaną. Etyka ma kluczowe znaczenie w obszarach związanych z realną polityką gospodarczą. Sformułowanie na podstawie abstrakcyjnych teorii takich wniosków, które dotyczą konkretnych kwestii praktycznych, było dla Robbinsa sztuką, związaną z ocenami i korzystaniem z różnych dziedzin wiedzy, a nie prostym wnioskiem z czystej nauki ekonomii (Howson, 2004).

Nowa ekonomia dobrobytu była w dużym stopniu zainspirowana esejami Robbinsa, nie jednak jako prosta kontynuacja, ale w dużej części jako polemika. Z jednej strony, NED miała na celu realizację głównego postulatów Robbinsa, związanego z ograniczeniem się do ekonomii pozytywnej w ramach ekonomii naukowej. Z drugiej strony, twórcy NED nie zgadzali się z całościowym odrzuceniem projektu ekonomii dobrobytu. Robbins nie postulował takiej zmiany ekonomii dobrobytu, aby ta stała się ekonomią pozytywną – co było celem twórców NED – ale jej wykluczenie poza nawias naukowej ekonomii. Przyjmując za Pareto, że istnieją sytuacje, w

których opis ekonomiczny jest wystarczający do tworzenia rekomendacji, NED przyjmuje perspektywę fizykalizmu pozytywistycznego, pomimo że historycznie powstała jako reakcja na nominalistyczne wystąpienie Robbinsa.

Dodatkowym paradoksem jest to, że to właśnie krytyka Robbinsa w dużym stopniu przyczyniła się do utrwalenia podstawowych pojęć i teorii używanych w NED oraz ich wpływu na późniejszą ekonomię dobrobytu. Krytyka Robbinsa była ważna w kontekście utrwalenia się dominacji miary użyteczności porządkowej w mikroekonomii oraz roli kryterium efektywności w ekonomii. Samuelson i Nordhaus (1998, s. 4) twierdzą, że rzadkość (na którą taką uwagę zwracał Robbins) i efektywność “to bliźniacze tematy ekonomii”. Teoria wyboru konsumenta może być w pełni naukowa w rozumieniu Robbinsa, jeżeli zostanie oparta na utylitaryzmie preferencji oraz będzie odwoływać się do zmiennych obserwowalnych, a nie do subiektywnych przeżyć. Teoria, zgodnie z którą korzyść płynąca z konsumpcji może być przedstawiona jako funkcja ciągła użyteczności, której wartość zależy od ilości konsumowanych dóbr i usług, została rozwinięta o założenie, że w swoich obserwowalnych działaniach podmioty realizują ranking preferencji. Te abstrakcyjne założenia stały u podstaw aksjomatycznej teorii preferencji ujawnionych, opracowanej przez Paula Samuelsona (Samuelson, 1938b, 1938a, 1948). Allen i pozostali twórcy NED również przyjmują, że obserwowalne zachowania oddają racjonalny ranking preferencji, jednak aby uznać to za wystarczającą podstawę do formułowania ocen, nadają temu pogładowi fizykalistyczną interpretację.

Teoria Samuelsona jest dedukcyjna, oparta na aksjomatach i wpisuje się w metodologię nominalistyczną. Podstawą teorii Samuelsona są tzw. Słaby Aksjomat Preferencji Ujawnionych (WARP, od ang. *Weak Axiom of Revealed Preference*) oraz Silny Aksjomat Ujawnionych Preferencji (SARP), które określają warunki, jakie muszą być spełnione, aby uznać, że konsument jest spójny w swoich wyborach, a więc że z jego preferencji można wyprowadzić matematyczną funkcję użyteczności. Zgodnie z definicją preferencji ujawnionych, jeśli konsument wybiera koszyk **a**, to koszyk **a** jest przez niego jawnie preferowany nad koszyk **b**. Warunek WARP dodatkowo mówi, że jeśli konsument wybiera koszyk **a**, mając do wyboru koszyk **a** lub koszyk **b** w zbiorze budżetowym B , ale wybiera koszyk **b**, gdy posiada inne ograniczenie budżetowe B' , to oznacza to, że koszyk **a** nie jest dostępny w B' . WARP dodaje więc przechodniość preferencji w stosunku do tzw. bezpośrednio ujawnionych preferencji. SARP wskazuje na te same warunki co WARP, ale w sytuacji więcej niż dwóch koszyków dóbr. SARP dotyczy tzw. pośrednio ujawnionych preferencji, czyli ujawnionych,

kiedy konsument wybiera pomiędzy więcej niż dwoma koszykami (szerzej por. np. Varian, 2010, s. 122–129).

Samuelson formułuje aksjomaty preferencji ujawnionych nie dlatego, że zgodnie z jego teorią ludzie faktycznie mają racjonalnie uporządkowane, spójne i stałe zbiory preferencji, które realizują w działaniu, ale dlatego, że dzięki nim na bazie zaobserwowanych wyborów można w sposób abstrakcyjny zrekonstruować preferencje tak, jakby były racjonalnym rankingiem, co jest fundamentalnym założeniem dla wielu teorii i modeli ekonomicznych. Aksjomatyczna teorii preferencji ujawnionych jest teoretycznym założeniem, umożliwiającym dedukcję elementów teoretycznych ekonomii, takich jak funkcje użyteczności. Podobnie, u Milla założenie o racjonalności było podstawą dla apriorycznej i dedukcyjnej ekonomii. Samuelson odrzuca więc podejście NED, a w odniesieniu do ekonomii dobrobytu idzie za Bergsonem (1938), twórcą nurtu ekonomii dobrobytu opartego na koncepcji funkcji dobrobytu społecznego (FDS) (ang. *social welfare function*). Po Bergsonie, nurt FDS jest rozwijany m.in. właśnie przez Samuelsona (Samuelson, 1943, 1947: r. VIII), który korzystał w tym względzie z prac Langego (Lange, 1934, 1942).

FDS można uznać za zastosowanie nominalizmu metodologicznego do zagadnień ekonomii dobrobytu, ponieważ w jej ramach przyjmuje się, że opis pozbawiony ocen jest niewystarczający do formułowania rekomendacji praktycznych i jednocześnie wartości przyjmuje się jako dane egzogeniczne, a nie coś nad czym rozważa się w ramach teorii dobrobytu. Analiza ekonomiczna sprowadza się do rozwiązywania problemu optymalizacji podporządkowanego celom pochodzącym z systemu politycznego, a nie definiowanym w ramach teorii ekonomicznej. W zależności od konkretnej, badanej sytuacji, wartości uwzględnia się w modelach bądź nie. Funkcja dobrobytu społecznego odrzuca dodatkowo przekonanie, że wartości nie mogą być obserwowalne (por. np. Graaff, 1957). Zdaniem jej zwolenników, można obserwować zachowania wynikające z wartości.

Backhouse (2016), ze względu na wykorzystywanie tego samego aparatu analitycznego (funkcja użyteczności oparta na utylitaryzmie preferencji), zalicza nurt funkcji dobrobytu społecznego i NED do tej samej grupy. Wskazuje, że należy w tym kontekście mówić o amerykańskiej i brytyjskiej tradycji nowej ekonomii dobrobytu. Jednak ze względu na fundamentalne różnice w ich postawie metodologicznej – a co za tym idzie, w interpretacji podstawowych pojęć, teorii oraz wniosków praktycznych – należy uznać odrębność tych nurtów. Samuelson zauważył, że już w czasach formowania się tych nurtów powstała niejednoznaczność dotycząca tego, co nazywano mianem nowej ekonomii dobrobytu. Jego zdaniem, nowa ekonomia dobrobytu ma dwa “zupełnie różne znaczenia” (Samuelson, 1952, s.

37). Pierwsze dotyczy “błédnego twierdzenia, że ekonomia dobrobytu może być solidnie oparta na obiektywnych kryteriach ekonomicznych, niezależnych od etycznych pojęć dotyczących rozkładów dochodów”, czyli fizykalistycznej ekonomii dobrobytu, jedynej dla porządku nazywanej mianem NED w niniejszej rozprawie. Drugie znaczenie jest związane z funkcją dobrobytu społecznego, który to nurt Samuelson podsumowuje jako “systematyczny sposób wprowadzania spoza ekonomii różnych norm etycznych (włączonych technicznie w to, co nazywa się funkcją dobrobytu społecznego)”. Dla Samuelsona i innych zwolenników nurtu funkcji dobrobytu społecznego, NED może być przydatna, jednak nie jako całościowa i samodzielna ekonomia dobrobytu, która zajmuje miejsce SED. Jest to dla nich abstrakcyjna teoria, użyteczna jako częściowe narzędzie analityczne (por. np. Graaff, 1957; Samuelson, 1943).

Okazuje się więc, że choć NED jest zastosowaniem fizykalizmu pozytywistycznego do zagadnień ekonomii dobrobytu tak, jak zdefiniował ją Pigou, jej podstawowe pojęcia i wnioski przez wielu wiodących autorów były interpretowane nominalistycznie. Efektywność w tym ujęciu nie jest kryterium wystarczającym do podejmowania decyzji politycznych, ale jedną z płaszczyzn oceny realnej sytuacji – tą, która jest przedmiotem analizy ekonomicznej. Podobnie teoria preferencji ujawnionych sformułowana została w ramach tradycji nominalistycznej, czyli nie jako opis obserwowalnych zachowań. W tym kontekście nie można mówić o tym, że ekonomia behawioralna obala te założenia analizy ekonomicznej.

W szerszym odbiorze granice między fizykalizmem pozytywistycznym a nominalizmem metodologicznym w ekonomii często się zacierają. Taki stan ma zapewne kilka powiązanych ze sobą przyczyn. Z jednej strony, zagadnienia związane z metodologią i historią ekonomii od dekad są uważane za tematy drugorzędne i często poświęca im się relatywnie niewiele uwagi, zarówno w kontekście badawczym, jak i dydaktycznym. Jednocześnie, należy zauważyć, że obie te postawy metodologiczne mają ważne elementy wspólne. Ich najważniejsza przesłanka jest taka sama: tam, gdzie chcemy opisać gospodarkę, nie możemy się kierować emocjami czy przekonaniem etycznymi. Innymi słowy, tylko w pełni pozytywna ekonomia może poszerzać naszą wiedzę naukową. Tradycje te dzieli jednak fundamentalna różnica. W fizykalizmie pozytywistycznym, poprzez uznanie, że teorie i prawa ekonomiczne należy interpretować jako korespondencyjnie odpowiadające obserwowanemu światu, dochodzi się do kontrowersyjnego wniosku, że bez emocji i bez osądów etycznych można formułować obiektywne kryteria oceny gospodarki oraz cele dla polityki publicznej. To przekonanie było przedmiotem licznych uwag krytycznych, formułowanych również przez nominalistów (pod. 4.3.). Słabości fizykalizmu pozytywistycznego w odniesieniu do ekonomii

dobrobytu nie tylko stały u podstaw genezy problemu uzgodnienia, ale również rzutują na próby jego rozwiązania, o czym traktuje kolejny podrozdział.

4.5. Trudności fizykalistycznego rozwiązania problemu uzgodnienia

Podstawowe pojęcia i perspektywa przyjmowana w ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu w dużym stopniu wynikają z wpływu NED na ekonomię dobrobytu. W związku z tym, BED jako stanowisko w debacie dotyczącej problemu uzgodnienia, dziedziczy wiele teoretycznych trudności, które charakteryzowały wcześniejsze nurty ekonomii dobrobytu oparte na fizykalizmie pozytywistycznym. Podobnie jak nowa ekonomia dobrobytu, behawioralna ekonomia dobrobytu przyjmuje fizykalistyczne uzasadnienie efektywności jako neutralnego etycznie kryterium oceny. Widać to w pracach, które można wskazać jako pierwsze w nurcie behawioralnej ekonomii dobrobytu. Camerer i współautorzy (2003) definiują paternalizm asymetryczny jako interwencje, które "przynoszą duże korzyści dla osób, które popełniają błędy, a jednocześnie nakłada niewielkie lub żadne szkody na tych, którzy podejmują decyzje racjonalnie" (s. 1212). Takie podejście zakłada, że można obiektywnie zidentyfikować, co stanowi "korzyść" dla jednostki, a co jest jej błędem, nawet gdy jej własne wybory nie dostarczają na ten temat wystarczających i spójnych przesłanek. Interwencje behawioralne mają być "odpowiednie dla konserwatystów"²⁴, ponieważ teoretycznie nie ograniczają wolności i nie wpływają na wybory jednostek w imię narzuconej ogólnie ideologii. Są robione w imię racjonalności, której wartość uznana jest za uniwersalną i niekontrowersyjną.

Thaler i Sunstein (2003, s. 4) wprost odwołują się do pojęcia dobrobytu znanego z nowej ekonomii dobrobytu, pisząc, że jednostki "podejmują decyzje gorsze z punktu widzenia ich własnego dobrobytu – decyzje, których by nie podjęły, gdyby miały pełne informacje, nieograniczone zdolności poznawcze i pełną samokontrolę". Za punkt wyjścia przyjmuje się utożsamienie realnego dobrobytu ludzi z realizacją racjonalnych preferencji, charakterystyczne dla wychodzących z fizykalizmu pozytywistycznego nurtów ekonomii dobrobytu. Jak zauważa Reiss, w ekonomii można wskazać trzy odmienne funkcje, jakie pełniła w niej teoria racjonalnego wyboru (TRW) (Reiss, 2013, s. 215). Po pierwsze, była wykorzystywana opisowo, do wyjaśniania i przewidywania ludzkich wyborów. Historycznie występowała zarówno fizykalistyczna, jak i nominalistyczna interpretacja tego opisu. Po drugie, była

²⁴ Wyjaśnienie, dlaczego Camerer i inni stosują pojęcie "konserwatyzmu" znajduje się w przypisie nr 10.

wykorzystywana do oceny, czy dokonywane wybory faktycznie spełniają ideał racjonalności. Po trzecie, stanowiła kluczowy aspekt zdefiniowania indywidualnego dobrobytu w kategoriach utylitaryzmu preferencji. Twórcy BED przyjmują, że ekonomia behawioralna podważa pierwszą funkcję TRW, ale mimo to przyjmują drugą oraz trzecią. Racjonalność, z kategorii opisowej charakterystycznej dla wcześniejszych nurtów ekonomii dobrobytu, stała się jedynie wzorcem i podstawą do oceny decyzji oraz polityk publicznych. Pomimo odrzucenia jednej strony fizykalistycznego scalenia racjonalności, preferencji i dobrobytu, w ramach BED przyjmuje się fizykalistyczne uzasadnienie efektywności jako neutralnego etycznie kryterium dla ekonomii. Takie podejście jest problematyczne, ponieważ nie wyjaśnia, dlaczego racjonalność powinna być ideałem nadrzędnym wobec innych wartości. Przyjmuje się tu wnioski z fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu, nie przyjmując jego przesłanek.

