

Prakseologia

Czasopismo
poświęcone
filozoficznym
teoretycznym
i metodologicznym
zagadnieniom
sprawności
działania

Treść numeru

Wojciech W. Gasparski Działania przedsiębiorcze a prakseologia i etyka

Monika Swaczyna-Pruchnik *Conduct Capital Buffer* jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym

Stanisław Stefaniak Rozdział własności i odpowiedzialności? Nowa rola i obowiązki inwestorów instytucjonalnych w świecie korporacyjnym

Mateusz Kucz Jak kształtować postawy moralne w polskim sektorze bankowym w kontekście Sektorowych Ram Kwalifikacji?

Paweł Drobny Dialogiczny charakter wymiany w ujęciu ekonomii personalistycznej

Przemysław Rotengruber Kultura gospodarcza jako wyobrażenie, kultura gospodarcza jako przedmiot badania. Rozważania metodologiczne

Jakub Kwaśny Polskie powiaty jako przykład fikcji organizacyjnej – prakseologia reformy powiatowej po dwudziestu latach od jej wprowadzenia

Karolina Ziolo-Pużuk Niezniszczalna siła stereotypu. Obraz związków zawodowych w mediach na przykładzie relacji z demonstracją 22 września 2018 roku

Dariusz Bąk Programy etyczne jako przykład instytucjonalizacji etyki w firmach. Uwarunkowania i postulaty

Ariadna Ciężela Zachowania proekologiczne studentów polskich uczelni

Wojciech W. Gasparski AI przedsiębiorczość: sztuczna inteligencja jako wyzwanie dla prakseologii i etyki biznesu

Robert Sroka Modele i warunki rozwoju etyki sztucznej inteligencji w biznesie

Wojciech Załuski, Tomasz Kwarciński The Dualism of Prudence

OPINIE I INFORMACJE O PUBLIKACJACH

KRONIKA



Polska Akademia Nauk
Instytut Filozofii i Socjologii
ul. Nowy Świat 72, pokój 231
00-330 Warszawa
www.ifispan.waw.pl
alewicka@ifispan.waw.pl



Akademia Leona Koźmińskiego
ul. Jagiellońska 57/59
03-301 Warszawa
www.kozminski.edu.pl
prakseologia@kozminski.edu.pl

RADA REDAKCYJNA

Wojciech Gasparski
przewodniczący
Timo Airaksinen
Jerzy Dietl
Jan Doroszewski
Zofia Ratajczak
Jacek Sójka
Czesław Szmidt
Tadeusz Tyszka
Nijole Vasiljeviene
Ryszard Wiśniewski
Laszlo Zsolnay

REDAKCJA

Anna Lewicka-Strzałecka
redaktor naczelny
Marta Strumińska-Kutra
sekretarz redakcji
Elżbieta Morawska
redaktor językowy
Ryszard Banajski
Hanna Bojar
Krzysztof Jasiocki
Bartosz M. Rydliński
Julita Sokółowska
Kazimierz Sosenko

REDAKCJA NAUKOWA TOMU

Anna Lewicka-Strzałecka

RECENZENCI

Ryszard Banajski
Tomasz Bekrycht
Paweł Bernat
Piotr Bieniasz
Bronisław Bombafa
Marcin Brol
Jan Czarzasty
Bartosz Czepil
Julian Daszkowski

Krzysztof Grabowski
Elżbieta Kolańska
Konrad Kubala
Aleksandra Kuzior
Barbara Mazur
Robert Mackiewicz
Michał Michalski
Andrzej Konrad Piasecki
Lesław Pietrewicz

Barbara Pogonowska
Konrad Sadurski
Mariusz E. Sokółowicz
Tomasz Sójka
Dominik Stanny
Grzegorz Szulczewski
Halina Zboroń

Numer współfinansowany przez Akademię Leona Koźmińskiego

© Copyright by Instytut Filozofii i Socjologii PAN and Akademia Leona Koźmińskiego
© Copyright by Authors, 2019

PL ISSN 0079-4872

Prakseologia

161/2019

Treść numeru

- Wojciech W. Gasparski Działania przedsiębiorcze a prakseologia i etyka **5**
- Monika Swaczyna-Pruchnik *Conduct Capital Buffer* jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym **29**
- Stanisław Stefaniak Rozdział własności i odpowiedzialności? Nowa rola i obowiązki inwestorów instytucjonalnych w ładzie korporacyjnym **63**
- Mateusz Kucz Jak kształtować postawy moralne w polskim sektorze bankowym w kontekście Sektorowych Ram Kwalifikacji? **95**
- Paweł Drobny Dialogiczny charakter wymiany w ujęciu ekonomii personalistycznej **115**
- Przemysław Rotengruber Kultura gospodarcza jako wyobrażenie, kultura gospodarcza jako przedmiot badania. Rozważania metodologiczne **141**
- Jakub Kwaśny Polskie powiaty jako przykład fikcji organizacyjnej – prakseologia reformy powiatowej po dwudziestu latach od jej wprowadzenia **165**
- Karolina Ziolo-Pużok Niezniszczalna siła stereotypu. Obraz związków zawodowych w mediach na przykładzie relacji z demonstracji 22 września 2018 roku **187**
- Dariusz Bąk Programy etyczne jako przykład instytucjonalizacji etyki w firmach. Uwarunkowania i postulaty **209**
- Ariadna Ciężela Zachowania proekologiczne studentów polskich uczelni **227**
- Wojciech W. Gasparski AI przedsiębiorczość: sztuczna inteligencja jako wyzwanie dla prakseologii i etyki biznesu **253**

Robert Sroka Modele i warunki rozwoju etyki sztucznej inteligencji w biznesie **271**

**Wojciech Załuski,
Tomasz Kwarciński** The Dualism of Prudence **291**

OPINIE I INFORMACJE O PUBLIKACJACH

Julian Daszkowski Nie tylko o Chaosie Jamesa Gleicka, czyli o wieloletnim lekturowym błądzeniu losowym **295**

