

Joanna Dzionek-Kozłowska

Ekonomista jako kaznodzieja: George J. Stigler versus Alfred Marshall

Annales. Etyka w życiu gospodarczym 9/1, 67-76

2006

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Joanna Dzionek-Kozłowska

Uniwersytet Łódzki

e-mail: hme@op.pl

Ekonomista jako kaznodzieja: George J. Stigler *versus* Alfred Marshall

1. Uwagi wstępne

We współczesnej ekonomii głównego nurtu wypowiedzi odnoszące się w sposób bezpośredni do zagadnień natury etycznej są rzadkością. Ekonomiści niezbyt chętnie angażują się w rozważania dotyczące tego rodzaju kwestii nawet wówczas, gdy problemy etyczne wywierają znaczny wpływ na życie gospodarcze. Dlatego można przypuszczać, że wykorzystane w tytule sformułowanie *ekonomista jako kaznodzieja* w uszach większości współczesnych przedstawicieli tej nauki prawdopodobnie zabrzmiałoby niepokojąco. Przecież ekonomiści w takiej roli nie występują! Po takiej konstatacji niemal automatycznie jawi się pytanie: czy warto w takim razie poświęcać uwagę zjawisku, którego nie ma? Cóż, wydaje się, że kwestia wypełniania bądź niewypełnienia przez ekonomistów roli kaznodziejów wymaga głębszego rozważenia, a bez względu na ostateczne rozstrzygnięcie warto z pewnością zastanowić się nad tym, jakie czynniki leżą u źródeł braku zainteresowania ekonomistów ortodoksyjnych zagadnieniami etycznymi.

Punktem odniesienia dla prezentowanych rozważań są z jednej strony refleksje George'a J. Stiglera¹ przedstawione w serii wykładów z początku lat 80. minionego stulecia opublikowane w zbiorze jego esejów i zebrane pod wspólnym tytułem *Economics or Ethics? (Ekonomia czy etyka?)*². Zaś z drugiej strony swoisty punkt odniesienia stanowią również poglądy i sposób uprawiania ekonomii właściwy Alfredowi Marshallowi, jednemu z najbardziej wpływowych ekonomistów głównego nurtu³.

¹ George J. Stigler (1911–1991) jest przedstawicielem tzw. szkoły z Chicago i przez wiele lat swojej kariery naukowej był związany z tamtejszym uniwersytetem. Jego zainteresowania badawcze obejmowały teorię cen, funkcjonowanie i strukturę rynków, kwestie związane z problemem dostępu do informacji, rolę państwa w gospodarce oraz historię myśli ekonomicznej. W 1982 r. został uhonorowany Nagrodą Nobla za *swe nowatorskie studia dotyczące struktur gospodarczych, funkcjonowania rynków oraz przyczyn i skutków regulacji publicznych*. Szerzej, patrz: „Journal of Political Economy” 1993, vol. 101, nr 5, s. 759–862 (artykuły wspomnieniowe różnych autorów); <http://nobelprize.org/economics/laureates/1982/> [dostęp: kwiecień 2005].

² Mam tu na uwadze trzy wykłady-eseje: (1) *The Economist as Preacher*, (2) *The Ethics of Competition: The Friendly Economists* oraz (3) *The Ethics of Competition: The Unfriendly Critics*. Gwoli ścisłości należy zaznaczyć, że we wspomnianym zbiorze do części zatytułowanej *Economics or Ethics?* włączony jest jeszcze esej czwarty – *The Economists and the Problem of Monopoly*. G.J. Stigler, *The Economist as Preacher and Other Essays*, The University of Chicago Press, Chicago 1982, s. 3–54.

³ Alfred Marshall (1842–1924), założyciel tzw. szkoły z Cambridge, jest również uznawany za „ojca” ekonomii neoklasycznej. Szerzej, patrz: P. Groenewegen, *A Soaring Eagle: Alfred Marshall 1842–1924*, Edawrd

2. Ekonomista jako kaznodzieja. Sprezycowanie pojęcia

Dla rozstrzygnięcia czy ekonomiści rzeczywiście nie wypełniają funkcji kaznodziejów fundamentalne znaczenie ma określenie co dokładnie oznaczmy przez pełnienie tego rodzaju funkcji. W punkcie wyjścia wypada odwołać się do objaśnienia podanego przez twórcę tego sformułowania, wspomnianego wyżej George'a J. Stiglera, mimo że on sam uprzedzał, że przedstawiona przez niego definicja jest mało precyzyjna. Niemniej należy odnotować, iż przez *prawienie kazań* lub *nauczanie* (ang. *preaching*) oznaczył on *jasne i zrozumiałe zarekomendowanie (lub częściej – potępienie) polityki lub formy zachowania ludzi bądź tworzonych przez nich społeczności*⁴. Precyzja przywołanej definicji istotnie może pozostawiać wiele do życzenia już choćby z tego względu, że nie ma tu w ogóle mowy o zakresie i tematyce podejmowanych zagadnień. Przy tak szerokim ujęciu bycie kaznodzieją oznacza na dobrą sprawę głoszenie postulatów dotyczących dowolnej sfery ludzkiego życia, (byleby były one wyrażane „jasno i zrozumiale”!). Wskazanie tematyki doradzenia/głoszenia kazań pozostaje więc w domyśle. Można jednak domniemywać, że skoro w tej roli mieliby występować ekonomiści, to ich rady i wskazówki powinny jednak w mniejszym czy większym stopniu dotyczyć życia gospodarczego. Z kontekstu i dalszych wywodów Stiglera wynika, że w istocie koncentruje się on na wypowiedziach dotyczących problemów gospodarczych, a Stiglerowski kaznodzieja jest w gruncie rzeczy bardzo bliski doradcy gospodarczemu. Tak rozumianymi kaznodziejami ekonomiści oczywiście bywają (a w każdym razie bywa część z nich).