Fundamentalnym problemem dla BED jest to, że w sytuacji, gdy wybory jednostek są niespójne, nie istnieje jednoznaczny sposób określenia, które z tych wyborów odzwierciedlają ich "prawdziwe", tj. racjonalne, preferencje. Bernheim i Rangel (2007) zauważają, że "podstawowy problem behawioralnej ekonomii dobrobytu polega na zidentyfikowaniu odpowiednich kryteriów oceny alternatyw, gdy z powodu anomalii behawioralnych, wybory jednostki nie dostarczają jasnych wskazówek" (s. 465). Behawioralna ekonomia dobrobytu rozwiązuje ten problem, przyjmując, że racjonalność – rozumiana jako maksymalizacja użyteczności zgodnie z uporządkowanym zbiorem preferencji – stanowi normatywny ideał, do którego należy dążyć. Jednak takie podejście jest arbitralne i nie wynika z obserwacji zachowań.

Sugden (2021) zauważa, że dyskusja dotycząca problemu uzgodnienia dzieli wiele wspólnych cech z debatą dotyczącą teorii wyboru społecznego (ang. *social choice theory*). W jej ramach rozróżniano różne klasy preferencji i uznano, że tylko niektóre z nich mogą informować o dobrobycie. Tą klasę preferencji, zależnie od konkretnego kontekstu teoretycznego, nazywano różnie, np. preferencje "niewścibwskie", "świadome", "racjonalne" lub "wyprane" (por. Sugden 2021, Arneson, 1990; Gauthier, 1987; Goodin, 1992; Scanlon & Griffin, 1991). Podobne myślenie przyświeca BED. Dla przykładu Allcott i współautorzy (2019), wprowadzając pojęcie "efektów wewnętrznych" (*internalities*), rozróżniają "popyt obserwowany" (*observed demand*) od "popytu utajonego" (*latent demand*), który wynika z preferencji, jakie konsumenci mieliby, gdyby nie oddziaływały na nich efekty wewnętrzne.

Przywiązanie do starej podstawy wartościowania i definiowania dobrobytu spowodowało więc odejście od wykluczenia nieobserwowalnych zmiennych z teorii

dobrobytu, i to pomimo, że pierwotnie oparcie teorii dobrobytu na utylitaryzmie preferencji miało za zadanie właśnie wyzbycie się nieobserwowalnych podstaw starej ekonomii dobrobytu. Wpływ fizykalizmu pozytywistycznego na BED doprowadził do problemu analogicznego do tego, który twórcy NED uznali za główny problem starej ekonomii dobrobytu. Podobnie jak kiedyś SED wymagała międzyosobowych porównań użyteczności, można powiedzieć, że BED, odróżniając różne klasy preferencji i co za tym idzie, dzieląc podmiot na dwie lub więcej części, dokonuje czegoś na kształt “wewnątrzosobowych porównań użyteczności”. Dlatego Bernheim i Rangel (2007) proponują alternatywne podejście do behawioralnej ekonomii dobrobytu, które opiera się na wyborach, a nie na preferencjach czy użyteczności. Zamiast zakładać istnienie "prawdziwych" preferencji, które można odkryć poprzez eliminację błędów poznawczych, proponują oni metodę "sądzenia" (ang. *to officiate*) między sprzecznymi wyborami na podstawie innych źródeł wiedzy, takich jak wiedza z neuronauki o funkcjonowaniu procesów poznawczych. Takie podejście nie eliminuje jednak głównego problemu fizykalistycznej spuścizny BED, jakim jest arbitralne uznanie efektów poznawczych za błędy, które należy skorygować interwencjami behawioralnymi.

Wiele elementów krytyki NED, przedstawionych w podrozdziale 4.3., można odnieść również do BED. BED, podobnie jak NED, próbuje przedstawić swoje oceny i rekomendacje praktyczne jako unikające arbitralnych sądów etycznych. Formułowanie rekomendacji dotyczących interwencji behawioralnych nie może być oparte na neutralnym etycznie opisie naukowym. W behawioralnej ekonomii dobrobytu (BED) elementy opisu mieszają się z ocenami. BED charakteryzuje to, co ogólniej o ekonomii dobrobytu głównego nurtu pisał Hausman (2018). Zauważa on, że poprzez wykorzystanie tego samego zestawu podstawowych pojęć i teorii co mikroekonomia, w ekonomii dobrobytu często dochodzi do “splątania” ekonomii pozytywnej i normatywnej (oryg. *entanglement of the positive and the normative economics*). Hausmanowskie splątanie jest szczególnie widoczne w BED, która z jednej strony opiera się na pozytywnych odkryciach ekonomii behawioralnej dotyczących faktycznych zachowań ludzi, a z drugiej – wykorzystuje te odkrycia do formułowania normatywnych rekomendacji dla polityki publicznej.

Podsumowując, tak samo jak historycznie fizykalizm pozytywistyczny zdaje się nie być odpowiedni dla ekonomii dobrobytu, tak samo obecnie nie wydaje się on odpowiedni do rozwiązania problemu uzgodnienia. Z opisu zachowań pochodzącego z ekonomii behawioralnej oraz standardowej ekonomicznej teorii decyzji nie wynikają neutralne etycznie kryteria oceny. Do uzasadnienia interwencji behawioralnych nie wystarcza więc opis

regularnych odstępstw od racjonalności. Postulowanie interwencji behawioralnych zawsze opiera się na rozstrzygnięciach etycznych.

4.6. Podsumowanie

Problem uzgodnienia nie powstałby, gdyby nie wpływ fizykalizmu pozytywistycznego na ekonomię dobrobytu. Przejawiał się on przede wszystkim w utożsamieniu dobrobytu z obserwowalną w wyborach realizacją preferencji, których zbiór spełnia warunki teorii racjonalnego wyboru. To utożsamienie było fundamentem NED, ponieważ na jego podstawie dobrobyt zdefiniowano jako kategorię opisową, która jednocześnie jest pozbawionym ocen etycznych kryterium normatywnym i jako takie dostarcza wskazówek dla polityki gospodarczej. Nowa ekonomia dobrobytu powstała więc wskutek zastosowania metodologii fizykalizmu pozytywistycznego do problematyki ekonomii dobrobytu.

Ekonomia behawioralna bada ludzkie zachowania, może więc falsyfikować jedynie te hipotezy lub teorie, które również są uznawane za opisujące obserwowalną rzeczywistość. W nowej ekonomii dobrobytu tak interpretowane były teoria preferencji ujawnionych oraz koncepcja racjonalności. W nurtach ekonomii dobrobytu, wywodzących się z realizmu pragmatycznego oraz nominalizmu metodologicznego, nie interpretowano tych teorii w ten sposób, a więc ekonomia behawioralna nie może być sprzeczna z ich założeniami. W starej ekonomii dobrobytu, funkcji dobrobytu społecznego czy ekonomii dobrobytu Little'a, ekonomia behawioralna stanowi bardzo wartościowe źródło wiedzy, wzbogacające ekonomię dobrobytu i nie powodujące problemów teoretycznych.

Do problemu uzgodnienia nie musiało dojść. Patrząc na historię dyskursu metodologicznego oraz historię ekonomii dobrobytu, widać, że słabości stosowania fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu były znane już wcześniej. W tym, słabość założenia o racjonalności NED oraz opartego na nim twierdzenia, że pojęcie dobrobytu jest neutralne etycznie i należy do ekonomii pozytywnej. Ekonomia behawioralna te znane już problemy uwypukliła i to w sposób, który musiał być zaakceptowany w tradycji fizykalizmu pozytywistycznego, ponieważ dostarczała danych empirycznych, a nie teoretycznej argumentacji.

Te słabości znano jeszcze przed ekonomią behawioralną. Widać to, kiedy analizujemy krytykę konsekwencji zastosowania fizykalizmu pozytywistycznego w ekonomii dobrobytu, jak również niejednoznaczności wiążące się z genezą NED. Takie podejście krytykowane było zarówno przez zwolenników nominalizmu metodologicznego, jak i realizmu pragmatycznego.

Wskazywano m.in. na niemożność jednoznacznego oddzielenia faktów od wartości w ekonomii dobrobytu, konsekwencje wykluczenia z rozważań zagadnienia dystrybucji oraz to, że sama ekonomia pozytywna nie jest w stanie generować praktycznych rekomendacji, ponieważ jest zbyt abstrakcyjna. Co więcej, NED dużo czerpała z teorii, jakie powstały w ramach nominalizmu metodologicznego (metodologia Robbinsa, teoria preferencji ujawnionych oraz koncepcja racjonalności jednostki). Granica między fizykalistyczną a nominalistyczną interpretacją tych teorii często się rozmywała, mimo że ma ona fundamentalne znaczenie dla ich rozumienia.

Odrzucając fizykalizm metodologiczny, dla rozważenia problemu uzgodnienia pozostają perspektywy nominalizmu metodologicznego i realizmu pragmatycznego. Zarówno w ramach realizmu pragmatycznego, jak i nominalizmu metodologicznego, panuje przekonanie, że nie da się formułować rekomendacji dotyczących realnej sytuacji społeczno-gospodarczej w całkowitym oderwaniu od osądów wartościujących, które mogą dotyczyć wartości społecznych bądź interesów różnych grup w gospodarce.

W ramach nominalizmu metodologicznego w odpowiedzi na ten stan rzeczy zakłada się porzucenie zamiaru formułowania rekomendacji praktycznych w ramach ekonomii. Z definicji więc, problem uzgodnienia, którego elementem jest pytanie o zasadność interwencji behawioralnych, pozostaje dla nominalistów poza polem zainteresowania. W konsekwencji, najbliższe nominalizmowi metodologicznemu stanowisko dotyczące problemu uzgodnienia, czyli podejście instrumentalistyczne, głosi, że problem ten nie powinien być w ogóle rozważany w ekonomii jako problem teoretyczny. W ramach nominalizmu metodologicznego nacisk położono na abstrakcyjne teorie oraz rozwijanie ekonomii dobrobytu jako jedynie "skrzynki z narzędziami" przydatnymi do realizacji egzogenicznie danych celów.

W ramach realizmu pragmatycznego przyjmuje się, że w ekonomii jest miejsce na systematyczną i krytyczną refleksję nad normami, wartościami, interesami, celami i kryteriami oceny gospodarki. Co więcej, taka refleksja jest konieczna ze względu na zaangażowanie ekonomii w realne wyzwania społeczno-gospodarcze, które w tej tradycji są najważniejsze. Powyższe racje wskazują, że realizm pragmatyczny jest tą tradycją metodologiczną, która najlepiej tłumaczy problem uzgodnienia z perspektywy historyczno-metodologicznej.

Rozdział 5. Problem uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego

5.1. Wprowadzenie

Analiza problemu uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego wiąże się z rozważaniem jego elementów składowych osobno jako elementy ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej, jak i sztuki ekonomii. Będę argumentował, że z perspektywy realizmu pragmatycznego, ekonomia behawioralna nie tworzy żadnych nowych problemów dla ekonomii dobrobytu. Wręcz przeciwnie, dostarczając nowej wiedzy z zakresu ekonomii pozytywnej, wzbogaca teorię oraz instrumentarium ekonomii dobrobytu. W historii ekonomii dobrobyt nie jest to pierwszy raz, kiedy na jej rozwój wpływały odkrycia z zakresu ekonomii pozytywnej.

W podrozdziale 5.2. rozwijam ramy interpretacyjne dla problemu uzgodnienia wynikające z realizmu pragmatycznego. W podrozdziale 5.3. przeanalizowano stanowiska formułowane w odpowiedzi na problem uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego. W podrozdziale 5.4. zdefiniowano, w jaki sposób skonstruować odpowiedź na problem uzgodnienia, która świadomie czerpie z metodologii realizmu pragmatycznego oraz wskazano kierunki dalszych badań w tym obszarze.

5.2. Interpretacja problemu uzgodnienia w ramach pojęciowych realizmu pragmatycznego

W ramach metodologicznej perspektywy realizmu pragmatycznego uznaje się odrębność i istotność opisu, ocen i rekomendacji w ekonomii. Wszystkie trzy aspekty są potrzebne, aby ekonomia była zarówno dziedziną teoretyczną, jak i stosowaną. W związku z tym, zagadnienia takie jak problem uzgodnienia, wymagają łączenia ekonomii pozytywnej, ekonomii normatywnej oraz sztuki ekonomii..

Ekonomia pozytywna ma spełniać najwyższe standardy naukowości i unikać w swoich opisach elementów wartościujących oraz emocjonalnych, w czym zgadzają się wszystkie trzy tradycje metodologiczne. Jest ona najbardziej obiektywna, jednak w swojej czystej formie niewystarczająca do formułowania rekomendacji praktycznych. Punktem wyjścia dla problemu uzgodnienia były odkrycia ekonomii behawioralnej, jest on więc następstwem normalnego dla

rozwoju nauki zwiększenia wiedzy, która umożliwia formułowanie teorii lepiej opisujących obserwowalne fenomeny. Ekonomia behawioralna pomaga lepiej opisać, jak ludzie podejmują decyzje gospodarcze, dzięki czemu ekonomia pozytywna może lepiej spełniać swoje zadania. Wiedza o efektach poznawczych wpływających na ludzkie decyzje może być użyteczna w zakresie zrozumienia aktualnych lub przyszłych zjawisk gospodarczych, a także w wymiarze refleksji nad oddziaływaniem interwencji publicznych.