Wojciech W. Gasparski Przedsiębiorczość pozytywnego wpływu **329**

Anna Lewicka-Strzałecka Idee prakseologiczne we współczesnej teorii działania **334**

Wojciech W. Gasparski Etyka cnót w działaniu **337**

KRONIKA **343**

CONTENTS

Wojciech W. Gasparski	Entrepreneurial Activities, Praxiology and Ethics 5
Monika Swaczyna-Pruchnik	Conduct Capital Buffer as a Tool for Promoting Ethical Behaviors in the Banking Sector 29
Stanisław Stefaniak	Separation of Ownership and Responsibility? The Case for socially Conscious Investor Activism 63
Mateusz Kucz	How to Shape the Moral character in Polish Banking Sector Confronting Sector Qualifications Framework? 95
Paweł Drobny	Dialogical Nature of Exchange in Terms of Personalist Economics 115
Przemysław Rotengruber	Economic Culture as an Image, Economic Culture as a Subject of Research. Methodological Considerations 141
Jakub Kwaśny	Polish Poviats as an Example of “Organizational Fiction”– Praxeology of Poviats Reform after Twenty Years 165
Karolina Ziolo-Puzuk	The Indestructible Power of Stereotype. The Image of the Trade Unions in the Media Based on the Coverage of the September, 22, 2018 Protests 187
Dariusz Bąk	Ethical Programs as an Example of the Institutionalization of Ethics in Companies. Conditions and Postulates 209
Ariadna Ciężela	Proecological Behaviors of Students from Polish Universities 227
Wojciech W. Gasparski	AI Entrepreneurship: Artificial Intelligence as a Challenge for Praxiology and Business Ethics 253

Robert Sroka	Models and Conditions for the Development of Ethics of Artificial Intelligence by Business 271
Wojciech Załuski, Tomasz Kwarciański	The Dualism of Prudence 291
BOOK REVIEW	
Julian Daszkowski	Not only about James Gleick's Chaos: About Perennial Reading Random Walk 295
Wojciech W. Gasparski	Positive Influence Entrepreneurship 329
Anna Lewicka-Strzałecka	Praxiological Ideas in the Contemporary Theory of Action 334
Wojciech W. Gasparski	The Virtue Ethics in Action 337
THE CHRONICLE	343

Działania przedsiębiorcze a prakseologia i etyka¹

Wojciech W. Gasparski

Akademia Leona Koźmińskiego
wgaspars@kozminski.edu.pl

W artykule przedstawiono podstawowe elementy działań przedsiębiorczych rozpatrywanych z punktu widzenia prakseologii oraz etyki, w nawiązaniu do wcześniejszych publikacji zagranicznych i krajowych. Zarysowano prakseologiczne ujęcie przedsiębiorczości zarówno według prakseologii wywodzącej się ze szkoły Tadeusza Kotarbińskiego, jak i prakseologii Misesiańskiej. Przedstawiono charakterystykę przedsiębiorczości związaną z religiami monoteistycznymi, przypomniano przy tym te fragmenty encyklik papieskich, w których nawiązują one do przedsiębiorczości. Odn-

towano zagadnienia związane z etycznym wymiarem przedsiębiorczości, ze szczególnym uwypukleniem krytykowanych w literaturze przedmiotu manipulacji i oszustw występujących we współczesnym biznesie i ekonomii. Odpowiedzialna przedsiębiorczość wymaga kierowania się imperatywem technologicznym.

Słowa kluczowe: etyka, imperatyw technologiczny, prakseologia, przedsiębiorczość, religie a przedsiębiorczość

„Największym niebezpieczeństwem ludzkości jest jej własne mistrzostwo”

Tadeusz Kotarbiński

Przedsiębiorczość prakseologicznie zdefiniowana

Przedsiębiorczość to zdolność podmiotu działającego do bycia przedsiębiorcą w trzech znaczeniach tego pojęcia²: (1) „jest to oso-

¹ Jest to referat wygłoszony na konferencji „Przedsiębiorczość, etyka, odpowiedzialność”, Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa 7.12.2017 r.

² Cytowane za *Business English Dictionary* [Adam 1989, s. 203–204].

ba, która organizuje czynniki produkcji, ziemię, pracę i kapitał w celu wytwarzania i sprzedawania dóbr w przewidywaniu popytu na nie i oczekiwaniu uzyskania zysku”; (2) „jest to osoba, zwykle właściciel, która organizuje finansowanie i zarządza handlową lub przemysłową organizacją prowadzoną w celu osiągnięcia zysku”; (3) „jest to osoba, której aktywność biznesowa czyni zeń lidera w świecie gospodarczym, szczególnie gdy aktywność ta przyczynia się do wzrostu przemysłowego lub rozwoju technicznego” [Gasparski 2011a, s. 9]. Tak rozumiany przedsiębiorca³ jest osobą przedsiębiorczą, a *przedsiębiorczy*, to człowiek „stawiający sobie i innym cele lub zadania z własnej inicjatywy i troszczący się o sprawną (przede wszystkim skuteczną) ich realizację” [Pszczołowski 1978, s. 192].

Prakseologia⁴ wskazuje, że wszelkie działania podejmowane są przez podmiot działający po to, by ów podmiot osiągnął zamierzony przezeń stan rzeczy, czyli *cel*. Cel ten może być zewnętrzny wobec samego procesu działania, takie działanie nazywane jest *działaniem heterotelicznym*. Celem może być samo wykonywanie czynności składających się na działanie, takie działanie nazywane jest *działaniem autotelicznym*. Cele działań są stanami rzeczy wyróżnianymi pozytywnie przez podmiot działający ze względu na uznawane przezeń *wartości*, czyli to, co on lub ona ceni najbardziej. W większości przypadków działania mają więcej niż jeden cel, powiada się nawet o złudzeniu jedności celu, mamy wówczas do czynienia z wiązką celów. Działaniami mieszanymi są działania o wiązce łączącej auto- i heteroteliczność. Takimi działaniami są działania przedsiębiorcze. Są one działaniami zarówno o celach zewnętrznych – korzyść materialna przedsiębiorcy i satysfakcja konsumenta, jak i celach wewnętrznych – radość, a nawet euforia, jaką sprawia przedsiębiorcy samo działanie twórcze, a konsumentowi zadowolenie, a nawet zachwyty

³ Liczne inne rozumienia pojęcia „przedsiębiorca” przytaczają autorzy artykułów pomieszczonych w: Gasparski, Ryan, Kwiatkowski 2011.