Delikatna, acz niewypowiedziana przez Stiglera *explicite* różnica dzieląca „zwykłych” doradców od doradców-kaznodziejów mogłaby polegać z jednej strony na stopniu ich zaangażowania w promowanie postulowanych rozwiązań, a z drugiej – na stosowanej argumentacji. Od kaznodziejów można by oczekiwać większego zaangażowania, ale mieliby oni większe od „zwykłych” doradców prawo do odwoływana się raczej do emocji niż racjonalnego rozumowania odbiorców. Zaproponowane kryteria nie prowadzą jednak do kategoriycznych rozstrzygnięć, a praktyce przeprowadzanie takiego rozgraniczenia byłoby niezwykle trudne (o ile w ogóle możliwe). Poprzestając zatem przy dość szerokim rozumieniu tego, na czym polega pełnienie przez ekonomistów roli kaznodziejów, wśród ogółu wygłaszanych przez nich porad i zaleceń na temat gospodarowania zasadne jest wyodrębnienie następujących przypadków:

- 1) sytuacje, gdy przy rekomendowaniu lub potępieniu określonych działań pomijane są aspekty pozaekonomiczne problemu (uzasadnienie opiera się wyłącznie na argumentach ekonomicznych);
- 2) kiedy aspekty pozaekonomiczne są wprawdzie brane pod uwagę, ale ostateczne zalecenie dotyczące kierunku postępowania jest oparte na kryteriach ekonomicznych;
- 3) kiedy przy wskazywaniu rozwiązania uwzględnione są aspekty pozaekonomiczne i mają one istotne lub wręcz decydujące znaczenie.

Elgar, Cheltenham 1998 (1995); J.M. Keynes, *Alfred Marshall, 1842–1924*, „Economic Journal” 1924, vol. 34, September, s. 310–372 (przedrukowane z niewielkimi poprawkami [w:] tenże, *Essays in Biography*, Macmillan & Co., London 1933, s. 150–266 oraz w: *Memorials of Alfred Marshall*, A.C. Pigou (ed.), Macmillan & Co., London 1925, s. 1–65).

Na temat niejasności związanych z pojęciem *ekonomia neoklasyczna*, szerzej, patrz: D.C. Colander, *The Death of Neoclassical Economics*, „Journal of the History of Economic Thought” 2000, vol. 22, nr 2, s. 127–143.

⁴ G.J. Stigler, *The Economist as Preacher*, [w:] *The Economist...*, s. 3.

Spośród wymienionych wyżej sytuacji najczęściej można się spotkać z przypadkiem pierwszym, co prawdopodobnie wynika w jakiejś mierze z faktu, iż tego rodzaju doradztwo może się ekonomistom jawić jako względnie „bezpieczne”. Przy uzasadnianiu swoich postulatów mogą oni wówczas czerpać wprost z teorii ekonomii, a dzięki temu ich wypowiedzi mają szanse zyskać większe pozory obiektywizmu. I nawet, jeśli nie są przyjmowane przychylnie przez odbiorców, ewentualna krytyka czy niezadowolenie w jakimś stopniu godzi w prestiż nauki, a nie wyłącznie w autorytet danego ekonomisty. Za przykład tego rodzaju zalecenia mogłoby tu posłużyć wezwanie do rezygnacji z polityki protekcjonistycznej poparte argumentami z zakresu teorii handlu zagranicznego.

Z kolei do wypowiedzi typu drugiego można by przykładowo zaklasyfikować argumentację stojącą za hasłem „uczciwość popłaca”: przekonywanie przedsiębiorców, że bycie uczciwym na dłuższą metę przyniesie im lepsze efekty (większe zyski) niż uciekanie się do oszustw. Jest tu, jak widać, mowa o uczciwości, co można by nawet odebrać jako promowanie określonych postaw moralnych. Zauważmy jednak, że jako kluczowe kryterium występuje kategoria czysto ekonomiczna, czyli zysk. Uczciwość nie jest przedstawiana jako wartość sama w sobie albo ewentualnie – cnota warta kultywowania z uwagi na to, iż prowadzi do godnego życia, szczęścia, spokoju sumienia czy zbawienia wiecznego. W tym przypadku uczciwe postępowanie jest wyłącznie drogą ku maksymalizacji zysku. Jako znak czasu można potraktować fakt, iż względ na tego rodzaju cel zdaje się dziś przemawiać do odbiorców zdecydowanie silniej niż przywołane przed chwilą inne wartości.