Ekonomia normatywna może dostarczyć kryteriów do systematycznej oceny gospodarki, interesów grup gospodarczych oraz formułowania kryteriów i mierników ekonomicznych. Nie jest ona wystarczająca do całościowej oceny sytuacji społeczno-gospodarczej, jednak oceny spraw publicznych w ich gospodarczym wymiarze w dużym stopniu związane są z wiedzą ekonomiczną. W tradycji realizmu pragmatycznego kluczowe jest jednak to, aby w ramach ekonomii normatywnej w otwarty sposób prezentować wartości i interesy przyjmowane za punkt wyjścia dla systematycznej refleksji nad kryteriami oceny. Współcześnie postuluje się, aby w ekonomii “wyklądać wartości na stół” (w języku angielskim mówi się o koncepcji *value-laden economics*, por. np. Małecka, 2022). Z perspektywy realizmu pragmatycznego problem uzgodnienia nie zmienia wiele w porównaniu z sytuacją sprzed odkryć ekonomii behawioralnej, na przykład z okresem debat między różnymi nurtami ekonomii dobrobytu. W tej tradycji metodologicznej nigdy nie uważano ludzi za ekonomicznie racjonalnych i co za tym idzie, nie uznawano stanowiska, iż efektywność jest kryterium wolnym od sądów etycznych. Problem uzgodnienia dotyczy więc też elementów związanych z sądami etycznymi w odniesieniu do oceny efektów poznawczych i możliwych sposobów wykorzystania wiedzy na ich temat.

Sztuka ekonomii jest najbliższa konkretnym sytuacjom i wyzwaniom praktycznym, przed jakimi stoi polityka publiczna. Ze względu na dynamikę sytuacji społeczno-gospodarczej, działanie zawsze wiąże się z dozą niepewności, a także wymaga rozważenia różnych punktów widzenia i możliwych scenariuszy. Wyważenie wszystkich tych aspektów i rekomendacja odpowiednich polityk zawsze jest w pewnym wymiarze sztuką, w ramach której nigdy nie osiągnie się pewności, pełnej jednoznaczności ani neutralności. W kontekście sztuki ekonomii, ekonomia behawioralna poszerza zakres narzędzi, które mogą wspierać realizację celów polityki publicznej. W niektórych obszarach zainteresowania polityki gospodarczej odkrycia ekonomistów behawioralnych umożliwiają skuteczniejsze, lepiej dostosowane do sytuacji działanie. Bardzo często też – jak wskazywali np. Thaler i Sunstein (2008) – i tak stajemy przed sytuacją, w której to regulacje będą kształtowały istotny

kontekst podejmowania decyzji. W takich sytuacjach świadomość efektów behawioralnych może tylko pomóc w projektowaniu regulacji i interwencji.

Zwolennicy realizmu pragmatycznego często występowali jako krytycy uznania podmiotu ekonomicznego za racjonalny i wskazywali na niemożliwość formułowania kryteriów oceny wolnych od sądów etycznych. Z perspektywy realizmu pragmatycznego można więc stwierdzić, że problem uzgodnienia nie jest czymś całkowicie unikatowym w historii ekonomii. Dokonania ekonomii behawioralnej są jak dowolne inne odkrycie ekonomii pozytywnej, które pozwala lepiej rozumieć i przewidywać zjawiska gospodarcze. Ekonomia behawioralna nie zmienia w sposób istotny ekonomii dobrobytu, ale wyposaża ją w nowe zrozumienie i narzędzia.

Zgodnie z definicją ekonomii dobrobytu pochodzącą od Pigou jest to teoria definiująca i mierząca dobrobyt oraz dostarczająca narzędzi do jego poprawy. Elementy te występują również w większości stanowisk sformułowanych wobec problemu uzgodnienia. Odkrycia empiryczne ekonomii behawioralnej podważają dominującą teorię dobrobytu, czerpiącą z tradycji Walrasa/Pareta. Nie podważają zaś samej idei formułowania pojęć i miar służących opisowi i ocenie jakości życia z perspektywy gospodarczej. Interwencje behawioralne mogą być interpretowane jako jeden z typów narzędzi służących do poprawy dobrobytu społecznego, w pełni wpisując się w drugą część definicji ekonomii dobrobytu.

Podobieństwa między dyskusją nad problemem uzgodnienia a debatami nad nurtami ekonomii dobrobytu pokazują, dlaczego problem uzgodnienia nie jest czymś jakościowo nowym w ekonomii. Można stąd wyciągnąć wniosek, że również w przyszłości i w innych kontekstach ogólny schemat problemu uzgodnienia może się jeszcze odtworzyć. Ogólny schemat PU przedstawia się następująco: w ramach ekonomii pozytywnej dochodzi do poważnej zmiany i istotnego rozwoju wiedzy opisowej. Jeżeli wiedza ta dotyczy kwestii, które wcześniej były w jakiś sposób związane z obszarem ekonomii normatywnej, to może ona być przyczynkiem do tego, aby na nowo określić kryteria normatywne w ekonomii i przemyśleć różne wymiary oceny. Wszystko po to, aby w oparciu o bogatszą wiedzę tworzyć jak najlepsze rekomendacje dla polityki gospodarczej.

W wypadku problemu uzgodnienia znaczący wzrost wiedzy empirycznej dotyczącej podejmowania decyzji gospodarczych był przyczynkiem do przemyślenia koncepcji dobrobytu oraz interwencji behawioralnych. W okresie lat 30. do 50. XX wieku, kiedy żywiłowo dyskutowano, jak należy uprawiać ekonomię dobrobytu i kiedy zarysowały się jej różne nurty, również nastąpił znaczący rozwój ekonomii pozytywnej, który napędzał tę dyskusję. Na ekonomię dobrobytu wpływ miały rozwój narzędzi analitycznych ekonomii, metodologia

Robbinsa czy teorii preferencji ujawnionych Samuelsona. Ponadto, w tamtym czasie wpływowy był egzogeniczny nurt metodologiczny, związany z dominacją neopozytywizmu w ogólniejszym środowisku naukowym. Sposoby modyfikacji pierwotnego projektu Pigou i rozejście się ekonomii dobrobytu na wiele nurtów, odbywało się więc w kontekście istotnej zmiany w ramach ekonomii pozytywnej, jej metod oraz teorii. Podobnie w wypadku problemu uzgodnienia, poważne zmiany w zakresie ekonomii pozytywnej poważnie wpłynęły na całą ekonomię dobrobytu.

Ekonomia behawioralna była związana z zastosowaniem psychologii społecznej do ekonomicznej teorii decyzji. Ten projekt badawczy ma swoje początki w latach 70. XX wieku. Od tego czasu w innych dziedzinach nauki dokonano wielu odkryć dotyczących funkcjonowania umysłu oraz podejmowania decyzji, m. in. dzięki rozwojowi neuronauki, kognitywistyki, informatyki czy filozofii umysłu. Znajduje to częściowe odzwierciedlenie w kierunkach badań w ekonomii. Dla przykładu, w ramach neuroekonomii proponowane są alternatywne wyjaśnienia zachowań ludzkich (np. Rangel i in., 2008), które koncentrują się na działaniu mózgu przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Nowa wiedza pochodząca z jeszcze innych dziedzin również może mieć bezpośrednie odniesienie do fundamentów ekonomii pozytywnej. Współcześnie rozwijane są na przykład nowe, syntetyczne teorie umysłu, które łączą wiele dziedzin wiedzy. Co szczególnie ciekawe z perspektywy ekonomii behawioralnej, coraz częściej podważana jest interpretacja umysłowego Systemu 1 oraz Systemu 2²⁵ jako dwóch alternatywnych systemów myślenia (np. Shea, 2024). Legła ona u podstaw wielu teorii ekonomii behawioralnej, takich jak np. model planista-wykonawca, i nadal ma znaczenie dla problemu uzgodnienia – głównie dla behawioralnej ekonomii dobrobytu i jej odróżnienia racjonalnego „ja” od wynikających z ułomności ludzkiej psychiki błędów poznawczych. Ciągłe postępy w wiedzy dotyczącej ludzkiego umysłu i mechanizmów podejmowania decyzji znajdują też odzwierciedlenie w nowszej literaturze dotyczącej interwencji behawioralnych. Na przykład Banerjee i Galizzi (2024) postulują, aby w celu dokładniejszego projektowania interwencji behawioralnych oprócz psychologii społecznej wykorzystywać obliczeniowe metody nauk społecznych.

²⁵ System 1 i System 2 to pojęcia wprowadzone przez Daniela Kahnemana (2013), opisujące dwa tryby myślenia: System 1 jest szybki, automatyczny, intuicyjny i emocjonalny, natomiast System 2 jest wolniejszy, bardziej analityczny, świadomy i wymagający wysiłku. Niektóre interwencje behawioralne są oparte na tej teorii i ich celem jest wspieranie działania zgodnie z Systemem 2. Należy do nich sposób etykietowania tzw. traffic-light (czyli „sygnalizacja świetlna”), w którym kolory sygnalizacji świetlnej (czerwony, żółty, zielony) są używane na opakowaniach żywności do oznaczenia, czy produkt ma wysoką, średnią lub niską zawartość tłuszczu, tłuszczów nasyconych, cukrów i soli. Te działania mają na celu spowolnienie procesu decyzyjnego i skłonienie do bardziej przemyślanych, świadomych wyborów.

Jeżeli więc – jak pokazuje perspektywa realistyczna – problem uzgodnienia nie jest ani czymś jakościowo nowym, ani prawdopodobnie ostatnim tego typu zdarzeniem w historii ekonomii, zasadne pozostaje pytanie, czy ta nazwa jest wciąż adekwatna. Wydaje się bowiem, że człon nazwy “problem” ma literalny sens tylko w jednej z tradycji metodologicznych – tradycji Walrasa/Pareta (fizykalizmie pozytywistycznym). W pozostałych ujęciach ekonomii dobrobytu ciężko mówić o problemie. Ekonomia behawioralna podważyła założenie NED o racjonalności, które umożliwiło zdefiniowanie dobrobytu jako czegoś obserwowalnego, powodując “problem” w ramach tej tradycji metodologicznej.

Nurty ekonomii dobrobytu i stanowiska dotyczące problemu uzgodnienia można pogrupować według różnic metodologicznych, co przedstawiono w kolejnej partii tekstu. Do wymiarów tych różnic można zaliczyć relację opisu, ocen i rekomendacji, rolę sądów wartościujących w ekonomii, istotę głównego pojęcia normatywnego (którym zazwyczaj – choć nie zawsze – jest dobrobyt), rolę i granice ekonomii oraz specyfikę i cele ekonomii normatywnej. Można zauważyć, że stanowiska formułowane w ramach problemu uzgodnienia, w kwestiach metodologicznych często różnią się między sobą analogicznie, jak poprzednio różniły się poszczególne nurty ekonomii dobrobytu.

W zakresie relacji i roli elementów opisowych, oceniających i rekomendacyjnych nurty ekonomii dobrobytu i stanowiska dotyczące problemu uzgodnienia można pogrupować następująco. Dla NED oraz BED opis może być wystarczającą podstawą do formułowania rekomendacji praktycznych. Podobnie można też interpretować *Eseje* Milтона Friedmana. Inaczej ma się rzecz dla SED, ekonomii dobrobytu Little’a, podejścia tożsamościowego czy OMA. Tutaj przede wszystkim dąży się do jak najlepszych rekomendacji praktycznych dzięki rozwojowi opisu rzeczywistości oraz systematycznemu i otwartemu wprowadzaniu elementów oceny. W stanowiskach opartych na realizmie pragmatycznym (SED, Little, podejście tożsamościowe), poszukuje się najlepszych sposobów oceny sytuacji ludzi. Sugden z perspektywy instytucjonalizmu podkreśla, że jedynie same jednostki mogą rozstrzygać o tym, co dla nich korzystne, a oceny ekonomisty powinny ograniczać się do jakości funkcjonowania instytucji rynkowych, a nie mierzonych w kategoriach dobrobytu wpływem funkcjonowania rynku na jakość życia. Z kolei Chetty – podobnie jak w nurcie funkcji dobrobytu społecznego – uznaje, że udoskonalanie opisu może przyczyniać się do jak najlepszej specyfikacji rekomendacji praktycznych, tak aby przyczyniały się one do realizacji danych z zewnątrz wartości i celów.

Oдноśnie do sądów wartościujących w ekonomii, nowa ekonomia dobrobytu i behawioralna ekonomia dobrobytu przyjmują, że dzięki grupie rozwiązań teoretycznych można

uprawiać ekonomię bez etycznych sądów wartościujących i zachować jej praktyczny wymiar. Sugden w ramach stanowiska OMA zauważa, że w pewnym wymiarze sądy wartościujące w ekonomii są nie do uniknięcia, jednak nie powinny one dotyczyć zagadnień związanych z poziomem i dystrybucją dobrobytu, ponieważ to wymagałoby arbitralnych sądów etycznych ekonomisty. Podobnie jak wcześniej James Buchanan, Sugden proponuje, aby pozostawić odpowiedzialnym jednostkom ocenę swojego dobrobytu. Sądy wartościujące w ekonomii – oprócz bazowego założenia o odpowiedzialności – mają służyć również ocenie instytucji w aspekcie tego, na ile umożliwiają one jednostkom samodzielną realizację ich własnych celów w ramach wymiany gospodarczej. Zwolennicy podejścia tożsamościowego, analogicznie jak wcześniej Pigou w ramach SED, uważają z kolei, że zadaniem ekonomii jest proponowanie takich rozwiązań, które wspierają jednostki na drodze poprawy ich dobrobytu, i formułują w tym względzie teorie dobrobytu społecznego otwarcie uwzględniające pewne formy wartościowania. Zarówno w SED, jak i w podejściu tożsamościowym jest to związane z odwołaniem się do subiektywnych przeżyć jednostek. Z kolei podejście instrumentalistyczne w problemie uzgodnienia można uznać za współczesną odsłonę nominalistycznej postawy w ramach ekonomii dobrobytu. Sądy wartościujące są tutaj traktowane jako egzogeniczne dane, które w zależności od rozwiązywanej kwestii należy w odpowiednim zakresie włączać do modeli ekonomicznych. W tym aspekcie Chetty powiela podejście funkcji dobrobytu społecznego, która była nurtem ekonomii dobrobytu zapoczątkowanym przez Bergsona.