⁴ Wcześniej pisałem na ten temat w: Gasparski 2001 oraz 2011, w referacie nawiązując do tych artykułów.

z udanego zakupu. Niektórzy badacze przedsiębiorczości powiadają, że można traktować akt wymiany dokonywanej przez przedsiębiorcę z konsumentem jako spotkanie swego rodzaju graczy w „przedsiębiorczość” o heterotelicznym interesie i autotelicznej satysfakcji z udziału w grze. Takim badaczem jest Ludwig von Mises ujmujący prakseologicznie ludzkie działanie w traktacie o ekonomii [Mises 1995, s. 128–129]:

W realnym świecie człowiek działający styka się z faktem, że inni ludzie ze względu na nich samych działają tak jak on sam działa. Konieczność dostosowania własnych działań do działań innych ludzi nakłada nań konieczność spekulowania [w oryginale: czyni zeń spekulanta], którego sukces lub porażka zależy od jego większych lub mniejszych umiejętności rozumienia przyszłości. Każde działanie jest spekulacją [Mises 1966, s. 113].

I dalej:

Pojęcie „przedsiębiorca”, jak je rozumie katalaktyka⁵, znaczy: człowiek działający rozpatrywany wyłącznie z punktu widzenia niepewności tkwiącej w każdym działaniu. Posługując się tym pojęciem nie wolno zapominać, że każde działanie jest związane z upływem czasu w związku z czym angażuje spekulację. Kapitałiści, właściciele ziemscy, pracownicy są z konieczności spekulantami. Jest nim także konsument ze względu na antycypowane przyszłe potrzeby⁶ [Mises 1966, s. 253].

⁵ Pojęcie katalaktyka, tj. nauka o wymianie, zostało wprowadzone w książce: R. Whately, *Introductory Lectures on Political Economy*, London 1831, s. 6 [cyt. za: Mises 1966, s. 3n]. „Problemy ekonomiczne i katalaktyczne stały się częścią bardziej ogólnej nauki. – pisze Mises. Żadne właściwe podejście do problemów ekonomicznych nie uniknie przystąpienia do analizy od zbadania aktów wyboru. Ekonomia stała się częścią, najszerzej rozwiniętą częścią, nauki bardziej uniwersalnej – prakseologii” [Mises 1996, s. 15–16].

⁶ Mises zwraca uwagę na to, że pojęcia przedsiębiorcy, kapitalisty, właściciela ziemskiego, robotnika czy konsumenta, jakimi posługują się ludzie rozważający problemy dotyczące ich działań, oraz, gdy używa ich historia gospodarki, ekonomia opisowa czy statystyka ekonomiczna, znaczą co innego, niż gdy posługuje się nimi ekonomia. W pierwszym przypadku mowa jest o typach idealnych, w drugim – o kategoriach katalaktycznych, tj. o funkcjach spełnianych w operacjach rynkowych.

Prakseologia i etyka przedsiębiorczości są więc prakseologią i etyką spekulacji, swego rodzaju gry, w której jedna strona, przedsiębiorca, pragnie maksymalizować korzyść („sprzedać jak najdrożej”), druga strona zaś, konsument, pragnie minimalizować koszt nabycia („kupić jak najtaniej”). Jest więc przedsiębiorczość z jednej strony rodzajem *kooperacji negatywnej*. Pojęcie to definiowane jest przez prakseologię jako konieczne współdziałanie podmiotów, z których każdy dąży do zrealizowania celu niezgodnego z celem drugiego partnera; jest to prakseologicznie rozumiana walka⁷. Jednakże przedsiębiorczość nie jest wyłącznie kooperacją negatywną, elementy *kooperacji pozytywnej* związane są z dążeniem przedsiębiorcy do zaspokojenia potrzeby konsumenta lub wywołania potrzeby u konsumenta, a przynajmniej zainteresowania go oferowanym produktem czyli – jak się powiada, innowacją.

W związku z tym pojawia się kwestia, którą można ująć tak oto: w nadawanych przez media reklamach słyszymy zalecenie „Przed zastosowaniem MEDYCZNEJ INNOWACJI skontaktuj się z lekarzem albo farmaceutą, bowiem niewłaściwe stosowanie grozi śmiercią lub utratą zdrowia”, zachodzi pytanie – **co należy zrobić przed zastosowaniem INNOWACJI TECHNICZNEJ lub INNOWACJI SPOŁECZNEJ i czym grozi niewłaściwe ich stosowanie?** Odpowiedź na to pytanie jest właśnie kwestią etyki przedsiębiorczości.

Przedsiębiorczość zdefiniowana etycznie

W grze jaką jest przedsiębiorczość uczestniczy nie tylko przedsiębiorca i konsument, lecz wiele podmiotów – interesariuszy – rywalizujących między sobą o osiągnięcie najkorzystniejszego wyniku

⁷ „Jest [...] rzeczą jasną, że pojęcie walki zostało tutaj uogólnione i uwolnione od łączności niezbędnej czy to z zagrożeniem życia lub zdrowia, czy to z sytuacją, w której ktoś komuś źle życzy, kierując się nienawistną w stosunku do niego motywacją itp. Takie walki złośliwe to poszczególny przypadek walki rozumianej prakseologicznie jako współdziałanie negatywne, czyli takie, kiedy jego uczestnicy dążą do celów niezgodnych, wiedzą o tym i z tej racji starają się sobie nawzajem przeszkodzić w dążeniach” [Kotarbiński 1999, s. 403].

z punktu widzenia każdego z nich. Interesariusze ci łączą się w grupy wspólnych interesów czasem okazjonalnie, czasem trwale. Mamy wówczas także do czynienia z połączeniem współdziałania pozytywnego ze współdziałaniem negatywnym poszczególnych grup interesariuszy. Gra ta powinna być prowadzona uczciwie i zgodnie z regułami sztuki, *fair play* jest bowiem minimum etycznym wszelkich gier.