Całkowicie odmienny charakter mają natomiast wypowiedzi typu trzeciego. Tu ekonomista wkracza na „obcy grunt” i mniej czy bardziej otwarcie ujawnia swój światopogląd i przekonania etyczne. Tym samym traci tę szczególną tarczę ochronną w postaci teorii ekonomicznej i wystawia na potencjalną krytykę swoje własne dobre imię i autorytet. Jeśli podważa wskazania płynące z teorii ekonomicznej, uznając wyższość względów innego rodzaju, to odbiór jego wypowiedzi jest oczywiście w jakimś stopniu zależny od właściwej mu siły przekonywania i charyzmy. Lecz w ogromnej mierze zależy również od tego, czy zastosowane ostatecznie kryteria są zbieżne z wartościami aprobowanymi przez społeczeństwo. Jak słusznie zauważył Stigler, w tego rodzaju przypadkach częstokroć bywa tak, iż *nauczamy tego, co społeczeństwo życzy sobie usłyszeć*⁵.

Gros ekonomistów unika jednak tego rodzaju otwartości, co może się również wiązać z faktem, iż w przypadkach kiedy wnioski z rozważań ekonomicznych są podstawą dla zaleceń pożądaných z perspektywy etycznej mogą pojawiać się podejrzenia co do obiektywności samej teorii. Z drugiej strony, gdy dochodzi do podporządkowywania względów ekonomicznych wskazaniom etycznym bardzo łatwo narazić się na zarzut moralizowania. Tymczasem w powszechnym odbiorze, w oczach nie-ekonomistów, podstawowym celem, dla którego ekonomiści zajmują się pogłębianiem wiedzy o życiu gospodarczym jest, a w każdym razie powinno być, przedstawianie rozwiązań realnych problemów gospodarczych, a nie dostarczanie wskazań etycznych⁶. Można nawet uznać, iż zachodzi tu swego rodzaju paradoks, bo z jednej strony od ekonomistów nie oczekuje się moralizowania,

⁵ G.J. Stigler, *The Economist as Preacher*, op.cit., s. 13.

⁶ Co oczywiście nie oznacza, iż taki pogląd mają na ten temat sami ekonomiści. Nie chodzi tu o to, że głównym motywem podejmowania badań nad gospodarką jest pragnienie dokonania poprawy moralnej społeczeństw, tylko raczej o fakt, iż dla wielu z nich nadrzędnym celem uprawiania ekonomii jest w pierwszym rzędzie samo jej uprawianie, zdobycie wiedzy dla niej samej, a nie praktyczne zastosowania. Por. T. Mayer, *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, PWN, Warszawa 1996.

a nawet jest ono źle widziane, lecz z drugiej – są oni krytykowani za pomijanie w swoich teoriach i rozważaniach aspektów etycznych i pozaekonomicznych.

Mimo przedstawianych wyżej trudności część ekonomistów pełni jednak rolę kaznodziejów, choć – na co już wcześniej wskazywałam – najczęściej posługują się wówczas wypowiedziami typu pierwszego, niekiedy typu drugiego, natomiast kaznodziejami typu trzeciego bywają rzeczywiście niezmiernie rzadko⁷. To zaś oznacza, że w swoich rozważaniach i wypowiedziach pomijają jednak na ogół aspekty etyczne. Dlaczego tak się dzieje? Pewne czynniki skłaniające do tego rodzaju postawy zostały już wprawdzie zasygnalizowane, lecz pytanie to warto z pewnością rozważyć nieco szerzej.

3. Ekonomiści o kwestiach etycznych

3.1 Stigler *versus* Marshall

W punkcie wyjścia po raz kolejny sięgniemy do wywodów Stiglera. Pierwszy ze wspomnianych wcześniej wykładów rozpoczął on od stwierdzenia, iż

*ekonomiści rzadko odnoszą się do kwestii etycznych rzutujących na teorię lub zachowania gospodarcze, ponieważ oni (i ja) postrzegają ten przedmiot jako złożony i mętny w porównaniu ze względą precyzją i obiektywnością analiz ekonomicznych*⁸.

Przywołane spostrzeżenie jest z pewnością warte odnotowania, tym bardziej, że ma ono poniekąd charakter wyznania. Co ważniejsze – wydaje się, że jest ono w jakiejś mierze trafne, zwłaszcza jeśli na cały problem spojrzymy przez pryzmat tendencji wyznaczających kierunek rozwoju głównego nurtu ekonomii w ostatnich dekadach. Od ponad półwiecza zmierza ona bowiem ku postępującej formalizacji i matematyzacji, tak, że od pewnego czasu znaczna jej część sprawia raczej wrażenie gałęzi matematyki stosowanej niż jednej z nauk społecznych. Tendencje te można zaś potraktować jako wyraz tęsknoty ekonomistów ku wskazywanej przez Stiglera ścisłości, obiektywizmowi i precyzji. Przy takim podejściu branie pod uwagę względów etycznych jest oczywiście niezmiernie trudne.

Lecz z drugiej strony trudno zadowolić się wyjaśnieniem, iż podstawowym motywem niechęci ekonomistów do uwzględniania aspektów etycznych jest wyłącznie większa złożoność tych kwestii. Zawarte w tego rodzaju stwierdzeniu milczące założenie o unikaniu przez przedstawicieli tej profesji zajmowania się skomplikowanymi problemami jest z pewnością krzywdzące.