Stanowiska dotyczące problemu uzgodnienia można pogrupować w transhistoryczne grupy razem z nurtami ekonomii dobrobytu również w zakresie pojmowania i definiowania dobrobytu (ewentualnie odrzucania tego pojęcia). Dobrobyt w NED oraz BED jest utożsamiony z użytecznością z realizacji racjonalnych preferencji (użyteczność preferencji). Realisci – tacy jak Pigou, Little czy Dold – proponują różnego rodzaju definicje dobrobytu, w ramach których za cenę dopuszczenia pewnych nieścisłości oraz aspektów normatywnych bądź subiektywnych, chcą zbliżyć się do realnego ludzkiego doświadczenia. Pojęcie dobrobytu wpisujące się w realistyczne podejście do ekonomii dobrobytu proponują też Kwarciański i Załuski (2021). Z kolei Sugden w ogóle odrzuca pojęcie dobrobytu, ponieważ wymaga ono sądów etycznych o życiu innych ludzi, podobnie jak wcześniej – choć z innych pozycji – czynił to Robbins.

Pewne podobieństwa można odnaleźć również w zakresie pojmowania roli ekonomii w szerszym krajobrazie społecznym i politycznym. Dla Chetty'ego, podobnie jak dla zwolenników funkcji dobrobytu społecznego, teorie i modele ekonomiczne są przydatne jako narzędzia wspierające realizację pozaekonomicznych celów. W NED oraz BED poszukiwane

są obiektywnie słuszne cele i formułowane rekomendacje, jak te cele osiągać. Dążenie do zdefiniowania obiektywnych celów sprawia, że w tych nurtach pisze się tak, jakby adresatem ekonomii dobrobytu miał być stojący ponad społecznością i poza nią, ale dbający o jej jak najlepszy interes, władca. Sugden, nawiązując do Buchanana, zwraca uwagę na cel poprawy instytucji rynkowych. Sugden pisze o ekonomistach jako „mediatorze” spraw społeczno-gospodarczych, a nie członku „rady przysięgłych” (Sugden, 2018, s. 38). Z kolei Pigou, Little czy Dold poszukują rekomendacji związanych z poprawą subiektywnie przeżywanych doświadczeń.

Stanowiska dotyczące ekonomii dobrobytu i problemu uzgodnienia można też pogrupować w odniesieniu do kwestii pojmowania obszaru zainteresowania części normatywnej ekonomii. Dla SED, NED, i BED cele ekonomii normatywnej związane są z wynikami procesów gospodarczych, ponieważ dotyczą poprawy takich zmiennych jak dobrobyt społeczny, dobrobyt gospodarczy, dywidenda narodowa, dochód narodowy itp. W ramach OMA i podejścia tożsamościowego – podobnie jak wcześniej dla Buchanana – cele powinny dotyczyć samego procesu gospodarczego a nie jego wyniku (np. w zakresie funkcjonowania instytucji rynkowych lub warunków podejmowania decyzji). Bergson, Chetty i inni nominaliści wszelkie cele uznają za dane egzogenne i to, czego one dotyczą w swojej materii, jest z perspektywy ekonomii drugorzędne.

Podsumowując, w ramach pojęciowych realizmu pragmatycznego problem uzgodnienia oraz stanowiska rozwijane w odpowiedzi na niego jawią się jako kolejny etap historii znacznie starszej niż odkrycia ekonomii behawioralnej. Mianowicie, historii ekonomii dobrobytu w szerokim sensie, obejmującym wszystkie nurty i stanowiska mieszczące się w definicji Pigou. Nowe, istotne elementy wiedzy opisowej nie po raz pierwszy – i prawdopodobnie nie po raz ostatni – wprowadzają te dyskusje w kolejny etap. Patrząc w ten sposób na istotę i genezę problemu uzgodnienia, można również na nowo przeanalizować niektóre elementy stanowisk, jakie powstały w odpowiedzi na niego. Jest to przedmiotem kolejnego podrozdziału.

5.3. Stanowiska formułowane w odpowiedzi na problem uzgodnienia a perspektywa realizmu pragmatycznego

Każde ze stanowisk, jakie powstały w odpowiedzi na problem uzgodnienia, odnosi się do ram pojęciowych wyznaczonych przez realizm pragmatyczny. Ewolucja w czasie, jaka zachodziła w ramach BED jawi się jako stopniowe odchodzenie od fizykalizmu pozytywistycznego w kierunku realizmu pragmatycznego. Instytucjonalizm Sugdena można uznać za wersję

realizmu pragmatycznego. Zaś analizując podejście instrumentalistyczne oraz tożsamościowe widać, że specyficzna relacji psychologii do ekonomii podkreśla fakt, że pole zainteresowania ekonomii można zakreślić na wiele różnych sposobów.

5.3.1. Zwrot realistyczny w behawioralnej ekonomii dobrobytu

Główne elementy teorii fundującej behawioralną ekonomię dobrobytu inspirowane są tradycją fizykalizmu pozytywistycznego. Z tego względu, w pierwszych latach od powstania BED jej twórcy i zwolennicy zazwyczaj wskazywali, że uznanie nieracjonalnych wyborów za błędy jest neutralne etycznie. Jak wskazuje Mitrouchev (2020), już u twórców teorii perspektywy, Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego, w pracach z lat 70. i 80., które zapoczątkowały ekonomię behawioralną, można odnaleźć załączki rozważań normatywnych, w których odzwierciedlają się fundamentalne zasady behawioralnej ekonomii dobrobytu. W szczególności są to założenia, że: a) odchylenia od standardów racjonalnego wyboru wiążą się z uszczerbkiem dla czyjegoś dobrobytu, b) opis podejmowania decyzji jest w jakiś sposób istotny dla analizy normatywnej oraz c) możliwe jest określenie prawdziwych preferencji jednostek w różnych kontekstach, nawet gdy nie są one obserwowalne w zachowaniach.

Zwolennicy innych stanowisk dotyczących problemu uzgodnienia poddali krytyce etyczne, filozoficzne oraz praktyczne konsekwencje założeń behawioralnej ekonomii dobrobytu. Z czasem, wątki te stawały się coraz częściej obecne również w pracach zwolenników BED. Zaczęli oni mocniej akcentować własne założenia etyczne, pragmatyczne motywacje czy szerszy kontekst metodologiczny. Chociaż główne elementy teoretyczne BED historycznie wiążą się z wpływem fizykalizmu pozytywistycznego na ekonomię dobrobytu, z czasem jej przedstawiciele coraz częściej prezentują rozważania, które zbliżają ich do realistycznego podejścia do ekonomii dobrobytu. Nazywam tą zmianę zwrotem realistycznym w behawioralnej ekonomii dobrobytu

W artykule *The Ethics of Nudging* Cass R. Sunstein (2014) łączy etyczne rozważania nad teorią prawa z wnioskami z ekonomii behawioralnej. Nie skupiając się na teorii racjonalności, ale z pozycji zdroworozsądkowych, stara się argumentować, że interwencje behawioralne są uzasadnione w odniesieniu do polityk związanych z otyłością, paleniem tytoniu, niebezpieczną jazdą, ochroną zdrowia czy bezpieczeństwem żywności. Jego zdaniem za oczywistość należy uznać, że ludzie czasem na swoją szkodę lekceważą długoterminową perspektywę konsekwencji swoich działań, czasami są nierealistycznie optymistyczni, a czasami nie dostrzegają niektórych aspektów własnej decyzji. Mając to na uwadze, i

abstrahując w tym wypadku od fizykalistycznej interpretacji teorii preferencji ujawnionych, Sunstein uważa, że słuszną jest taka forma paternalizmu, która chroni ludzi przed poważnymi błędami tego typu, przy jednoczesnym unikaniu nadmiernych ingerencji w wolność wyboru jednostek. W polemice z tymi, którzy odrzucają paternalizm jakiegokolwiek rodzaju, Sunstein argumentuje, że w wielu wypadkach architektura wyboru, tj. istotne okoliczności podejmowania decyzji, i tak jest zdeterminowana przez regulacje. W związku z tym, regulacje zawsze będą oddziaływać na wybory jednostek i nie można uniknąć pewnej formy paternalizmu. Sunstein uzasadnia, że w takich warunkach zapewnienie, by architektura wyboru była pomocna, a nie szkodliwa, i by sprawiała, że życie ludzi jest lepsze i dłuższe, jest moralną powinnością.

W innej pracy Sunstein (2015) wskazuje, że interwencje behawioralne wypadają dobrze w badaniach opinii publicznej (odwołuje się do badań w Stanach Zjednoczonych). Uważa on, że jest to istotny argument za interwencjami behawioralnymi, ponieważ są one zbieżne z ogólnymi intuicjami moralnymi w społeczeństwie.

Bernheim i Taubinsky (2018) oraz Sunstein (2020) podejmują się uzasadnienia BED w kontekście pytania o metaetyczny status dobrobytu. Odwołują się do szeroko przyjmowanego podziału na trzy klasy teorii dobrobytu, pochodzącego od Adlera (2011), który wyróżnia teorie dobrobytu oparte na pojęciu preferencji jednostek, hedonistyczne teorie dobrobytu oraz teorie dobrobytu oparte na liście dóbr obiektywnych (Parfit, 2012). Bernheim i Taubinsky (2018) podnoszą szereg zastrzeżeń w odniesieniu do polegania na subiektywnej koncepcji dobrobytu. Wskazują, że często mamy do czynienia z sytuacjami, w których subiektywny dobrostan nie jest jedyną rzeczą, którą ludzie biorą pod uwagę w swoich wyborach. Wybierający mogą poświęcić swój subiektywny dobrostan na rzecz innych ludzi, realizacji wyższych celów życiowych czy w imię moralności. Są jednak przypadki, kiedy wybory mają na celu poprawę subiektywnego dobrostanu, ale po prostu coś idzie źle. Z kolei Sunstein (2020) sprzeciwia się idei ustalenia listy dóbr obiektywnych, ponieważ jego zdaniem ocenianie czynów według sztywno określonej listy to przejaw nadmiernego „perfekcjonizmu”. Jego zdaniem, w realnym świecie nie da się żyć według obiektywnych praw moralnych, a wszyscy promujący takie postrzeganie dobrobytu narzucają nierealistycznie perfekcjonistyczne widzenie rzeczywistości. Z tego też powodu – argumentują zwolennicy BED – najlepszą teorią dobrobytu jest ta oparta na zaspokajaniu preferencji. Jest to dobre rozwiązanie kompromisowe między skrajnościami subiektywizmu i listy dóbr obiektywnych. Taka koncepcja dobrobytu zarówno oddaje należyty respekt temu, co jednostki chcą dla siebie samych, jak i potrafi opisać niehedonistyczne zachowania.

Zdaniem Sunsteina, behawioralna ekonomia dobrobytu ma sprowadzać się do prostego “roboczego założenia”, które powinny przyjmować osoby zaangażowane w politykę i stanowienie prawa. Zgodnie z nim: “każdy z nas powinien być uważany za najlepszego sędziego w odniesieniu do tego, co będzie promować nasz własny dobrobyt, w zakresie, w jakim jesteśmy odpowiednio świadomi i wystarczająco wolni od uprzedzeń behawioralnych” (Sunstein, 2020, s.16). Wskazuje on, że to założenie można łatwo rozłożyć na praktyczne pytania cząstkowe, na które odpowiedzi powinny wspierać decyzje związane z interwencjami behawioralnymi:

- (1) Co wybierają świadomi wybierający? (ang. *informed choosers*)
- (2) Co wybierają zaangażowani wybierający? (ang. *active choosers*)
- (3) Co wybierają ludzie wolni od (powiedzmy) teraźniejszych uprzedzeń lub nierealistycznego optymizmu?
- (4) Co wybierają ludzie, gdy ich pole widzenia jest szerokie i nie cierpią z powodu ograniczonej uwagi? (Sunstein, 2020, s.16).

Argumentacja za utylitaryzmem preferencji w późniejszych pracach zwolenników BED jest więc zupełnie inna niż ta, którą zaproponowali twórcy NED. W argumentacji obecnej w przywoływanych w tym podrozdziale pracach z obszaru behawioralnej ekonomii dobrobytu, utylitaryzm preferencji nie ma być podstawą dobrobytu wolną od sądów etycznych. Wręcz przeciwnie, jest on przyjmowany, ponieważ spośród innych etycznych koncepcji dobrobytu, stoją za nim silne argumenty filozoficzne.

Jak widać, z czasem w ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu dokonuje się proces, który można nazwać zwrotem realistycznym. Autorzy ci pozbywają się iluzji, że możliwe są rekomendacje neutralne etycznie, które wprost wynikają z opisu. Oprócz etycznej argumentacji za przyjmowaną koncepcją dobrobytu, w ramach BED również argumentacja dotycząca stosowania interwencji behawioralnych zbliża się do realizmu pragmatycznego. Autorzy BED w nowszych pracach podkreślają przede wszystkim argumenty pragmatyczne i zdroworozsądkowe. Wskazują na to, że wartość takich spraw jak zdrowie czy bezpieczeństwo jest mało kontrowersyjna oraz że intuicyjne czujemy, że czasem są powody, aby jakieś działania uznać za czyjś błąd. Ponadto, architektura wyboru często jest z konieczności współdeterminowana przez rozwiązania prawne. Spojrzenie na behawioralną ekonomię dobrobytu z perspektywy realizmu pragmatycznego podkreśla właśnie te kwestie. BED z czasem z pozycji broniących neutralność etyczną swoich rekomendacji, wyewoluowała w kierunku stanowiska, że czasem należy interweniować behawioralnie w kierunku zgodnym z powszechnymi intuicjami moralnymi. Koncepcji OMA Roberta Sugdena, omówionej w

kolejnym fragmencie zawsze najbliższe było do perspektywy realizmu pragmatycznego. Co jednak ciekawe, stanowisko Sugdena bardzo mocno różni się od starszych nurtów ekonomii dobrobytu, uprawianych w ramach tej tradycji metodologicznej.