Działania przedsiębiorcze są realizowane jako jednorazowe *przedsięwzięcia* lub jako trwalsze struktury, tj. *przedsiębiorstwa*⁸. Optymistycznie pisał o tym drugim przypadku filozof i brat zakonny dominikanin Józef Maria Bocheński, że mianowicie: „Solidarność celów poszczególnych grup elementów z celami przedsiębiorstwa [...] jako całości jest dana z góry w strukturze przedsiębiorstwa. Kto widzi w nim tylko pole walki, ten nie zrozumiał zupełnie oczywistego faktu strukturalnego”. I dalej rozważania cytowanego filozofa] pozwalają, jak sądzi cytowany autor, na wgląd w funkcję – a tym samym etykę – przedsiębiorcy. „Powiadano częstokroć, że nie ma »świętego przedsiębiorcy« lub »świętego menedżera«. W świetle tego co [...] powiedziano jest to nieprawda. Ze struktury przedsiębiorstwa [bowiem] wynika ideał przedsiębiorcy, człowieka, który nieegoistycznie – a jeśli trzeba wbrew wszystkim – służy przedsiębiorstwu jako całości” [Bocheński 1993, s. 186].

Kwestionuje ten optymizm Timo Airaksinen [2017]. Zdaniem fińskiego filozofa „nie wymagamy od przedsiębiorcy aktywności ku

⁸ Prakseologiczna teoria firmy, jak pisze jej autor, „oparta jest na trzech blokach: (1) teorii działania Webera, Misesa i fenomenologii Schutza, (2) teorii struktury kapitałowej Lachmanna i (3) teorii odkryć przedsiębiorczych Kirznera. Jak się dowodzi, firma pojawia się jako instytucja w celu rozwiązania problemów związanych z koordynacją. Odkrycie przedsiębiorcze i innowacje wymagają zbudowania wspólnego środowiska interpretacyjnego z własną wspólną strukturą typów. W ramach tej wspólnej struktury mogą występować elementy sprzecznych idei, rywalizacja konkurencji różnorodne doświadczenia i podział wiedzy. Jednakże firma jako wspólna struktura może zredukować te różnorodne systemy motywów do zbioru wspólnych celów organizacyjnych zainicjowanych przez przedsiębiorcę, co ułatwia komunikację. Krótko mówiąc, firma jest światem społecznym skonstruowanym w celu koordynacji” [Fu-Lai Yu 1999, s. 25–26].

jego własnej świętości, byłoby to bowiem nierealistyczne jako wymagające działań nadzwyczajnych czyli superrogacji. Wystarczy być osobą moralną, która dąży do realizacji zrównoważonych celów i wie jak je skutecznie osiągnąć” [s. 147].

Na trafność uwagi Airaksinena wskazują słowa encyklik papieskich we fragmentach odnoszących się wprost do przedsiębiorczości⁹. Któż bowiem bardziej niż papież jest kompetentny w sprawach świętości? Zapytajmy tedy – czy i ile świętości w przedsiębiorczości?

Papież Franciszek w encyklice *Laudato si'* pisze o niezbędności twórczej przedsiębiorczości jako warunku rozwoju. Przedsiębiorczość zatem nie jest święta, ale jest – czy raczej być powinna – szlachetnym powołaniem na rzecz dobra wspólnego rozumianego jako ulepszenie świata, dbanie o region i przyczyniać się do zapewniania miejsc pracy:

129. Aby możliwe było nadal oferowanie pracy, konieczne jest promowanie gospodarki sprzyjającej różnorodności produkcyjnej i *kreatywności przedsiębiorczości*. [...] Samo ogłoszenie wolności gospodarczej, kiedy jednak warunki realne uniemożliwiają, aby wielu miało do niej dostęp, i kiedy ograniczony jest dostęp do pracy, staje się dyskursem pełnym sprzeczności, kompromitującym politykę. *Przedsiębiorczość, będąca szlachetnym powołaniem* zmierzającym do wytwarzania bogactwa i udoskonalania świata dla wszystkich, może być bardzo owocnym sposobem promowania regionu, w którym zlokalizowane są jej działania, zwłaszcza jeśli przyjmuje, że tworzenie miejsc pracy jest nieuniknioną częścią jej służby na rzecz dobra wspólnego [Franciszek 2015, s. 102–104].

W dalszej części tej encykliki mowa jest o odpowiedzialności polityki i przedsiębiorczości za dbałość o środowisko:

165. Wiemy, że technologia oparta na spalaniu silnie zanieczyszczających paliw kopalnych, zwłaszcza węgla, ale także ropy naftowej, a w mniejszym stopniu gazu, powinna być stopniowo zastąpiona. [...] Polityka i *przedsiębiorczość* reagują powoli, dalekie od tego, by sprostać globalnym wyzwaniom. Tak więc można

⁹ Podkreślenia w cytowanych fragmentach – W.W.G.

powiedzieć, że gdy ludzkość okresu postindustrialnego zostanie zapamiętana być może jako jedna z najbardziej nieodpowiedzialnych w dziejach, to ufajmy, że ludzkość początków XXI wieku zostanie zapamiętana z tego powodu, że wielkodusznie podjęła swoje poważne obowiązki [s. 132–133].