Wyjaśnienie dużo bliższe sednu sprawy można natomiast odnaleźć w rozważaniach Marshalla. W jego tekstach wielokrotnie pojawia się bowiem myśl, iż ekonomiści unikają wypowiedziami się na temat moralności, ponieważ wraz z uzyskaniem przez ekonomię statusu samodzielnej dyscypliny naukowej po prostu utracili umocowanie do rozstrzygnięcia tego rodzaju kwestii. Zaznaczmy od razu, że dla samego Marshalla taki stan (tzn. unikanie tego rodzaju wypowiedzi) był jak najbardziej zrozumiały i pożądanym. Odwołując ekonomistów od wkraczania na płaszczyznę etyczną przestrzegaliśmy, iż na temat tego rodzaju zagad-

⁷ Oczywiście poszczególni ekonomiści mogą – w zależności od sytuacji – bywać kaznodziejami różnych typów.

⁸ G.J. Stigler, *The Economist as Preacher*, *op.cit.*, s. 3.

nień *nie posiadają oni żadnych specjalnych środków pozyskiwania informacji*⁹. A co ważniejsze – nie mają również żadnej szczególnej legitymacji do wskazywania co jest dobre a co złe, cnotliwe czy grzeszne.

Do momentu wyodrębnienia się ekonomii spośród nauk filozoficznych badacz mógł bez przeszkód łączyć wywody na temat najróżniejszych aspektów życia społecznego (co zresztą wielu czyniło). Będąc ekonomistą nie przestawał być filozofem czy etykiem mającym możliwość wypowiedzania się o wszelkich przejawach analizowanych procesów i zjawisk. Lecz usamodzielnienie się ekonomii i oddzielenie jej obszaru badawczego od innych nauk doprowadziło do utraty tej możliwości. Wypowiedzi ekonomisty dotyczące, ogólnie rzecz biorąc, kwestii pozaekonomicznych (a etycznych w szczególności) są traktowane jako wyraz jego osobistych, pozanaukowych przekonań. Można nawet uznać, iż jest to swego rodzaju cena jaką ekonomiści płacą za to, że uprawiana przez nich dziedzina cieszy się statusem samodzielnej dyscypliny naukowej.

3.2. Nauka i sztuka

Marshall formułował swoje opinie pod koniec XIX wieku, ale świadomość pewnych tego rodzaju ograniczeń zaczęła się rodzić już w pierwszej połowie tego stulecia. Najpełniejszy wyraz znalazło to w pracach jednego z brytyjskich ekonomistów klasycznych Williama N. Seniora (1790–1864). Ten ekonomista i metodolog wyodrębnił dwa podejścia do ekonomii: 1) traktowanie i uprawianie jej jako *nauki*, przez co oznaczył zdobywanie wiedzy o rzeczywistości, poznawanie i badanie istniejących faktów w kategoriach prawdy i fałszu oraz 2) uprawianie *sztuki* ekonomii, co miało polegać na wskazywaniu środków pozwalających na uzyskanie wpływu na przyszłe fakty, czyli innymi słowy – prowadziłyby do formułowania rozwiązań praktycznych problemów gospodarczych ocenianych z perspektywy pożądanego celu¹⁰. Uprawianie *sztuki ekonomii* wymagało naturalnie zdolności do wykorzystania wiedzy uzyskanej dzięki rozwojowi odpowiadającej jej *nauki*, ale Senior podkreślał, że konieczne jest tu również umiejętne spożytkowanie informacji w znacznym stopniu wykraczających poza to, czego dostarczyć mogła jakakolwiek pojedyncza dyscyplina naukowa. Stwierdzał tym samym, że uprawianie *sztuki ekonomii* dalece wykraczało poza proste zastosowanie wniosków płynących wyłącznie z teorii ekonomicznej¹¹. W związku z tym uznał, że mimo iż wnioski te mogą być prawdziwe, to *nie upoważniają go [ekonomisty – J.D.K.] do dodania choćby jednej sylaby porady* w sprawach praktycznych¹². W sposób bardziej kategoryczny podobną opinię wyraził nieco później John E. Cairnes (1823–1875) uznając, że *ekonomia polityczna pozostaje neutralna wobec konkurujących ze sobą systemów społecznych, nie ma więcej wspólnego z leseferyzmem niż z komunizmem*, a nawet, że *nie wypowiada żadnych opinii na temat wartości czy zasadności*

⁹ A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan & Co., London 1947 (1920), s. 4.

¹⁰ *Sztuka* – pisał Senior – *polega na formułowaniu stwierdzeń dotyczących środków, dzięki którym przyszłe fakty mogą być spowodowane lub które mogą wpłynąć na przyszłe fakty*. Kluczowym zadaniem sztuki jest uzyskanie wpływu na przebieg realnych procesów gospodarczych: *zakłada się, że jakiś cel będzie osiągnięty i wskazuje najłatwiejsze, najbezpieczniejsze lub najbardziej efektywne działanie prowadzące do tego celu*. W.N. Senior, *Four Introductory Lectures of Political Economy*, Longman, Brown, Green and Longmans, London 1852, s. 18 i dalsze.

¹¹ Tamże, s. 21.

¹² Tamże.

celów, do których zmierza się w tych systemach¹³. Zauważmy, że cele i wartości są tu tym samym potraktowane jako dane!