5.3.2. Instytucjonalizm R. Sugdena a perspektywa realizmu pragmatycznego

Stanowisko *szans jako wzajemnych korzyści* (*opportunity as mutual advantage* - OMA) autorstwa Roberta Sugdena stanowi kontynuację instytucjonalizmu Jamesa Buchanana. Jednocześnie pod pewnymi względami zbliża się ono do perspektywy realizmu pragmatycznego. Wyróżnia je świadome odróżnienie opisu od ocen oraz rekomendacji, a także zdefiniowanie własnego stanowiska w odniesieniu do każdej z tych kategorii. Sugden odrzuca fizykalistyczny pogląd, zgodnie z którym możliwe są rekomendacje pozbawione ocen, i jednocześnie w swoich pracach dotyczących problemu uzgodnienia chce skupić się przede wszystkim na praktycznym pytaniu o zasadność interwencji behawioralnych.

Sugden, w przeciwieństwie do przedstawicieli nowej ekonomii dobrobytu, nie próbuje ukrywać sądów etycznych za pozornie neutralnymi kategoriami. *Explicite* uznaje on odpowiedzialność za nadrzędną wartość, która powinna porządkować życie społeczne, a przynajmniej jego obszar związany z wymianą gospodarczą. W miejsce tradycyjnego dla ekonomii podmiotu racjonalnego w jego teorii pojawia się "podmiot odpowiedzialny" (*responsible agent*). Sugden uważa, że punktem wyjścia dla ekonomii normatywnej powinno być uznanie, że każdy może i powinien decydować o swoim życiu zgodnie z własnym sumieniem, bez konieczności rozliczania się z innymi, akceptując tym samym konsekwencje swych decyzji. Jedynie dana osoba może wiedzieć, co najlepiej służy jej interesom (Sugden, 2008, s. 229, 2010, s. 49). Ponadto, nikt nie ma moralnego prawa podważać czyichś wyborów życiowych (Sugden, 2018, s. 28). Na tym etycznym założeniu opiera się kryterium *szans jako wzajemnych korzyści*. Podejście Sugdena jest bliskie realizmowi w tym aspekcie, że uznaje konieczność przyjęcia ocen, jeżeli celem jest formułowanie praktycznych rekomendacji oraz w tym, że sam jawnie artykułuje swoje wartości.

Pomimo tego podobieństwa istnieje fundamentalna różnica między instytucjonalizmem Buchanana i Sugdena a starszymi nurtami ekonomii dobrobytu opartymi na podejściu realizmu pragmatycznego. Dotyczy ona tego, co te nurty chcą opisywać, oceniać i poprawiać za pomocą rekomendacji. Dla Pigou i innych przedstawicieli realizmu pragmatycznego przedmiotem zainteresowania jest przede wszystkim wynik gospodarki, mierzony w kategoriach dobrobytu społecznego, który ma być miarą jakości życia ludzi. Dla Sugdena natomiast, takie podejście

wiąże się z krytykowanym przez niego “paternalizmem”. Jak rozumie go autor, kluczową cechą paternalizmu „jest zastąpienie oceny jednostki przez ocenę władzy” (Sugden 2018, s. 46). Innymi słowy, instytucja działa paternalistycznie, jeżeli jej się wydaje, że „wie lepiej”, co jest dobre dla danej osoby niż ona sama i na tej podstawie interweniuje. Taki paternalizm wymaga przyjęcia pewnych kryteriów, zgodnie z którymi z zewnątrz można ocenić działania jednostek i ich rezultaty. Przykładami takich kryteriów są dobrobyt społeczny, szczęście czy sprawiedliwość. Istnieją różne typy paternalizmu, ponieważ takie zewnętrzne kryteria przykładane do oceny postępowania jednostek były uzasadniane w różny sposób. Na przykład, w starej ekonomii dobrobytu poprzez teorię filozoficzną, sprowadzającą różnorodne subiektywne przeżycia do uniwersalnej płaszczyzny, jaką miała być intensywność pragnień. W nowej ekonomii dobrobytu zaś kryteria uzasadniono racjonalnością, definiowaną w ramach utylitaryzmu preferencji. Oba te stanowiska Sugden krytykuje za to, że tworzą teorie ekonomiczne tak, jakby celem ekonomistów było doradzanie dobrodusznemu autokraty (ang. *benevolent autocrat*), który ma absolutną moc i jest zainteresowany obiektywnie rozumianym dobrem ogółu. Sugden za paternalizm krytykuje również Amartyę Sena, który źródło wartości umieszcza w społecznym procesie publicznej deliberacji (ang. *public reasoning*, np. Sen, 2005, s. 158).

Każdy rodzaj paternalizmu formułuje jednak swoje oceny i kryteria normatywne tak, jak gdyby były “widziane znikąd” (por. Kwarciański & Turek, 2023), a nie oczami jakiegokolwiek konkretnej osoby z jej ograniczeniami poznawczymi, osobistą wrażliwością etyczną oraz własnymi interesami. Dobroduszny autokrata miałby patrzeć na swój lud z góry i decydować o tym, co jest dla niego dobre. Celem publicznej deliberacji ma być przekroczenie indywidualnych ograniczeń i sformułowanie takich wartości, które przekraczają subiektywną perspektywę i mogą być uznane za ogólnie słuszne. Tego typu oceny są zdaniem Sugdena niedopuszczalne, ponieważ stoją w sprzeczności z odpowiedzialnością każdego za swoje wybory. Sugden świadomie formułuje więc oceny, na których opiera swoją ekonomię normatywną, ale chce, żeby była to ocena jak najbardziej minimalistyczna. Każdy sam może ocenić własne wybory, własne przeżycia oraz własną jakość życia. Wszelkie wartościowanie w ekonomii powinno być w pełni utożsamiane z tym, co dla siebie wybierają jednostki. Sugden w pewnym sensie dochodzi więc do podobnego wniosku jak ten, który charakteryzował nową ekonomię dobrobytu: to, co jednostka wybiera, jest dla niej dobre. Jednak zauważa, że nie da się do niego dojść w ramach fizykalizmu pozytywistycznego, a konstrukcja ta musi być oparta na argumentacji bliskiej perspektywie realizmu pragmatycznego. Takie przeniesienie obszaru ocen ma swoją konsekwencję w postaci przeniesienia obszaru rekomendacji. Najważniejsza

jest jakość instytucji rynkowych, ponieważ to one tworzą warunki do realizowania przez jednostki swojej odpowiedzialności poprzez decydowanie się na obopólnie korzystne wymiany rynkowe. Jak sam Sugden podkreśla: "Rynek (...) nie jest środkiem do osiągnięcia czegokolwiek (...)" (Sugden, 2018, s. 35).

W związku z takim obszarem zainteresowania ekonomii normatywnej oraz sztuki ekonomii, Sugden proponuje też specyficznie rozumianą rolę ekonomisty. Jego zdaniem rolę ekonomisty warto rozumieć jako "mediatora" – kogoś, kto pomaga w zawieraniu wzajemnie korzystnych umów, przede wszystkim poprzez wspieranie konstruktywnych instytucji. Jest to zasadniczo inna rola niż ta, która tradycyjnie towarzyszyła ekonomii dobrobytu. Niezależnie od nurtu i tradycji metodologicznej, zazwyczaj uznawano, że ekonomiści występują w roli doradców decydentów, którzy swoimi politykami publicznymi chcą podnieść poziom dobrobytu społecznego. Ekonomista w ujęciu Sugdena nie jest ani inżynierem społecznym dążącym do maksymalizacji dobrobytu społecznego, ani doradcą oświeconego władcy, ani nawet ekspertem znającym naturę dobrobytu. Jest raczej kimś, kto pomaga tworzyć i utrzymywać instytucje umożliwiające jednostkom realizację ich własnych celów i wartości, bez pretendowania do wiedzy o tym, jakie cele i wartości są warte realizacji (Sugden, 2018, s. 38–39).

W konsekwencji takiego podejścia, Sugden sprzeciwia się interwencjom behawioralnym. Są one projektowane w celu poprawy dobrobytu bądź też innej, podobnej zmiennej oceniającej jakość życia. Sugden argumentuje, że każda koncepcja dobrobytu zakłada możliwość określenia z zewnątrz, co jest "prawdziwie dobre" dla jednostek. Wymaga tego też postulat interwencji behawioralnych. Jeżeli bowiem tylko wybieranie przez jednostkę tego, co ona chce, może informować o tym, co jest dla niej dobre, nie ma podstaw do uznania, że coś z tego jest błędem. Naruszałoby to fundamentalną wartość, jaką jest odpowiedzialność jednostek za własne decyzje.

Innym elementem zbliżającym instytucjonalizm OMA do realizmu pragmatycznego, jest odwoływanie się do pragmatycznych uzasadnień postulowanych rozwiązań społeczno-gospodarczych. Na przykład, argumenty Sugdena za redystrybucją nie odwołują się do abstrakcyjnych koncepcji sprawiedliwości czy równości, ale do pragmatycznych kwestii związanych ze stabilnością systemu społecznego (Sugden 2018, 192). Sugden uznaje, że pewien poziom redystrybucji jest konieczny dla zachowania stabilności instytucjonalnej, co umożliwia prawidłowe funkcjonowanie rynku. Jest to podejście przypominające perspektywę na przykład obecną w starej ekonomii dobrobytu, gdzie rekomendacje praktyczne miały przede wszystkim uwzględniać realne uwarunkowania społeczno-gospodarczych i między innymi

dlatego też Pigou podkreślał wagę stabilności makroekonomicznej, którą uznał za jedno z trzech podstawowych kryteriów ekonomii dobrobytu.

Podsumowując, rozważania na temat relacji między OMA a realizmem pragmatycznym, można stwierdzić, że stanowisko Sugdena zajmuje osobliwą pozycję blisko realizmu pragmatycznego, jednak daleko od nurtów ekonomii dobrobytu, jakie wyrosły z tej metodologii. Sugden zgadza się z tezą, że jeżeli ekonomia ma mieć praktyczny wymiar, nie jest możliwe całkowite uniknięcie sądów wartościujących. Otwarcie uznaje on odpowiedzialność za fundamentalną wartość, na której opiera całą swoją ekonomię normatywną. Z drugiej strony, odrzuca ideę dobrobytu, ponieważ ta – jak argumentuje – z konieczności łączy się z paternalizmem. Sugden bardzo mocno sprzeciwia się interwencjom behawioralnym. Odrzuca obie podstawy, na jakich można uzasadniać je w ramach ekonomii normatywnej: dążenie do niwelowania obiektywnych błędów oraz realistyczne dążenie do zdefiniowania i poprawy dobrobytu jako kategorii dobrze oddającej jakość życia. W kolejnym fragmencie omówiono problem granic ekonomii dobrobytu na przykładzie różnic pomiędzy podejściem instrumentalistycznym i podejściem tożsamościowym.

5.3.3. Problem uzgodnienia a granice ekonomii: podejście instrumentalistyczne i podejście tożsamościowe

Z perspektywy realizmu pragmatycznego w podejściu instrumentalistycznym oraz podejścia tożsamościowego można zauważyć przeciwstawne poglądy na temat tego, jakie powinny być granice zainteresowania ekonomii. W podejściu instrumentalistycznym zadania ekonomii dobrobytu są zawężone – przynajmniej na poziomie deklaratywnym. W podejściu tożsamościowym z kolei, wychodzi się poza ramy tradycyjnego zainteresowania ekonomii.

Historia ekonomii dobrobytu pokazuje, jak złożone i często niejednoznaczne były relacje między nominalizmem metodologicznym a fizykalizmem pozytywistycznym. Te niejednoznaczności znajdują również odzwierciedlenie w podejściu instrumentalistycznym. Z jednej strony, Chetty często powołuje się na Friedmana, który argumentował, że ekonomia może być taką samą nauką jak fizyka, i który wskazywał poszerzanie wiedzy opisowej jako najlepszy sposób rozwiązywania kontrowersji praktycznych. Z drugiej strony, Chetty przyjmował standardowe dla nominalistów przekonanie, zgodnie z którym cele w ekonomii powinny być traktowane jako egzogeniczne dane, do których osiągnięcia należy dobrać odpowiednie środki. Pomimo odwoływania się do Friedmana, podejście instrumentalistyczne można postrzegać przede wszystkim jako zaaplikowanie nominalizmu metodologicznego do

problemu uzgodnienia. W jego ramach zawęża się pole zainteresowania ekonomii, ponieważ utożsamia ją jedynie ze zbiorem narzędzi analitycznych. Ekonomia w tym ujęciu jest ograniczona do ekonomii pozytywnej i ma dostarczać teorii, które pomagają lepiej przewidywać. Ekonomia normatywna i sztuka ekonomii wymagają wartościowania i formułowania celów, a te nie są polem zainteresowania ekonomii. Te same narzędzia mogą służyć przeciwnym celom i wartościom. Wszelkie kontrowersje i wybory normatywne są sprawą dla polityków. Również wiedza czerpana z ekonomii behawioralnej może być wykorzystywana w dowolny, zależny od zewnętrznych wymogów sposób. Ekonomia ma być neutralna względem celów, a więc – jak pisał Chetty – problem uzgodnienia w ogóle nie powinien być rozważany w ekonomii.

Takie podejście budzi jednak pewne wątpliwości. Powszechnie bowiem to od ekonomistów wymaga się, aby byli w stanie wskazywać cele dla polityki gospodarczej czy formułować kryteria oceny gospodarki. Osoba dobrze rozumiejąca mechanizmy gospodarcze, może bowiem dokonać pogłębionej analizy skutków polityk gospodarczych oraz zrozumieć i ocenić aktualną sytuację gospodarczą. Co więcej, w wypadku neoklasycznych nominalistów kluczowe było zastrzeżenie o abstrakcyjnym statusie teorii ekonomicznych i kluczowej roli przyjmowanych założeń. Podejście instrumentalistyczne za Friedmanem przyjmuje ideał dążenia do kompletnego opisu zjawisk zgodnie z empirią. Uprawianie ekonomii jako jedynie “skrzynki z narzędziami”, które same w sobie są w pełni neutralne, może być więc zadaniem niemożliwym. Jak wskazywali chociażby krytycy fizykalizmu pozytywistycznego, same pojęcia i teorie ekonomii bardzo często *implicite* zakładają jakiś komponent normatywny. Obietnica tak wąsko zakrojonego pola zainteresowania ekonomii może być w rzeczywistości nie do zrealizowania.