Spełnianie obowiązków wymaga dialogu, a nie skorumpowanej zmowy firm i polityków. Nie każdy przeto rodzaj przedsiębiorczości jest moralnie uprawniony. Dowodnym przykładem jest branża mięsna, o czym świadczy francuski film „Cała prawda o przemyśle mięsnym”¹⁰ (2016) wyświetlony przez TVN w cyklu „Ewa Ewart poleca”. Tak więc nie przedsiębiorczość bezprzymiotnikowa, lecz przedsiębiorczość odpowiedzialna zasługuje na pozytywną ocenę etyczną. Przedsiębiorca działać powinien jako mandatariusz konsumentów [Mises 1966, s. 303]. Bycie mandatariuszem, o czym nie wszyscy przedsiębiorcy pamiętają, to jednak coś innego niż despotyzm praktykowany przez wcale niemałą liczbę przedsiębiorców traktujących konsumentów jak swego rodzaju „zewnątrznych podwładnych”. Otóż od mandatariusza oczekiwać należy znajomości tego, za co projektant, każdy projektant niezależnie od specjalności i dziedziny w jakiej uprawia projektowanie (w tym także przedsiębiorca *qua* projektant), ponosi odpowiedzialność¹¹ oraz gotowości do jej faktycznego ponoszenia. Projektant odpowiada za: (1) postawienie problemu, tj. *zgodność z potrzebami, trafność diagnozy stanu istniejącego, trafność prognozy zmian*, (2) rozwiązanie problemu, tj. *zgodność z regułami sztuki projektanckiej, ocenienie ryzyka, oszacowanie powodzenia (stopień wiary w sukces), wskazanie sposobów postępowania się, niezawodność, zagrożenia* [Gasparski 2011b].

182. Przewidywanie wpływu inicjatyw w dziedzinie *przedsiębiorczości* i projektów na środowisko wymaga przejrzystych procesów politycznych i dialogu, natomiast korupcja, ukrywająca rzeczywisty wpływ danego projektu na środowisko w zamian

¹⁰ Autorką filmu jest Sandrine Rigaud.

¹¹ Por. A. Siciński, *Refleksje nad odpowiedzialnością projektanta*, w: Gasparski, Miller, red., 1978, s. 143–150.

za przysługi, często prowadzi do umów dwuznacznych, unikających obowiązku informacji i pogłębionej dyskusji [Franciszek 2015, s. 144].

Wcześniej papież Benedykt XVI w encyklice *Caritas in veritate* zwracał uwagę na znaczenie i rolę przedsiębiorczości dodając, że jest to szczególnie istotne w świetle ostatniego kryzysu finansowego. Encyklika ta wskazuje humanistyczne, tj. ludzkie, znaczenie przedsiębiorczości jako pierwszoplanowe, zaś zawodowe znaczenie przedsiębiorczości jako wtórne. Podkreślono wielowymiarowość, a więc systemowość [por. Gasparski 2015]. przedsiębiorczości związanej z wielością różnych grup interesariuszy. W dalszej części tego fragmentu encykliki wskazywana jest rola państwa i innych instytucji we wspieraniu przedsiębiorczości i warunków jakich państwo powinno przestrzegać.

41. W kontekście tego, co mówimy, warto zauważyć, że *przedsiębiorczość* ma i zawsze powinna mieć coraz bardziej *wielostronne znaczenie*. Utrzymująca się od dawna dominacja binomium rynek-państwo przyzwyczaiła nas do myślenia wyłącznie o prywatnym *przedsiębiorcy* typu kapitalistycznego z jednej strony, a z drugiej o dyrekcji państwowej. W rzeczywistości trzeba rozumieć *przedsiębiorczość* wielowymiarowo. Wynika to z serii motywacji metaekonomicznych. *Przedsiębiorczość* ma przede wszystkim znaczenie ludzkie, a dopiero potem zawodowe¹². Wpisana jest ona w każdą pracę, pojmowaną jako „*actus personae*”¹³, dlatego jest rzeczą słuszną, aby każdy pracownik miał możliwość wniesienia własnego wkładu, tak by on sam „miał poczucie, że pracuje »na swoim«”¹⁴. Nie bez powodu Paweł VI nauczał, że „każdy kto pracuje, w pewien sposób stwarza”¹⁵. Właśnie po to, by odpowiedzieć na wymogi i na godność tych, którzy pracują, oraz zaspokoić potrzeby społeczeństwa, istnieją różne *przedsiębiorstwa*, których typy nie mieszczą się w zwykłym rozróżnieniu tego co „prywatne” i tego, co „publiczne”. Każde wymaga

¹² Por. Jan Paweł II, Enc. *Centesimus annus*, 32: l. c., 832–833; Paweł VI, Enc. *Populorum progressio*, 25; l. c., 269–270.

¹³ Jan Paweł II, *Laborem exercens*, 24; l. c., 637–638.

¹⁴ Tamże 15, l. c., 616–618.

¹⁵ Enc. *Populorum progressio*, 27, l. c., 271.

i wyraża specyficzną zdolność *przedsiębiorczą*. Aby urzeczywistnić gospodarkę, która w najbliższej przyszłości będzie potrafiła służyć wspólnemu dobru krajowemu i światowemu, trzeba brać pod uwagę to poszerzone znaczenie *przedsiębiorczości*. To szersze pojęcie sprzyja wymianie i wzajemnej formacji między różnymi typologiami *przedsiębiorczości* z przepływem umiejętności ze świata *non profit* do świata *profit* i odwrotnie, ze świata publicznego do świata znamionującego społeczeństwo obywatelskie, od świata wysoko rozwiniętych gospodarek do świata krajów znajdujących się na drodze rozwoju.

Również „władza polityczna” ma *znaczenie wielostronne*, o czym nie można zapominać w dążeniu do realizacji nowego ładu ekonomiczno-produkcyjnego, społecznie odpowiedzialnego i na miarę człowieka. Tak jak zamierza się prowadzić zróżnicowaną *przedsiębiorczość* na poziomie światowym, tak też powinno się propagować władzę polityczną rozłożoną i aktywną na różnych poziomach [Benedykt 2009, s. 49–50].

Jeszcze wcześniej Jan Paweł II w encyklice *Centesimus annus* wymieniał przedsiębiorczość w kontekście kreatywności i inicjatywy w działaniu.