Fakt, iż dzięki pracom i rozgraniczeniu Seniora ekonomiści zaczęli zwracać większą uwagę na kwestie metodologiczne zyskując większą świadomość tego rodzaju problemów. Nie oznaczało to jednak, że z tego powodu zaczęli unikać wypowiadania sądów wartościujących, czy że przestali wyrażać swoje opinie na temat bieżących problemów gospodarczych. I nawet Seniorowi trudno było wskazać takich badaczy, którzy zajmowaliby się wyłącznie uprawianiem nauki, tworzeniem teorii¹⁴. Wstępnie stwierdził on co prawda, że pierwszy z wyróżnionych sposobów był charakterystyczny dla ekonomistów brytyjskich, drugi natomiast – typowy dla ekonomistów kontynentalnych i amerykańskich, ale ostatecznie przyznał, że Brytyjczycy, którzy faktycznie na ogół definiowali ekonomię jako naukę, w istocie uprawiali ją również jako sztukę¹⁵.

3.3. Ekonomia jako nauka pozytywna

Stąd pod koniec XIX wieku inny brytyjski ekonomista i metodolog, John Neville Keynes (1852–1949) rozwinął tradycyjny już wówczas podział Seniora uznając, że w istocie należałoby mówić o trzech płaszczyznach uprawiania ekonomii: 1) pozytywnej nauce ekonomicznej, zdefiniowanej przez niego jako część usystematyzowanej wiedzy o tym, co jest, 2) normatywnej nauce ekonomicznej, stanowiącej część usystematyzowanej wiedzy o kryteriach pozwalających rozstrzygnąć co być powinno i zainteresowanej wobec tego »idealnym« w odróżnieniu od »aktualnego«, oraz 3) sztuce ekonomii, na którą składałby się system reguł pozwalających na osiągnięcie danego celu, i której zadaniem byłoby wobec tego formułowanie recept¹⁶. Keynes zdawał sobie sprawę, iż wyodrębniona przez niego normatywna nauka ekonomiczna mogłaby być równie dobrze potraktowana jako gałąź etyki (etyka ekonomii politycznej). Lecz istotne jest, że pomimo tego rodzaju wątpliwości zachował swój podział i poza zdobywaniem wiedzy o życiu gospodarczym w ramach ekonomii znajdował miejsce zarówno dla przedstawiania rozwiązań praktycznych problemów gospodarczych, jak i dla rozważań etycznych.

Na dalszym rozwoju ekonomii, a w każdym razie na dalszym rozwoju jej głównego nurtu, w zdecydowanie większym stopniu zaważyła jednak postawa Marshalla. A ten gorący zwolennik usamodzielnienia ekonomii jako dyscypliny akademickiej¹⁷, był równie gorącym orędownikiem uprawiania jej wyłącznie jako nauki pozytywnej. Keynesowskie rozgraniczenie na pozytywną i normatywną naukę ekonomiczną było jego zdaniem nie do przyjęcia, bo

¹³ J.E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy*, Batoche Books, Kitchener 2001, s. 19. W wersji elektronicznej praca jest zamieszczona na stronie archiwum McMaster University: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113> [dostęp: kwiecień 2005].

¹⁴ Zważywszy na to, że angielska ekonomia polityczna pierwszej połowy XIX wieku jest bardzo często postrzegana jako nauka blisko związana z angielską polityką (tego typu opinie odnajdujemy przykładowo u Jacoba Viner), trudności Seniora stają się całkowicie zrozumiałe. Patrz: J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, George Allen & Unwin, London 1955, s. 224.

¹⁵ W.N. Senior, *op.cit.*, s. 45.

¹⁶ J.N. Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*, Macmillan & Co., London 1891, s. 34–5 (kursywa – J.N.K.). W wersji elektronicznej praca jest zamieszczona na stronie archiwum McMaster University: <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113> [dostęp: kwiecień 2005].

¹⁷ Dzięki jego staraniom na Cambridge University utworzono samodzielne studia ekonomiczne.

samo słowo *nauka* automatycznie oznaczało dla niego, że jest ona w sensie Keynesowskim *pozytywna*. Marshall uważał, że wskazywanie ideałów, określanie tego, „co powinno być” musi się dokonywać na innych płaszczyznach – etycznej, politycznej czy religijnej. Miał wprawdzie świadomość, że wszystkie stwierdzenia, z jakimi mamy do czynienia w nauce są *podatne na podleganie nieświadomym uprzedzeniom*¹⁸, co jest wyraźnym zachwianiem wiary w możliwość osiągnięcia pełni naukowego obiektywizmu. Opinia ta nie przekreśliła jednak żywionego przez niego przekonania, że obiektywizm ten stanowi ideał, do realizowania którego każdy ekonomista, czy nawet szerzej – każda osoba zajmująca się działalnością naukową – powinna stale zmierzać. Dlatego głosił, iż wszelkie stwierdzenia o charakterze naukowym winny być wypowiedziane w trybie orzekającym, a prawa ekonomiczne nie są i nie mogą być traktowane, ani wypowiedzane jako nakazy etyczne w trybie rozkazującym¹⁹.