W kontraście do podejścia instrumentalistycznego, sposób myślenia o interwencjach behawioralnych postulowany w podejściu tożsamościowym nie ogranicza, ale wykracza poza dziedzinę tradycyjnie przypisaną ekonomii, ponieważ szuka inspiracji do określenia kryteriów oceny i celów dla polityk publicznych w psychologii. Główną wartość w podejściu tożsamościowym zdefiniowano jako samostanowienie (ang. *self-determination*). Jest to proces kształtowania przez osobę swojej tożsamości poprzez wybory dokonywane na drodze życiowej. Samostanowienie jest postrzegane przez Dolda i innych jako najlepiej ugruntowany w odkryciach psychologicznych cel ludzkiego życia. Kryteria normatywne w podejściu tożsamościowym nie są zakorzenione w klasycznych ujęciach ekonomii tak jak jest to w wypadku BED, OMA czy podejścia instrumentalistycznego. Rekomendacje względem interwencji behawioralnych są uzasadnione przez wiedzę o życiu psychicznym ludzi.

Interwencje powinny skupiać się na wspieraniu ludzi w zwiększaniu ich autonomii, kompetencji, relacyjności (ang. *autonomy, competence, relatedness*).

Te postulaty można więc uznać za doprowadzenie podejścia realizmu pragmatycznego w odniesieniu do problemu uzgodnienia do ekstremum. Skupienie się na realistycznym pojmowaniu potrzeb ludzi i celów związanych z poprawą ich losu sprawia, że uwaga tych autorów skupia się wyłącznie na subiektywnych przeżyciach. Pigou również w subiektywnych odczuciach doszukiwał się podstaw wartościowania w ramach starej ekonomii dobrobytu. Wskazywał on jednak, że ekonomia dobrobytu powinna przede wszystkim zajmować się sposobami zapewnienia poprawy jakości życia poprzez poprawę warunków gospodarczych i skupienie się na zmiennych ekonomicznych. Jak widzimy, w każdym ze stanowisk, jakie powstało w odpowiedzi na problem uzgodnienia, można wskazać specyficzne podejście do opisu, ocen oraz rekomendacji. Perspektywa realizmu pragmatycznego stanowi też dobrą podstawę do przygotowaniu ogólnego schematu, jaki można zaaplikować dla dowolnego rozwiązania problemu uzgodnienia. Kolejny podrozdział zawiera zarys takiego ogólnego schematu.

5.4. Problem uzgodnienia: przejaw kryzysu czy adaptacji ekonomii jako nauki praktycznej

Realizm pragmatyczny zakłada zintegrowane wykorzystanie wszystkich trzech obszarów ekonomii: ekonomii pozytywnej (zarówno empirycznej, jak i teoretycznej), ekonomii normatywnej (systematycznej refleksji nad wartościami, kryteriami, interesami) oraz sztuki ekonomii (projektowania interwencji dostosowanych do konkretnej sytuacji społeczno-gospodarczej). Problem uzgodnienia jest konsekwencją powstania nowej wiedzy opisowej z zakresu ekonomii pozytywnej, dotyczącej podejmowania decyzji. We wszystkich stanowiskach rozwiniętych w odpowiedzi na problem uzgodnienia formułowane są kryteria normatywne. Punktem dojścia są zaś pytania praktyczne: czy, kiedy i w jaki sposób wykorzystywać interwencje behawioralne w politykach publicznych.

W ramach realizmu pragmatycznego interwencje behawioralne są dopuszczalne i powinny być brane pod uwagę w kontekście szerszej palety polityk publicznych. Nadrzędnym celem przyjmowanym w realizmie pragmatycznym jest poprawa losu ludzi oraz wspieranie rozwoju społeczno-gospodarczego. Zadanie to nigdy nie było w tej tradycji rozumiane jako możliwe do realizacji bez żadnych rozstrzygnięć natury etycznej bądź filozoficznej. Każda interwencja – w tym behawioralna – ma realizować określone cele społeczne lub gospodarcze.

Interpretacja ekonomii z perspektywy realistycznej pokazuje, że nie jest możliwe skonstruowanie jakichkolwiek kryteriów porównania stanów świata bez choćby minimalnych rozstrzygnięć normatywnych. Każda interwencja publiczna może też w odmienny sposób wpływać na różne grupy społeczne. Dlatego interwencje behawioralne to zagadnienie z obszaru sztuki ekonomii, wraz ze wszystkimi tego konsekwencjami, a ich uzasadnienie leży w ramach ekonomii normatywnej.

Interwencje behawioralne mogą dotyczyć różnych dziedzin, płaszczyzna ekonomiczna jest jedną z nich. Każda decyzja gospodarcza podejmowana jest w konkretnych warunkach, na które wpływ ma otoczenie regulacyjne. Żadne decyzje rynkowe nie są podejmowane w próżni. Im większa wiedza opisowa dotycząca funkcjonowania mechanizmów gospodarczych, tym większe podstawy merytoryczne do systematycznych rozważań dotyczących wartości, jakie realizowane mają być przez system gospodarczy, kryteriów praktycznych stanowiących drogowskazy dla interwencji oraz wpływu określonych zmian i interwencji na interesy różnych grup społeczno-gospodarczych.

Rozważając interwencje behawioralne z pozycji ekonomicznych, warto więc zwrócić uwagę na określenie granic ekonomii. Psychologia społeczna i inne dziedziny nauki, dostarczające wiedzy o podejmowaniu przez ludzi decyzji, ujawniają ogólne mechanizmy poznawcze i wolitywne wpływające na wszystkie dziedziny życia indywidualnego i zbiorowego. Problematyka granic ekonomii stanowi ważny kontekst dla wszystkich omawianych stanowisk dotyczących problemu uzgodnienia. Wyjaśnienie i uzasadnienie interwencji behawioralnych przez BED związane jest z rozumieniem ekonomii jako nauki o optymalnej alokacji zasobów, która może być osiągnięta poprzez racjonalne decyzje podmiotów gospodarujących. Odrzucenie interwencji behawioralnych przez OMA wynika z określenia ekonomii jako nauki, która traktuje o instytucjach wymiany rynkowej, a nie o jej wynikach. Podejście tożsamościowe zakłada kryterium indywiduacji, które jest bardzo szerokie i dotyczy wszelkich, a nie tylko tradycyjnie rozumianych jako ekonomiczne, obszarów życia. Podejście instrumentalistyczne wiąże się z wizją ekonomii jako “skrzynki z narzędziami”, które same w sobie są w pełni neutralne i uniwersalne.

Systematyczna analiza interwencji behawioralnych składa się z pytań związanych z każdym obszarem problem uzgodnienia. W zakresie opisu to np. kwestie precyzyjnej identyfikacji ogólnego mechanizmu behawioralnego, empirycznej weryfikacji jego występowania w danym kontekście czy analizie dodatkowych czynników kauzalnych (np. heterogeniczności podmiotów). W zakresie oceny wiąże się z omówieniem i uzasadnieniem przyjmowanych wartości oraz definiowaniem kryteriów praktyczne. Inne zagadnienia

normatywne mogą dotyczyć kwestii takich jak relacja pomiędzy subiektywnymi i obiektywnymi wymiarami dobrobytu oraz rozróżnienie celów na autoteliczne i instrumentalne. W zakresie rekomendacji, rozważenia wymaga metodologia skalowania wiedzy z randomizowanych grup kontrolnych do szerzej zakrojonych interwencji, a także na przykład sposób publicznej komunikacji nowych polityk czy analiza wpływu interwencji na różne grupy społeczne i możliwe niezamierzone lub pośrednie konsekwencje danej interwencji. Lista takich zagadnień może być rozwijana i uszczegóławiana. Takie podejście wyznacza jednak ogólne ramy do interpretacji problemu uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego. Zgodnie z nią, nie należy rozumieć go jako kryzys teorii, tylko wyzwanie adaptacji ekonomii jako nauki praktycznej do nowej wiedzy pozytywnej.

5.5. Podsumowanie

Analiza przeprowadzona w rozdziale piątym prowadzi do wniosku, że problem uzgodnienia nie jest teoretycznym kryzysem, lecz naturalnym i pożądanym procesem adaptacji ekonomii jako nauki praktycznej w odpowiedzi na nową wiedzę opisową. Nazwa „problem” jest w istocie artefaktem tradycji fizykalistycznej, która zakładała możliwość formułowania rekomendacji bez odwoływania się do sądów wartościujących poprzez utożsamienie dobrobytu z tym, co obserwowalne.

Wniosek ten znajduje potwierdzenie również w zaobserwowanym w ramach behawioralnej ekonomii dobrobytu „realistycznym zwrocie”. Jej zwolennicy, wychodząc od założeń bliskich fizykalizmowi pozytywistycznemu, coraz częściej angażują się w otwartą debatę etyczną i pragmatyczną. W rezultacie, problem uzgodnienia jawi się nie jako anomalia, lecz jako przejaw historycznej dynamiki, w której ekonomia dobrobytu, stając w obliczu nowego, lepszego opisu świata, musi na nowo zdefiniować swoje kryteria normatywne i kierunki rekomendacji praktycznych. Realizm pragmatyczny dostarcza narzędzi, by ten proces nie tylko zrozumieć, ale i konstruktywnie nim pokierować. Jest to ważne również dlatego, że postępujące w innych dziedzinach nauki zrozumienie ludzkich decyzji bądź przeżyć będzie prawdopodobnie w przyszłości dostarczało kolejnych istotnych z perspektywy ekonomii dobrobytu informacji, które będą wymagały podobnego procesu adaptacji.

Zakończenie

Na wstępie rozprawy postawiono za cel analizę i systematyzację współczesnej debaty dotyczącej problemu uzgodnienia ekonomii dobrobytu z ekonomią behawioralną poprzez osadzenie jej w szerszym, historyczno-metodologicznym kontekście. Celem było nie tylko zdiagnozowanie źródeł i charakteru tego problemu, ale również sformułowanie konstruktywnych ram dla spójnego teoretycznie i użytecznego praktycznie połączenia dorobku obu dziedzin. Realizację tego celu oparto na poszukiwaniu odpowiedzi na trzy główne pytania badawcze, które ustrukturyzowały wywód pracy. Przeprowadzone analizy pozwoliły na sformułowanie następujących odpowiedzi na te pytania badawcze.

Pierwsze pytanie badawcze dotyczyło genezy problemu uzgodnienia: które z założeń ekonomii dobrobytu są sprzeczne z odkryciami ekonomii behawioralnej i generują problem uzgodnienia? W rozprawie wykazano, że problem uzgodnienia nie jest uniwersalnym wyzwaniem dla całej ekonomii dobrobytu, lecz historycznie specyficzną konsekwencją metodologicznego zwrotu, który doprowadził do powstania tzw. nowej ekonomii dobrobytu (NED). Problem nie dotyczy zatem ekonomii dobrobytu jako takiej, lecz jej konkretnej postaci, ukształtowanej pod silnym wpływem tradycji metodologicznej fizykalizmu pozytywistycznego. To właśnie w ramach NED utożsamiono dobrobyt z realizacją racjonalnych, obserwowalnych w wyborach preferencji, aby skonstruować pojęcie dobrobytu, które ma być wolne od sądów etycznych. Odkrycia ekonomii behawioralnej, systematycznie dokumentujące odchylenia od tak zdefiniowanej racjonalności, podważyły zatem nie tyle samą ideę ekonomii dobrobytu, ile jej konkretną, fizykalistyczną interpretację, która zdominowała myśl ekonomiczną w drugiej połowie XX wieku.

Drugie pytanie badawcze odnosiło się do kształtu współczesnej debaty wokół problemu uzgodnienia: co jest podstawą rozbieżności między stanowiskami sformułowanymi w odpowiedzi na problem uzgodnienia? Analiza wykazała, że źródłem tych rozbieżności są głębokie, choć często nieuświadomione, różnice w przyjmowanych podstawach metodologicznych. Kluczowym narzędziem analitycznym, które pozwoliło na systematyzację debaty, było przywrócenie i rozwinięcie historycznego, trzelementowego rozróżnienia na ekonomię pozytywną, ekonomię normatywną i sztukę ekonomii (p-n-s). W pracy zidentyfikowano trzy główne tradycje metodologiczne, które odmiennie konceptualizują relacje między tymi trzema obszarami: nominalizm metodologiczny (Milla/Keynesa), realizm pragmatyczny (Marshalla/Pigou) oraz fizykalizm pozytywistyczny (Walrasa/Pareta). Współczesne stanowiska w debacie nad problemem uzgodnienia – behawioralna ekonomia

dobrobytu, koncepcja szans jako wzajemnych korzyści, podejście instrumentalistyczne oraz podejście tożsamościowe – stanowią nową odsłonę dyskusji między różnymi nurtami ekonomii dobrobytu, które przede wszystkim różnią się swoimi metodologicznymi podstawami

Trzecie, kluczowe pytanie badawcze dotyczyło syntezy i sformułowania konstruktywnych wniosków: w jaki sposób kontekst historyczno-metodologiczny kształtuje rozumienie problemu uzgodnienia? Jak wykazano, problem uzgodnienia jest artefaktem tradycji fizykalistycznej. Jego postrzeganie jako fundamentalnego „kryzysu” wynika z próby utrzymania niemożliwego do obrony założenia, że można formułować praktyczne rekomendacje ekonomiczne w oparciu o czysto opisową, neutralną etycznie teorię. Historyczna krytyka NED, jak i późniejsze odkrycia ekonomii behawioralnej, jednoznacznie wskazują na ograniczenia takiego podejścia w ekonomii dobrobytu (w tym w odniesieniu do problemu uzgodnienia). Z kolei ekonomia dobrobytu uprawiana z perspektywy nominalizmu metodologicznego z definicji wyklucza poza nawias rozważań tematykę kryteriów ocen w ekonomii oraz rekomendacji praktycznych. Te elementy są z kolei istotnym tematem w ramach problematyki związanej z problemem uzgodnienia.