[C]złowiek pracuje z innymi ludźmi, uczestnicząc w „pracy społecznej”, która obejmuje coraz szersze kręgi. Jeśli ktoś wytwarza jakiś przedmiot, to czyni to na ogół nie tylko dla własnego użytku, ale także po to, by inni mogli go używać po zapłaceniu słusznej ceny, ustalonej za wspólną zgodą w drodze wolnej umowy. Otóż właśnie zdolność rozpoznawania w porę potrzeb innych ludzi oraz układów czynników produkcyjnych najbardziej odpowiednich do ich zaspokojenia jest kolejnym ważnym źródłem bogactwa współczesnego społeczeństwa. Istnieje zresztą wiele dóbr, których nie można w odpowiedni sposób wytworzyć pracą pojedynczego człowieka i które wymagają zmierzającej do jednego celu współpracy wielu osób. Zorganizowanie takiego wysiłku, rozplanowanie go w czasie, zatroszczenie się, by rzeczywiście odpowiadał temu, czemu ma służyć, oraz podjęcie koniecznego ryzyka jest dziś także źródłem bogactwa społeczeństwa. W ten sposób staje się coraz bardziej oczywista i determinująca rola zdyscyplinowanej i kreatywnej pracy ludzkiej oraz – jako część istotna tej pracy – rola zdolności do inicjatywy i *przedsiębiorczości*¹⁶ [Jan Paweł II 1991, s. 25]

¹⁶ Por. Enc. *Sollicitudo rei socialis*, 15, s. 528–531.

Także w kontekście systemu gospodarczego opartego na wolności pracy i uczestnictwie.

W tym sensie słusznie można mówić o walce z ustrojem gospodarczym rozumianym, jako system zabezpieczający absolutną dominację kapitału oraz własności narzędzi produkcji i ziemi nad podmiotowością i wolnością pracy człowieka¹⁷. W walce z tym systemem, modelem alternatywnym nie jest system socjalistyczny, który w rzeczywistości okazuje się kapitalizmem państwowym, lecz społeczeństwo, w którym istnieją: wolność pracy, *przedsiębiorczość* i uczestnictwo. Tego rodzaju społeczeństwo nie przeciwstawia się wolnemu rynkowi, ale domaga się, by poprzez odpowiednią kontrolę ze strony sił społecznych i państwa było zagwarantowane zaspokojenie podstawowych potrzeb całego społeczeństwa [s. 28].

Ponadto w kontekście przezwyciężenia uprzedmiotowienia pracownika [por. Gasparski 2017] i umożliwienia własnej aktywności przedsiębiorczej¹⁸.

13. Poglębiamy obecnie refleksję oraz nawiązując do tego, co zostało powiedziane w encyklikach *Laborem exercens* i *Sollicitudo rei socialis*, musimy dodać, że podstawowy błąd socjalizmu ma charakter antropologiczny. Rozpatruje on bowiem pojędynczego człowieka jako zwykły element i część organizmu społecznego, tak że dobro jednostki zostaje całkowicie podporządkowane działaniu mechanizmu ekonomiczno-społecznego; z drugiej strony utrzymuje on, że dobro jednostki można urzeczywistnić nie uwzględniając jej samodzielnego wyboru i niezależnie od przyjęcia przez nią w sposób indywidualny i wyłączny odpowiedzialności za dobro czy zło. Człowiek zostaje w ten sposób utożsamiony z pewnym zespołem relacji społecznych, a jednocześnie zanika pojęcie osoby jako samodzielnego podmiotu decyzji moralnych, który podejmując je, tworzy porządek społeczny. Skutkiem tej błędnej koncepcji osoby jest deformacja prawa, które określa zakres wolności człowieka, a także sprzeciw wobec własności prywatnej. Człowiek bowiem, pozbawiony wszystkiego, co mógłby 'nazwać swoim' oraz możli-

¹⁷ Por. Enc. *Laborem exercens*, 7, s. 592–594.

¹⁸ Zwracaliśmy na to uwagę postulując obywatelską rzeczpospolitą gospodarczą, Gasparski, Rok 2010.

wości zarabiania na życie dzięki własnej *przedsiębiorczości*, staje się zależny od maszyny społecznej i od tych, którzy sprawują nad nią kontrolę, co utrudnia mu znacznie zrozumienie swej godności jako osoby i zamyka drogę do tworzenia autentycznej ludzkiej wspólnoty [s. 25].

Również w kontekście postaci postulowanego systemu gospodarczego, ale bez akceptacji systemu kapitalistycznego stroniącego od etyki i regulacji prawnych oraz moralnych wskazań religijnych.

42. Wróćmy teraz do początkowego pytania: czy można powiedzieć, że klęska komunizmu oznacza zwycięstwo kapitalizmu jako systemu społecznego i że ku niemu winny zmierzać kraje, które podejmują dzieło przebudowy gospodarczej i społecznej? Czy to jest model, który należy proponować krajom Trzeciego Świata, szukającym właściwej drogi rozwoju gospodarczego i politycznego? Odpowiedź jest oczywiście złożona. Jeśli mianem „kapitalizmu” określa się system ekonomiczny, który uznaje zasadniczą i pozytywną rolę *przedsiębiorstwa*, rynku, własności prywatnej i wynikającej z niej odpowiedzialności za środki produkcji, oraz wolnej ludzkiej inicjatywy w dziedzinie gospodarczej, na postawione wyżej pytanie należy z pewnością odpowiedzieć twierdząco, choć może trafniejsze byłoby tu wyrażenie „ekonomia przedsiębiorczości”, „ekonomia rynku” czy po prostu „wolna ekonomia”. Ale jeśli przez „kapitalizm” rozumie się system, w którym wolność gospodarcza nie jest ujęta w ramy systemu prawnego, wprzęgającego ją w służbę integralnej wolności ludzkiej i traktującego jako szczególnie wymiar tejsze wolności, która ma przede wszystkim charakter etyczny i religijny, to wówczas odpowiedź jest zdecydowanie przecząca [s. 34–35].