Warto dodać, że on sam był przy tym na tyle zdeterminowany, że usiłował unikać czy wręcz eliminować ze swoich teksów słowa o zabarwieniu emocjonalnym lub mogącym sugerować jakiegokolwiek związku z etyką²⁰. Na przykład, z tego jedynie tytułu zastanawiając się nad właściwym opisem współczesnego sobie życia gospodarczego odrzucał takie wyrazy, jak *konkurencyjny*, czy *konkurencja*, uznając, że nabrały one *złego posmaku oraz zdają się dawać do zrozumienia pewien egoizm i obojętność na dobro innych*. Tymczasem w traktacie ekonomicznym *potrzebujemy terminu, który nie zawiera żadnych właściwości moralnych, ani dobrych, ani złych*²¹. Problem ten rozciągał się, jego zdaniem, także na takie słowa jak *przyjemność* (ang. *pleasure*) i *ból* (ang. *pain*), w związku z czym począwszy od trzeciego wydania swego *opus magnum*, czyli *Zasad ekonomiki* (wyd. trzecie: 1898 r.) niemal całkowicie zrezygnował z posługiwania się słowem *ból*, a określenie *przyjemność* zastąpił przez *zadowolenie* (ang. *satisfaction*), *korzyść* (ang. *benefit*) lub *wynagrodzenie* (ang. *gratification*)²². Z podobnych względów chciał się również wyzybyć określenia *użyteczność* (ang. *utility*), odgrywającego zasadniczą rolę w jego teorii popytu. Doszedł jednak do wniosku, że istniejące wówczas propozycje, takie jak *agreeability*, *enjoyability* lub *desirability* także nie są „wolne od błędów” i z dwojga złego lepiej pozostać przy pierwotnym, choć niedoskonałym określeniu²³.

Zaś swoistym apogeum takiej postawy było uznanie, że równie niewłaściwa jest sama nazwa dyscypliny, czyli *ekonomia polityczna*. Nietrudno zgadnąć, iż w tym przypadku problem dotyczył słowa *polityczna*. Przymiotnik ten oczywiście nieodparcie wskazywał na związek ekonomii z polityką, ale Marshall był dodatkowo przekonany, że w wyrażeniu *ekonomia polityczna* zawarta jest sugestia, iż ekonomia jest w jakimś stopniu zależna od

¹⁸ A. Marshall, *Industry and Trade*, Macmillan & Co., London 1932, s. 675.

¹⁹ Tenże, *The Laws of Political Economy. What They Can Teach, and What They Cannot Teach*, „Bee-Hive” 18th April 1874, [za:] R. Harrison, *Two Early Articles by Alfred Marshall*, „Economic Journal” 1963, vol. 73, September, s. 423–426; tenże, *The Province of Political Economy*, „Bee-Hive” 2nd May 1874, [za:] R. Harrison, *op.cit.*, s. 427–430; tenże, *Industry...*, s. 675–676; tenże, *Principles...*, s. V–VI; tenże, *Principles of Economics*, 9th Vartorum Edition, C.W. Guillebaud (ed.), Macmillan, London 1961, t. II (notes), s. 157–158.

Dodajmy, iż Marshall, który częstokroć dawał wyraz swojej głębokiej aprobaty dla koncepcji stworzonych przez Adama Smitha, jako poważny mankament jego sposobu wypowiedzi postrzegał właśnie to, że *ojciec ekonomii nie zawsze doskonale rozróżniał przyczynowe prawa natury formułowane w trybie orzekającym od jej praw etycznych formułowanych w trybie rozkazującym*. Tenże, *The Present Position of Political Economy*, [w:] *Memorials...*, s. 157.

²⁰ Tenże, *Principles...*, s. 6.

²¹ Tamże, s. 9.

²² A. Marshall, *Principles of Economics*, 9th Vartorum..., t. II, s. 236–7. Por. C.W. Guillebaud, *The Evolution of Marshall's Principles of Economics*, „Economic Journal” 1942, vol. 52, s. 342–343.

²³ A. Marshall, *Principles of Economics*, 9th Vartorum..., t. II, s. 236. Szerzej, patrz: J. Dzionek-Kozłowska, *Alfred Marshall. Ekonomia a etyka*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2002, s. 122–123.

polityki czy nawet – jej podporządkowana. A jeśli tak, to nie może być mowy ani o jej usamodzielnieniu, ani o uprawianiu jej jako nauki pozytywnej.

Marshall uważał, że źródłem problemów z nazwą jest to, iż słowo *polityczny* czy *polityczna* stopniowo zmieniało swoje pierwotne znaczenie. Początkowo rozumiano je w sposób zbliżony do *narodowy* i wówczas określenie *ekonomia polityczna* było możliwe do zaakceptowania. Natomiast z czasem jego wydźwięk zaczął ewoluować w kierunku słowa *partykularny*, tak, że w napisanej wspólnie z żoną, Mary Paley-Marshall (1850–1944), pracy *Economics of Industry* (1879) Marshallowie stwierdzili, iż «*interesy polityczne*» oznaczają na ogół *interesy zaledwie jednej lub kilku części narodu*²⁴. W efekcie czego sformułowanie *ekonomia polityczna* mogło być odbierane jako oznaczenie nauki, która już w zamyśle jest uprawiana w celu dostarczenia teoretycznej podstawy dla wspierania interesów określonych grup społecznych. Tymczasem Marshall twierdził, iż

*Ekonomia, tak dalece, jak to możliwe unika polityki. Unika bieżących spraw politycznych, od których praktyk podejmujący decyzje odnośnie do celów i środków do nich prowadzących nie może abstrahować*²⁵.