W świetle tych ustaleń, zaproponowano interpretację problemu uzgodnienia z perspektywy realizmu pragmatycznego. Jest to jedyna tradycja metodologiczna, która w pełni i w sposób jawny integruje wszystkie trzy wymiary ekonomii – opisowy, ocenny i rekomendacyjny. W tej perspektywie problem uzgodnienia nie jest teoretycznym kryzysem, lecz naturalnym i pożądanym procesem adaptacji ekonomii jako nauki praktycznej. Pojawienie się nowej, istotnej wiedzy opisowej (z ekonomii behawioralnej) staje się bodźcem do rewizji istniejących kryteriów normatywnych i tworzenia nowych regulacji i interwencji w ramach sztuki ekonomii. Realizm pragmatyczny dostarcza spójnych ram metodologicznych, by ten proces nie tylko zrozumieć, ale i konstruktywnie nim pokierować, unikając zarówno iluzji neutralności etycznej fizykalizmu, jak i rezygnacji z praktycznego wymiaru ekonomii, charakterystycznej dla nominalizmu.

Tym samym, niniejsza praca pokazuje, że refleksja metodologiczna nie jest jedynie abstrakcyjną dyscypliną, lecz ma też swój praktyczny wymiar. Pozwala ona zrozumieć ukryte założenia, które kształtują teorie i rekomendacje w ekonomii. Uświadamia, że pozorna neutralność często maskuje głębokie wybory etyczne, a dążenie do naśladowania nauk ścisłych w ramach ekonomii dobrobytu może prowadzić do zubożenia analizy i utraty kontaktu z rzeczywistością społeczną. W debacie publicznej od ekonomistów oczekuje się bowiem rekomendacji w odpowiedzi na złożone wyzwania, takie jak kształtowanie modelu rozwoju gospodarczego, problem nierówności społecznych, zmiany klimatyczne, bezpieczeństwo w

dobie przemian geopolitycznych czy projektowanie systemów opieki zdrowotnej. W tych warunkach, świadomość metodologiczna staje się dla ekonomistów warunkiem odpowiedzialnego uczestnictwa w debacie publicznej, a dla jej odbiorców – kluczem do krytycznej interpretacji poglądów głoszonych przez ekspertów.

Przeprowadzone badania otwierają jednocześnie nowe kierunki dalszych dociekań. Po pierwsze, przedstawiony schemat adaptacji ekonomii dobrobytu, sprowokowanej przez nową wiedzę opisową, może posłużyć jako model analityczny do badania przyszłych wyzwań, jakie przed ekonomią postawią odkrycia z innych dziedzin, takich jak kognitywistyka, neuronauka czy psychologia ewolucyjna. Po drugie, przyjęcie perspektywy realizmu pragmatycznego wymaga dalszego rozwoju „sztuki ekonomii” w zakresie interwencji behawioralnych. W szczególności, dotyczy to zagadnień takich jak zależności między ogólnymi teoriami psychologicznymi a konkretnymi wyzwaniami społeczno-gospodarczymi, a także metodologii pozwalającej na transparentne i systematyczne ważenie różnych, często konkurencyjnych, wartości i interesów przy projektowaniu interwencji publicznych. W ten sposób to, co postrzegane było jako problem, staje się szansą na uczynienie ekonomii dobrobytu dziedziną w większym stopniu świadomą własnych założeń i ograniczeń oraz zdolną do ciągłej ewolucji w dialogu z innymi naukami, a dzięki temu bardziej użyteczną i lepiej przygotowaną na wyzwania przyszłości.

Bibliografia

- Aldrich, J. (2023). Good, economic welfare, and the national dividend—Pigou's welfare triad. *Journal of the History of Economic Thought*, 45(3), 403–426. <https://doi.org/10.1017/S1053837221000584>
- Allcott, H., Lockwood, B. B., & Taubinsky, D. (2019). Should we tax sugar-sweetened beverages? An overview of theory and evidence. *Journal of Economic Perspectives*, 33(3), 202–227. <https://doi.org/10.1257/jep.33.3.202>
- Archibald, G. C. (1959). Welfare economics, ethics, and essentialism. *Economica*, 26(104), 316–327. <https://doi.org/10.2307/2550868>
- Arneson, R. J. (1990). Liberalism, distributive subjectivism, and equal opportunity for welfare. *Philosophy and Public Affairs*, 19(2), 158–194.
- Arrow, K. J. (1986). Rationality of self and others in an economic system. *The Journal of Business*, 59(4), 385–399. <https://doi.org/10.1086/296376>
- Aslanbeigui, N., & Oakes, G. (2015a). *Arthur Cecil Pigou*. Palgrave Macmillan.
- Aslanbeigui, N., & Oakes, G. (2015b). The Robbins critique. W N. Aslanbeigui & G. Oakes, *Arthur Cecil Pigou (175–192)*. Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137314505_6
- Backhouse, R. E. (2016). The origins of the new welfare economics (Working Paper). University of Birmingham and Erasmus University Rotterdam.
- Badiei, S., & Grivaux, A. (Red.). (2024). *The positive and the normative in economic thought*. Routledge.
- Banerjee, S & Galizzi, M.M. (2024). People are different! And so should be behavioural interventions. W A. Samson (Red.), *The Behavioral Economics Guide 2024* (109–118). <https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/>.
- Banerjee, S., & John, P. (2024). Nudge plus: Incorporating reflection into behavioral public

- policy. *Behavioural Public Policy*, 8(1), 69–84. <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.6>
- Bergson, A. (1938). A reformulation of certain aspects of welfare economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 52(2), 310–334. <https://doi.org/10.2307/1881737>
- Bernheim, B. D. (2009). Behavioral welfare economics. *Journal of the European Economic Association*, 7(2–3), 267–319. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.2-3.267>
- Bernheim, B. D. (2016). The good, the bad, and the ugly: A unified approach to behavioral welfare economics. *Journal of Benefit-Cost Analysis*, 7(1), 12–68. <https://doi.org/10.1017/bca.2016.5>
- Bernheim, B. D., & Rangel, A. (2007). Toward choice-theoretic foundations for behavioral welfare economics. *American Economic Review*, 97(2), 464–470.
- Bharadwaj, K. (1972). Marshall on Pigou's wealth and welfare. *Economica*, 39(153), 32–46. <https://doi.org/10.2307/2552054>
- Bhargava, S., & Loewenstein, G. (2015). Behavioral economics and public policy 102: Beyond nudging. *American Economic Review*, 105(5), 396–401. <https://doi.org/10.1257/aer.p20151049>
- Bicchieri, C., & Dimant, E. (2022). Nudging with care: The risks and benefits of social information. *Public Choice*, 191(3–4), 443–464. <https://doi.org/10.1007/s11127-019-00684-6>
- Blaug, M. (1980). *The methodology of economics, or, how economists explain*. Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1998). The positive-normative distinction. W. J. Davis, U. Mäki, & W. Hands (Red.), *The Handbook of Economic Methodology* (370–373). Edward Elgar Publishing.
- Blaug, M. (2007). The fundamental theorems of modern welfare economics, Historically Contemplated. *History of Political Economy*, 39(2), 185–207. <https://doi.org/10.1215/00182702-2007-001>

- Bliss, C., & Joshi, V. (2014). Ian Malcolm David Little 1918–2012. W *Biographical memoirs of fellows of the British Academy*: T. XIII (315–349). The British Academy.
- Boardman, A. E., Greenberg, D. H., Vining, A. R., & Weimer, D. L. (Red.). (2011). *Cost-benefit analysis: Concepts and practice* (wyd. 4.). Prentice Hall.
- Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2012). Behavioral economic engineering. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 665–676. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.09.003>
- Bradt, J. (2019). Comparing the effects of behaviorally informed interventions on flood insurance demand: An experimental analysis of ‘boosts’ and ‘nudges’. *Behavioural Public Policy*, 6(3), 485–515. <https://doi.org/10.1017/bpp.2019.31>
- Brzeziński, M., Sawulski, J., & Bukowski, P. (2024). *Nierówności po polsku: Dlaczego trzeba się nimi zająć, jeśli chcemy dobrej przyszłości nad Wisłą*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Bubb, R., & Pildes, R. H. (2014). How behavioral economics trims its sails and why. *Harvard Law Review*, 127(5), 1593–1678.
- Buchanan, J. M. (1959). Positive economics, welfare economics, and political economy. *The Journal of Law and Economics*, 2, 124–138. <https://doi.org/10.1086/466556>
- Buchanan, J. M. (1964). What should economists do? *Southern Economic Journal*, 30(3), 213-222. <https://doi.org/10.2307/1055931>
- Buchanan, J. M. (1999). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. University of Chicago Press.
- Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: behavioral economics and the case for „Asymmetric Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Review*, 151(3), 1211-1254. <https://doi.org/10.2307/3312889>
- Chetty, R. (2015). Behavioral economics and public policy: A pragmatic perspective. *American*

- Economic Review, 105(5), 1–33. <https://doi.org/10.1257/aer.p20151108>
- Chipman, J. S., & Moore, J. C. (1978). The new welfare economics 1939-1974. *International Economic Review*, 19(3), 547-584. <https://doi.org/10.2307/2526326>
- Coase, R. H. (1975). Marshall on method. *The Journal of Law & Economics*, 18(1), 25–31.
- Colander, D. (1992). Retrospectives: The lost art of economics. *The Journal of Economic Perspectives*, 6(3), 191–198.
- Colander, D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127–143. <https://doi.org/10.1080/10427710050025330>
- Colander, D., & Su, H.-C. (2015). Making sense of economists' positive-normative distinction. *Journal of Economic Methodology*, 22(2), 157–170. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2015.1024877>
- Creath, R. (2021). Logical empiricism. W E. N. Zalta (Red.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2021 Edition). Stanford University. <https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/logical-empiricism/>
- Czarny, B. (2011). Chaos u podstaw ekonomii (o wieloznaczności terminów „ekonomia pozytywna” i „ekonomia normatywna”). *Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, 25, 75–90.
- Czarny, B. (2013). Co to znaczy w ekonomii „sąd wartościujący” i „ekonomia wolna od sądów wartościujących”? *Studia Ekonomiczne*, 76(1), 11-28.
- Davies, J. (2014). Economists' odd stand on the positive-normative distinction: A behavioral economics view. W G. DeMartino & D. McCloskey (red.), *Oxford University Press handbook on professional economic ethics: Views from the economics profession and beyond*. <https://doi.org/doi:10.1093/oxfordhb/9780199766635.013.011>
- Davis, J. B. (2013). Neuroeconomics and identity. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2366928>
- Davis, J. B. (2024). Making philosophy relevant to economists. SSRN.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.4946879>

- Dold, M. F. (2018). Back to Buchanan? Explorations of welfare and subjectivism in behavioral economics. *Journal of Economic Methodology*, 25(2), 160–178.
<https://doi.org/10.1080/1350178X.2017.1421770>
- Dold, M. F., & Schubert, C. (2018). Toward a behavioral foundation of normative economics. *Review of Behavioral Economics*, 5(3–4), 221–241.
<https://doi.org/10.1561/105.000000097>
- Dold, M., & Lewis, P. (2023). A neglected topos in behavioural normative economics: The opportunity and process aspect of freedom. *Behavioural Public Policy*, 7(4):943-953.
[doi:10.1017/bpp.2023.11](https://doi.org/10.1017/bpp.2023.11)
- Dold, M., & Stanton, A. (2021). I choose for myself, therefore I am: The contours of existentialist behavioral economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 14(1). <https://doi.org/10.23941/ejpe.v14i1.470>
- Dold, M., Van Emmerick, E., & Fabian, M. (2024). Taking psychology seriously: A self-determination theory perspective on Robert Sugden's opportunity criterion. *Journal of Economic Methodology*, 1–18. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2024.2402981>
- Dzionic-Kozłowska, J. (2015). Alfred Marshall's Puzzles. Between economics as a positive science and economic chivalry. (Working Paper 5/2015). Lodz Economics Working Papers.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences*. C. Kegan Paul & Co.
- Feyerabend, P. K. (1981). *Realism, rationalism and scientific method: philosophical papers*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139171526>
- Franklin, M., Folke, T., & Ruggeri, K. (2019). Optimising nudges and boosts for financial decisions under uncertainty. *Palgrave Communications*, 5(113), 1–13.

<https://doi.org/10.1057/s41599-019-0321-y>

Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. The University of Chicago Press.

Friedman, M., & Savage, L. J. (1948). The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*, 56(4), 279–304.

Gauthier, D. (1987). *Morals by agreement*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/0198249926.001.0001>

Gigerenzer, G. (1991). How to make cognitive illusions disappear: Beyond “Heuristics and Biases”. *European Review of Social Psychology*, 2(1), 83–115.
<https://doi.org/10.1080/14792779143000033>

Gilboa, I., Postlewaite, A., Samuelson, L., & Schmeidler, D. (2022). Economic theories and their dueling interpretations. *Journal of Economic Methodology*, 31(4), 189–208.
<https://doi.org/10.1080/1350178X.2022.2142270>

Giza, W. (2013). *Zawodność rynku: Powstanie i rozwój idei*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Giza, W. (2017). Historia związków ekonomii z filozofią. W Gorazda, M., Hardt, Ł., & Kwarciański, T. (Red.) *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii* (21–42). Copernicus Center Press.

Goodin, R. (1992). Laundering preferences. W J. Elster & A. Hylland (Red.), *Foundations of social choice theory* (Reprinted). Cambridge University Press.

Gossen, H. H. (1854). *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Friedrich Vieweg und Sohn.

Graaff, J. de V. (1957). *Theoretical welfare economics*. Cambridge University Press.