O tym jak poszczególne religie ujmują przedsiębiorczość piszą autorzy, których artykuły pomieszczone są w drugim rozdziale książki [Gasparski, Ryan, Kwiatkowski 2011]. Rozdział ten rozpoczyna wezwanie do traktowania przedsiębiorczości jako powołania tj. spełniania misji społecznej. Pisze na ten temat brat Robert Sini-co, prezydent The Action Institute for the Study of Religion and Liberty zajmującego się promowaniem społeczeństwa złożonego z ludzi wolnych i cnotliwych. Autor ten wzywa do takiego rozumie-

nia przedsiębiorczości, jakie *implicite* zakłada duchowy wymiar tej aktywności. Jest to „twórcza zdolność do wyobrażenia sobie nowych możliwości i przyjmowania właściwego rozumienia służebności”. Przedsiębiorczość jako duchowe powołanie kojarzona jest z biblijną przypowieścią o talentach¹⁹.

Kolejny artykuł w tym rozdziale napisał Laurent Mortreuil pełniący funkcję sekretarza generalnego International Federation of National Christian Business Leaders (UNIAPAC) z siedzibą w Belgii. Misją tej organizacji jest „upowszechnianie wśród liderów biznesu wizji i praktyki ekonomii służącej ludziom i wspólnemu dobru”. W artykule scharakteryzowano pojęcie dobra wspólnego i duchowej misji przedsiębiorczości. Trzeci artykuł brata Anthony’ego Percy’ego poświęcony jest przedsiębiorczości w świetle katolickiej nauki spo-

¹⁹ Przypowieść o talentach: „14 Podobnie też [jest] jak z pewnym człowiekiem, który mając się udać w podróż, przywołał swoje sługi i przekazał im swój majątek. 15 Jednemu dał pięć talentów, drugiemu dwa, trzeciemu jeden, każdemu według jego zdolności, i odjechał. Zaraz 16 ten, który otrzymał pięć talentów, poszedł, puścił je w obrót i zyskał drugie pięć. 17 Tak samo i ten, który dwa otrzymał; on również zyskał drugie dwa. 18 Ten zaś, który otrzymał jeden, poszedł i rozkopawszy ziemię, ukrył pieniądze swego pana. 19 Po dłuższym czasie powrócił pan owych sług i zaczął rozliczać się z nimi. 20 Wówczas przyszedł ten, który otrzymał pięć talentów. Przyniósł drugie pięć i rzekł: „Panie, przekazałeś mi pięć talentów, oto drugie pięć talentów zyskałem”. 21 Rzekł mu pan: „Dobrze, sługo dobry i wierny! Byłeś wierny w rzeczach niewielu, nad wieloma cię postawię: wejdź do radości twego pana!” 22 Przyszedł również i ten, który otrzymał dwa talenty, mówiąc: „Panie, przekazałeś mi dwa talenty, oto drugie dwa talenty zyskałem”. 23 Rzekł mu pan: „Dobrze, sługo dobry i wierny! Byłeś wierny w rzeczach niewielu, nad wieloma cię postawię: wejdź do radości twego pana!” 24 Przyszedł i ten, który otrzymał jeden talent, i rzekł: „Panie, wiedziałem, żeś jest człowiek twardy: chcesz żąć tam, gdzie nie posiałeś, i zbierać tam, gdzieś nie rozsypałeś. 25 Bojąc się więc, poszedłem i ukryłem twój talent w ziemi. Oto masz swoją własność!” 26 Odrzekł mu pan jego: „Sługo zły i gnuśny! Wiedziałeś, że chcę żąć tam, gdzie nie posiałem, i zbierać tam, gdzieś nie rozsypałeś. 27 Powinieneś więc być oddać moje pieniądze bankierom, a ja po powrocie byłbym z zyskiem odebrał swoją własność. 28 Dlatego odbierzcie mu ten talent, a dajcie temu, który ma dziesięć talentów. 29 Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma. 30 A sługę nieużytecznego wyrzucicie na zewnątrz – w ciemności! Tam będzie płacz i zgrzytanie zębów”, NOWY TESTAMENT Ewangelia wg św. Mateusza, Biblia Tysiąclecia – Pismo, <http://biblia.deon.pl/rozdzial.php?id=361>.

łecznej. Autor nawiązuje do encyklik papieskich, w tym niektórych przytoczonych przez nas powyżej.

W dalszej kolejności w omawianym rozdziale pomieszczone są artykuły poświęcone przedsiębiorczości w judaizmie i islamie. Moses L. Pava pisze, że w religii żydowskiej „zachęcanie do studiowania, znanstwa i edukacji na temat ekonomicznej samowystarczalności jest traktowane jako bardzo istotne”, a „bogactwo jest traktowane jako dobro pośród innych dóbr”. Przedsiębiorca powinien łączyć ekonomiczny dobrostan z korzyściami społecznymi. Wedle tradycji rabinackiej kompletna teoria przedsiębiorczości łączy twórczość, wesołość, władzę, efektywność i niezależność powiązane z kontynuacją, traktowaniem spraw serio, poświęceniem i współzależnością [Ryan 2011, s. 18].

Artykuł dotyczący islamu napisali David Pistrucci i Josiane Fahed-Sreich. Z artykułu tego dowiadujemy się, jak religie mahometañskie i tradycje kulturowe wpływają na biznes i przedsiębiorczość uprawianą w krajach, w których te religie są wyznawane.