Przez wzgląd na tego typu skojarzenia poddające w wątpliwość możliwość uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej, nazwę *ekonomia polityczna* uznał Marshall za nieodpowiednią i zdecydował się na bardzo radykalne posunięcie – odrzucił powszechnie stosowany wówczas termin i zaczął posługiwać się określeniem *ekonomika* (ang. *Economics*)²⁶.

Dobitnym potwierdzeniem ogromnego wpływu jaki wywarł na ekonomię swojej i przyszłych epok było to, iż nowa nazwa została szybko zaakceptowana. Zaś w głównym nurcie nieco wolniej, acz równie skutecznie zaakceptowano także lansowany przez niego postulat uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej. W ten sposób zajmowanie stanowiska wobec problemów etycznych stało się w ekonomii źle widziane. Zaczęto natomiast dbać o prezentowanie teorii ekonomicznej językiem możliwie neutralnym i wolnym od sądów wartościujących. I rychło dostrzeżono, że z tego punktu widzenia idealnym narzędziem jest notacja matematyczna. W tym kontekście wspomniane wcześniej tendencje do formalizacji i matematyzacji można potraktować jako przejaw dążeń do uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej²⁷.

²⁴ A. Marshall, M. Paley-Marshall, *The Economics of Industry*, Macmillan & Co., London 1879, s. 2.

²⁵ A. Marshall, *Principles...*, s. 43.

²⁶ W istocie Marshall zaproponował trzy określenia *nauka ekonomii*, *ekonomia społeczna* lub *ekonomika*, ale sam najczęściej posługiwał się ostatnim, jednosłownym i najprostszym terminem. A. Marshall, M. Paley-Marshall, *op.cit.*, s. 2; A. Marshall, *Principles...*, s. 43; tenże, *Principles of Economics, 9th Variorum...*, t. II, s. 159. Warto zaznaczyć, że Marshall nie był twórcą tej nazwy. W.S. Jevons podawał, że określenie *economics* użyte na oznaczenie nauki ekonomii pojawiło się już w połowie XIX wieku w pracy jednego z prekursorów ekonomii matematycznej, Henry'ego Dunninga MacLeada. W.S. Jevons, *Theory of Political Economy*, Macmillan & Co., London 1931, s. XIV–XV, XXVII.

²⁷ W ten sposób Marshall pośrednio przyczynił się do skierowania ekonomii w kierunku, którego wcale nie pochwałał. Mimo iż z wykształcenia był matematykiem, na temat stosowania matematyki w ekonomii wypowiadał się zawsze z wielką rezerwą. A. Marshall, *Principles...*, s. 850–852; tenże, *The Review of Edgeworth's 'Mathematical Psychics'*, *The Academy*, 18th June 1881, s. 457, (przedrukowane w: *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867–1890*, J.K. Whitaker (ed.), Free Press, New York 1975, t. II, s. 265–268); *Memorials...*, s. 26, 419, 422, 427.

3.4. Marshall jako kaznodzieja

Dokonana przez Marshalla zmiana nazwy nauki, dbałość o neutralny język oraz wielokrotnie powtarzane wezwania do uprawiania ekonomii wolnej od wartości niewątpliwie wpłynęły na podejście ekonomistów do kwestii etycznych. Wydaje się jednak, że równie silne (a może nawet większe) wrażenie wywarła na nich spektakularna porażka samego Marshalla w uprawianiu ekonomii pozytywnej. W świetle przedstawionych wcześniej opinii i starań, jakie Marshall włożył oczyszczenie swoich prac, a zwłaszcza *Zasad ekonomiki*, z terminów mogących sugerować zajęcie określonego stanowiska etycznego wyda się to zapewne zaskakujące, ale nawet przy pobieżnej lekturze jego tekstów nie sposób nie dostrzec, iż są one przepojone określoną wizją normatywną. Rzecz jest przy tym intrygująca, ponieważ odstępstwo polegało tu nie tyle na przedstawieniu w teoretycznych traktatach obrazów idealnego porządku społecznego, czy kreśleniu wzorców idealnych instytucji gospodarczych, co na przesyconiu całości Marshallowskiego piarstwa naukami moralnymi.

Analiza jego dorobku pozwala stwierdzić, iż Marshall w swych pracach rozwijał nie tylko teorię ekonomiczną, ale i nauczał ludzi jak mają żyć, jakie cechy czy cnoty powinni w sobie pielęgnować²⁸. Wywody czysto teoretyczne są częstokroć przemieszane z uwagami na temat właściwych wzorców postępowania i godnych kultywowania wartości²⁹. Wracając zaś do przedstawionej wcześniej klasyfikacji wypowiedzi ekonomistów-kaznodziejów (punkt 2) można stwierdzić, iż Marshall z jednej strony wyrasta ponad ten podział, ponieważ pozwalał sobie na wygłaszanie opinii, które dotyczyły wyłącznie sfery etycznej, ale bywał również kaznodzieją typu trzeciego. Jeśli decydował się na zaprezentowanie sugestii pod adresem polityki gospodarczej przedstawiał je po rozważaniu aspektów pozaekonomicznych, ze szczególnym zwróceniem uwagi na kwestie etyczne. Przystudiowanie tych zaleceń prowadzi do wniosku, iż to właśnie względy etyczne wielokrotnie były przez niego wówczas wysuwane na plan pierwszy i to one częstokroć przesądzały o ostatecznym stanowisku. Choć należy przy tym zaznaczyć, że na temat kwestii bieżących wypowiadał się nie w traktatach teoretycznych, a w specjalnie w tym celu sporządzanych memorandach, petycjach czy artykułach.