Groenewegen, P. D. (1995). Keynes and Marshall: methodology, society, and politics. *History of Political Economy*, 27(Supplement), 129–155.
<https://doi.org/10.1215/00182702-27-Supplement-129>

- Groenewegen, P. D. (2007). Alfred Marshall: Economist 1842-1924. Palgrave Macmillan.
- Grüne-Yanoff, T., & Hertwig, R. (2016). Nudge versus voost: How coherent are policy and theory? *Minds and Machines*, 26(1–2), 149–183.
<https://doi.org/10.1007/s11023-015-9367-9>
- Gul, F., & Pesendorfer, W. (2008). The case for mindless economics. W *The Foundations of Positive and Normative Economics*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195328318.003.0001>
- Hansson, S., & Grüne-Yanoff, T. (2021). Preferences. W E. N. Zalta (Red.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2021 Edition). Stanford University.
<https://plato.stanford.edu/archives/fall2021/entries/preferences/>
- Hardt, Ł. (2013). *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hardt, Ł. (2017). *Economics without laws*. Springer International Publishing.
<https://doi.org/10.1007/978-3-319-54861-6>
- Hausman, D. (2012). *Preference, value, choice, and welfare*. Cambridge University Press.
- Hausman, D., McPherson, M., & Satz, D. (2017). *Economic analysis, moral philosophy, and public policy*. Cambridge University Press.
- Heller, M. (2016). *Filozofia nauki*. Copernicus Center Press.
- Hennipman, P. (1976). Pareto optimality: Value judgment or analytical tool? W J. S. Cramer, A. Heertje, & P. Venekamp (Red.), *Relevance and Precision. Essays in Honour of Pieter de Wolff* (39–69). Samson/North-Holland Publishing Company.
- Hennipman, P. (1988). Communications: A new look at the ordinalist revolution: comments on Cooter and Rappoport. *Journal of Economic Literature*, 26(1), 80–85.
- Hertwig, R. (2017). When to consider boosting: Some rules for policy-makers. *Behavioural Public Policy*, 1(2), 143–161. <https://doi.org/10.1017/bpp.2016.14>
- Howson, S. (2004). The origins of Lionel Robbins's essay on the nature and significance of

- economic science. *History of Political Economy*, 36(3), 413–443.
- Hoyningen-Huene, P., & Kincaid, H. (2023). What makes economics special: Orientational paradigms. *Journal of Economic Methodology*, 30(2), 188–202. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2023.2192231>
- Hutchison, T. W. (1981). *The politics and philosophy of economics: Marxians, Keynesians, and Austrians*. Blackwell.
- Infante, G., Lecouteux, G., & Sugden, R. (2016). Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, 23(1), 1–25. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2015.1070527>
- Jevons, H. (Red.). (1886). *Letters and Journal of W. Stanley Jevons*. Macmillan and Co.
- Jevons, W. S. (1871). *The theory of political economy*. Macmillan and Co.
- Jevons, W. S. (1886). Brief account of a general mathematical theory of political rconomy. *Journal of the Royal Statistical Society*, 29(2). 282-297.
- John, P., Martin, A., & Mikołajczak, G. (2023). Support for behavioral nudges versus alternative policy instruments and their perceived fairness and efficacy. *Regulation & Governance*, 17(2), 363–371. <https://doi.org/10.1111/rego.12460>
- John, P., Smith, G., & Stoker, G. (2009). Nudge nudge, think think: Two strategies for changing civic behaviour. *The Political Quarterly*, 80(3), 361–370. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.2009.02001.x>
- Kahneman, D. (2013). *Thinking, fast and slow* (First paperback edition). Farrar, Straus and Giroux.
- Keynes, J. M. (1972). Alfred Marshall, 1842–1924. W D. E. Moggridge (Red.), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*: T. X. (161–231). Macmillan.
- Krawiec, J. M., Piaskowska, O. M., Piesiewicz, P. F., & Białaszek, W. (2021). Tools for public

- health policy: Nudges and boosts as active support of the law in special situations such as the COVID-19 pandemic. *Globalization and Health*, 17(1), 132.
<https://doi.org/10.1186/s12992-021-00782-5>
- Kwarciański, T., & Turek, K. M. (2021). Can normative economics be convincing without the notion of well-being? *Filozofia Nauki*, 29(3), 37–61.
<https://doi.org/10.14394/filnau.2021.0018>
- Kwarciański, T., & Turek, K. M. (2023). What should contractarian economists do? *Philosophy of the Social Sciences*, 53(5), 396–415. <https://doi.org/10.1177/00483931231173351>
- Lange, O. (1934). The determinateness of the utility function. *The Review of Economic Studies*, 1(3), 218–225. <https://doi.org/10.2307/2967485>
- Lange, O. (1942). The foundations of welfare economics. *Econometrica*, 10(3/4), 215–228.
<https://doi.org/10.2307/1905465>
- Lazear, E. P. (2000). Economic imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 99–146. <https://doi.org/10.1162/003355300554683>
- Lipowski, A. (2011). Z metodologii nauk ekonomicznych: Struktura logiczna ujęcia pozytywnego i normatywnego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 73(2), 195–217.
- Lipsey, R. (1963). *An introduction to positive economics*. Weidenfeld and Nicolson.
- Little, I. M. D. (2002). *A critique of welfare economics*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/0199257043.001.0001>
- Madrian, B. C. (2014). Applying insights from behavioral economics to policy design. *Annual Review of Economics*, 6(1), 663–688.
<https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-041033>
- Mäki, U. (2009). Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Rereading and rewriting F53 as a realist statement. W U. Mäki (Red.), *The Methodology of Positive Economics*

- (1. wyd., s. 90–116). Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511581427.005>
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (wyd. 8.). Macmillan.
- Marshall, A., & Harrison, R. (1963). Two early articles by Alfred Marshall. *The Economic Journal*, 73(291), 422–431. <https://doi.org/10.2307/2228577>
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. (1995). *Microeconomic theory*. Oxford University Press.
- McAdams, D. P. (2009). *Power, intimacy, and the life story: Personological inquiries into identity*. Guilford Press.
- McCain, R. A. (2019). *Welfare economics: An interpretive history*. Routledge, Taylor & Francis Group.
- McLure, M. (2012). A.C. Pigou's *Wealth and Welfare*. *History of Economics Review*, 56(1), 101–116. <https://doi.org/10.1080/18386318.2012.11682203>
- McQuillin, B., & Sugden, R. (2012). Reconciling normative and behavioural economics: The problems to be solved. *Social Choice and Welfare*, 38(4), 553–567. <https://doi.org/10.1007/s00355-011-0627-1>
- Meade, J. E. (1955). *Trade and welfare* (T. 2). Oxford University Press.
- Mill, J. S. (2006) *Utylitaryzm: O wolności* (tłum. Ossowska, M., Kurlandzka, A., & Kotarbiński, T.). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mishan, E. J. (1957a). A re-Appraisal of the principles of resource allocation. *Economica*, 24(96), 324–342. <https://doi.org/10.2307/2550422>
- Mishan, E. J. (1957b). An investigation into some alleged contradictions in welfare economics. *The Economic Journal*, 67(267), 445–454. <https://doi.org/10.2307/2227361>
- Mishan, E. J., & Quah, E. (2020). *Cost-benefit analysis*. Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9781351029780>

- Muller, S. M. (2023). Is economics credible? A critical appraisal of three examples from microeconomics. *Journal of Economic Methodology*, 30(2), 157–175.
<https://doi.org/10.1080/1350178X.2023.2202682>
- Myers, M. L. (1983). *The soul of modern economic man: Ideas of self-interest, Thomas Hobbes to Adam Smith*. University of Chicago Press.
- Myrdal, G. (1969). Social values and their universality. *International Social Work*, 12(1), 3–11.
<https://doi.org/10.1177/002087286901200102>
- Myrdal, G. (2014). *The political element in the development of economic theory* (P. Streeten, Red.; Reprint 2014). Harvard University Press.
- Nagel, E. (1963). Assumptions in economic theory. *The American Economic Review*, 53(2), 211–219.
- O’Boyle, E. J. (2009). The origins of homo economicus: A note. *History of Economic Thought and Policy*, 1, 195–204. <https://doi.org/10.3280/SPE2009-001013>
- Pareto, V. (2014). *Manual of political economy*. (tłum. A. S. Schwier & A. N. Page). Oxford University Press.
- Parfit, D. (2012). *Racje i osoby* (tłum. W. M. Hensel & M. Warchala). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pheby, J. (1988). *Methodology and economics*. Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1007/978-1-349-19258-8>
- Pigou, A. (1908). *Economic science in relation to practice: An inaugural lecture given at Cambridge 30th October*.
- Pigou, A. (1912). *Wealth and welfare*. Macmillan.
- Pigou, A. (1920). *The economics of welfare*. Macmillan.
- Pigou, A. (Red.). (1925). *Memorials of Alfred Marshall*. Macmillan.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku* (tłum. A. Bilik). Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

- Popper, K. R. (2002). *Logika odkrycia naukowego* (tłum. U. Niklas). Fundacja „Aletheia”.
- Putnam, H. (2002). *The collapse of the fact/value dichotomy*. Harvard University Press.
- Putnam, H. (2003). For ethics and economics without the dichotomies. *Review of Political Economy*, 15(3), 395–412. <https://doi.org/doi:10.1080/09538250308432>
- Rangel, A., Camerer, C., & Montague, P. R. (2008). A framework for studying the neurobiology of value-based decision making. *Nature Reviews Neuroscience*, 9(7), 545–556. <https://doi.org/10.1038/nrn2357>
- Reiss, J. (2012). Idealization and the aims of economics: Three cheers for instrumentalism. *Economics and Philosophy*, 28(3), 363–383. <https://doi.org/10.1017/S0266267112000284>
- Reiss, J. (2013). *Philosophy of economics: A contemporary introduction*. Routledge.
- Reiss, J. (2017). Fact-value entanglement in positive economics. *Journal of Economic Methodology*, 24(2), 134–149. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2017.1309749>
- Rescher, N. (1990). How wide is the gap between facts and values? *Philosophy and Phenomenological Research*, 50, 297–319. <https://doi.org/10.2307/2108045>
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. Macmillan and Co.
- Samuelson, P. (1938a). A note on the pure theory of consumer’s behaviour. *Economica*, 5(17), 61–71.
- Samuelson, P. (1938b). The numerical representation of ordered classifications and the concept of utility. *Review of Economic Studies*, 6(1), 65–70.
- Samuelson, P. (1943). Further commentary on welfare economics. *The American Economic Review*, 33(3), 604–605.
- Samuelson, P. (1947). *Foundations of economic analysis*. Harvard University Press.
- Samuelson, P. (1948). Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*,

- 15(60), 243-253. <https://doi.org/10.2307/2549561>
- Samuelson, P. (1952). Comment on boulding. W B. F. Haley (Red.), *A Survey of Contemporary Economics* (T. 2, 36–38). Richard D. Irwin, Inc.
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. D. (1998). *Economics*. McGraw-Hill.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59.
- Scanlon, T. M., & Griffin, J. (1991). Well-Being: Its meaning, measurement and moral importance. *The Philosophical Review*, 100(2), 312-315. <https://doi.org/10.2307/2185313>
- Schubert, C. (2015). Opportunity and preference learning. *Economics and Philosophy*, 31(2), 275–295. <https://doi.org/10.1017/S0266267115000139>
- Sen, A. (1979). Utilitarianism and welfarism. *The Journal of Philosophy*, 76(9), 463-489. <https://doi.org/10.2307/2025934>
- Sen, A. (2005). Human rights and capabilities. *Journal of Human Development*, 6(2), 151–166. <https://doi.org/10.1080/14649880500120491>
- Senior, N. (1965). *An outline of the science of political economy*. SENTRY PRESS.
- Sidgwick, H. (1883). *The principles of political economy*. Macmillan.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Skoczeń, I. (2016). Czy modny i sprawiedliwy mogą mieć ze sobą coś wspólnego? – Czyli kilka słów o thick terms, thick concepts oraz thick properties. *Filozofia w Praktyce*, 2, 111–126.
- Stigler, G. J. (1943). The new welfare economics. *The American Economic Review*, 33(2), 355–359.
- Sugden, R. (2008). Why incoherent preferences do not justify paternalism. *Constitutional*

- Political Economy, 19(3), 226–248. <https://doi.org/10.1007/s10602-008-9043-7>
- Sugden, R. (2010). Opportunity as mutual advantage. *Economics and Philosophy*, 26(1), 47–68. <https://doi.org/10.1017/S0266267110000052>
- Sugden, R. (2018). *The community of advantage: A behavioural economist's defence of the market* (First edition). Oxford University Press.
- Sugden, R. (2021). Normative economics without preferences. *International Review of Economics*, 68(1), 5–19. <https://doi.org/10.1007/s12232-020-00356-8>
- Sunstein, C. R. (2015). Do people like nudges? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2604084>
- Sunstein, C. R. (2020). Behavioral welfare economics. *Journal of Benefit-Cost Analysis*, 11(2), 196–220. <https://doi.org/10.1017/bca.2020.14>
- Śliwowski, P., & Wincewicz-Price, A. (2019). Prościej, taniej i skuteczniej, czyli Jak ekonomia behawioralna wspiera polityki publiczne w Polsce. *Polski Instytut Ekonomiczny*.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159–1202.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Thornton, S. (2023). Karl Popper. W E. N. Zalta & U. Nodelman (Red.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Stanford University. <https://plato.stanford.edu/archives/sum2023/entries/popper/>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76(2), 105–110. <https://doi.org/10.1037/h0031322>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and

- probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232.
[https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Vaggi, G., & Groenewegen, P. (2003). *A concise history of economic thought*. Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9780230505803>
- van der Sluijs, J., van Eijndhoven, J., Shackley, S., & Wynne, B. (1998). Anchoring devices in science for policy: The case of consensus around climate sensitivity. *Social Studies of Science*, 28(2), 291–323.
- Varian, H. R. (2010). *Intermediate microeconomics: A modern approach* (8th ed). W.W. Norton & Co.
- Väyrynen, P. (2021). Thick concepts. W E. N. Zalta (Red.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2021 Edition). Stanford University.
<https://plato.stanford.edu/archives/spr2021/entries/thick-ethical-concepts/>
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior* (60th anniversary ed). Princeton University Press.
- Walras, L., Walker, D. A., & Daal, J. V. (2014). *Leon Walras: Elements of theoretical economics: Or the theory of social wealth*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107585676>
- Wheeler, G. (2020). Bounded rationality. W E. N. Zalta (Red.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2020 Edition). Stanford University.

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/bounded-rationality/>

Williams, B. (1985). *Ethics and the limits of philosophy*. Harvard University Press.

Wincewicz-Price, A. (2017). *Homo oeconomicus moralis—Ekonomiczne analizy zachowań moralnych*. W Gorazda, M., Hardt, Ł., & Kwarciniński, T. (Red.) *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii* (435–458). Copernicus Center Press.