W przypadku Marshalla porażka w uprawianiu ekonomii pozytywnej była tym bardziej dotkliwa, że wydaje się iż najwyraźniej nie był jej świadomy. Marshallowskie moralizowanie nie raziło jego samego, ani osób jemu współczesnych, ponieważ wypowiadał opinie charakterystyczne dla czasu i miejsca w którym żył; wartości, które głosił były zgodne z niepisaną doktryną etyczną jego epoki, czyli moralnością wiktoriańską. Natomiast dla kolejnych generacji czytelników jego prac te „kazania” stały się łatwo dostrzegalne, a pewnego zniecierpliwienia czy irytacji nie kryli przy tym nawet ci, którzy byli zdeklarowanymi zwolennikami jego teorii ekonomicznej³⁰. Tego rodzaju fragmenty na ogół po prostu ignorowano. Choć byli i tacy, którzy jak Joseph A. Schumpeter otwarcie wyrażali wątpliwości

²⁸ Do najważniejszych należały z pewnością: panowanie nad sobą, dyscyplina wewnętrzna, kreatywność, przedsiębiorczość i umiar.

²⁹ W świetle powyższego zadziwiające jest, iż Stigler, który starał się udowodnić, że rolę kaznodziejów ekonomiści pełnią niezmiernie rzadko, na poparcie swej tezy odwołał się m. in. do przypadku Marshalla! G.J. Stigler, *The Economist as Preacher*, op.cit., s. 4; tenże, *The Ethics of Competition: The Friendly Economists*, [w:] *The Economist...*, op.cit., s. 20.

³⁰ Por. C.W. Guillebaud, *Marshall's Principles of Economics in the Light of Contemporary Economic Thought*, „*Economica*” 1952, vol. 19, s. 113–114; G. Shove, *The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory*, „*Economic Journal*” 1942, vol. 52, s. 316.

co do *zasadności umieszczania professiones fidei w traktacie naukowym* i nie kryli irytacji z powodu samej wymowy uwag Marshalla³¹. Z uwagi na takie i im podobne komentarze, niepowodzenie Marshalla mogło być dla wielu ekonomistów silną pobudką do wystrzegania się wszelkich rozważań na temat kwestii etycznych czy choćby etycznych aspektów zagadnień ekonomicznych.

4. Wnioski

Podstawowy wniosek z przedstawionych rozważań sprowadza się do stwierdzenia, iż ekonomiści bywają wprawdzie kaznodziejami-doradcami, ale mimo to niechętnie podejmują kwestie etyczne. Istota swoistej rezerwy wobec zajmowania się tego rodzaju zagadnieniami zdaje się leżeć w tym, iż usamodzielnienie się ekonomii jako nauki podważyło ich umocowanie do rozstrzygania problemów etycznych. Do ukształtowania się takiej postawy przyczyniło się również zaakceptowanie w głównym nurcie ideału uprawiania ekonomii jako nauki pozytywnej, co z kolei niewątpliwie podsyciło obawy przed narażeniem się na zarzut moralizowania i nienaukowości.

Ponadto należy stwierdzić, iż o ile można pogodzić się z brakiem uwzględniania aspektów etycznych przez ekonomistów, zajmujących się wyłącznie tworzeniem teorii, o tyle niedopuszczalne jest ich pomijanie przez tych, którzy pełnią rolę kaznodziejów. To, czy można tworzyć pozytywną teorię ekonomiczną jest mniej czy bardziej dyskusyjne, ale nie ma wątpliwości, iż niemożliwe jest formułowanie niezależnych i oderwanych od wartości zaleceń odnośnie problemów bieżących³². Ekonomiści pełniący rolę kaznodziejów mogą je co najwyżej przemilczeć!

The Economist as a Preacher: Stigler *versus* Marshall

Summary

In the mainstream of contemporary economics the statements about ethics are very rare. They are rather the exception than a rule. This fact could be assessed in many different ways. However, in spite of the assessment, there remains a question: on what grounds are the economists entitled to express the opinions on what is right or wrong, virtuous or not? The purpose of the article is to discuss the above question and to determine how the economists act the part of the preachers-advisers.

The points of reference for the reflections presented in the article are the ideas comprised in the set of George Stigler's essays entitled *Economics or Ethics?* On the other hand, such points of reference are also to be found in Alfred Marshall's attitude to economics.

Key words: *economics, ethics, methodology, George J. Stigler, Alfred Marshall*

³¹ J.A. Schumpeter, *Marshall's 'Principles': Semi-Centennial Appraisal*, „American Economic Review” 1941, vol. 31, nr 2, s. 244–245. Patrz także: T. Levitt, *Alfred Marshall: Victorian relevance for modern economics*, „Quarterly Journal of Economics” 1976, vol. 90, nr 3, s. 425–443; R.C.O. Matthews, *Marshall and the Labour Market*, [w:] *Centenary Essays on Alfred Marshall*, J. K. Whitaker (ed.), Cambridge University Press, Cambridge 1990, s. 14, 20–30.

³² Czego dobitnym potwierdzeniem były problemy ekonomii dobrobytu (ekonomię dobrobytu można postrzekać jako próbę stworzenia obiektywnych kryteriów do oceniania różnych polityk).