Wymiar etyczny przedsiębiorczości w ujęciu luterañskim przedstawiony jest w – nawiązującym do prac z etyki biznesu [Benedyktowicz 1975; Dietl i Gasparski 1997] – artykule *Granice przedsiębiorczości w aspektach etycznych*. Czytamy w nim:

Przedsiębiorczość jest ideą, która ma doprowadzić do istotnych zmian w systemie gospodarczym kraju. Daje ona ludziom prawo do podmiotowości czyli czynnego uczestniczenia w tworzeniu i przekształcaniu gospodarki, w której są inicjatorami działań. Z przedsiębiorczością nie ma natomiast nic wspólnego człowiek, którego celem jest szybkie osiągnięcie wielkiego zysku, głównie za pomocą nielegalnych transakcji. Poważną przeszkodą dla przedsiębiorczości są: brak inwencji i operatywności, niesumienność i nierzetelność, słabość psychiczna, niska kultura osobista, brak kwalifikacji, lenistwo. Granice przedsiębiorczości w aspektach etycznych nie są barierami jej rozwoju, lecz raczej sposobem jej wzmocnienia poprzez przewidywanie zagrożeń. Zapobieganie negatywnym skutkom gospodarowania umożliwia perspektywa etyczna. Dlatego warto promować w polskiej gospodarce postawy etyczne. Ciekawą ofertą jest

etyka ewangelicka, która w krajach wysoko uprzemysłowionych odegrała i dziś jeszcze odgrywa istotną rolę stymulującą procesy rozwoju gospodarczego. Rozwijająca się polska gospodarka potrzebuje ludzi przedsiębiorczych i zaradnych, aby sprostać trudnym wymaganiom Unii Europejskiej. Warto zabiegać o to, aby kształtująca się w Polsce na nowo koncepcja przedsiębiorczości zyskała silne wsparcie etyczne, http://www.luteranie.pl/materialy/ozne_pisma/granice_przedsiębiorczosci_w_aspektach_etycznych,365.html.

Przedsiębiorczość a inne perspektywy

W roku 2009 opublikowany został specjalny numer periodyku „Journal of Business Venturing” poświęcony etyce przedsiębiorczości. Numer ten otwiera artykuł Jareda D. Harrisa, Harry’ego J. Sapienzy i Normana E. Bowiego poświęcony etyce przedsiębiorczości uprawianej przez wcześniejsze dwa dziesięciolecia, tj. w ostatnich latach XX wieku i pierwszych latach wieku XXI. Autorzy ci odnotowują występowanie prac metaetycznych dotyczących różnic i podobieństw etyki przedsiębiorców oraz etyki innych interesariuszy biznesowych. Inne prace dotyczą wymiaru etycznego podejmowania decyzji przez przedsiębiorców. W szczególności pożądana jest moralna wyobraźnia, wrażliwość, rzetelność – co może zwiększać ryzyko zamierzonego przedsięwzięcia. Spotyka się także przedsiębiorców nadmiernie ufnych w powodzenie, co powoduje, że mogą być wykorzystywani przez bardziej oportunistycznych aktorów rynku. Przedsiębiorcy skłonni są raczej do działania aniżeli do refleksji, co powoduje, że nie dość starannie, jeśli w ogóle zastanawiają się nad aspektami etycznymi prowadzonej działalnością. Ponadto są w znacznym stopniu bywają oni zainteresowani odniesieniem własnych korzyści finansowych nawet kosztem innych, nawet jeśli to wymagać może stosowania nieuczciwych praktyk. Te ciemniejsze strony przedsiębiorczości są także analizowane w literaturze z zakresu etyki przedsiębiorczości. Ponadto etycy przedsiębiorczości zastanawiają się nad tym, kiedy odstępstwo od reguł jest przejawem negatywnym łamania norm korporacyj-

nych, a kiedy jest pozytywnym odchyleniem od tego, co hamuje rozwój.

Prace z zakresu etyki przedsiębiorczości to nie tylko prace meta-etyczne. Liczne inne prace dotyczą: modeli podejmowania decyzji przez przedsiębiorców z uwzględnieniem wymiaru etycznego, dylematów, jakie przychodzi rozstrzygać przedsiębiorcom, etycznemu wymiarowi technicznych innowacji, wpływowi etyki organizacyjnej na przedsiębiorczość oraz zastosowaniom teorii interesariuszy. Szczególne zainteresowanie etyków przedsiębiorczości związane jest z tzw. przedsiębiorczością społeczną. Przedsiębiorczość ta dotyczy ulepszeń, zmian społecznych, motywacji zysku w działalności sektora *non-profit*, działalności charytatywnej. Prace z tego zakresu poświęcone są pomiarowi osiągnięć, porównaniom etyki przedsiębiorczości obu rodzajów, celowościowości w etyce przedsiębiorczości społecznej i tradycyjnej etyce przedsiębiorczości. Poza tymi mikroetycznymi pracami występują także prace makroetyczne dotyczące relacji przedsiębiorczości i społeczeństwa oraz przedsiębiorczości i makroekonomii.

Autorzy tego przeglądu zagadnień, poza wymienionymi, wskazują jeszcze takie oto kwestie związane z etyką przedsiębiorczości: jakie inne role odgrywa przedsiębiorczość?, jak wpływa ona na zmianę społeczną?, kiedy jest ona społecznie nieproduktywna?, czego dotyczy etyka możliwości? Sugerują także tematy dalszych badań, a mianowicie: jakie są konsekwencje twórczej destrukcji?, w jakich okolicznościach eksploatacja możliwości jest nie do przyjęcia?, w jaki sposób przedsiębiorcy mogliby odróżnić etycznie wartościowe wytwarzanie wartości od oportunistycznej eksploatacji?, jakie wzorce tworzą czynniki kulturowe lub instytucjonalne wpływające na przedsiębiorczość?, co stanowi społeczną powinność przedsiębiorcy w odróżnieniu od menedżerów w dojrzałych firmach? [Harris et al. 2009, s. 414].

Interesującą próbą odpowiedzi, przynajmniej na niektóre z tych pytań, jest artykuł George'a G. Brenkerta [2009], w którym wskazuje on etykę cnót jako najlepiej odpowiadającą etycznemu wymiarowi

przedsiębiorczości. Brenkert przyjmując za Schumpeterem [1975] tzw. twórczą destrukcję za istotę przedsiębiorczości uważa, że obejmuje ona nie tylko innowacyjność technologiczną, ale także innowacyjność w sferze moralności, polegającą na łamaniu reguł, a nawet zasad etyki i prawa, pod warunkiem jednak, iż przedsiębiorcę cechuje moralna intuicja i wyobraźnia. Czyli że jest to człowiek z charakterem wyznaczonym przez dążenie do pełniejszej egzystencji ceniącej: ryzyko, odwagę, wytrwałość, tolerancję, współzawodnictwo, dynamizm, osiągnięcia, indywidualną wolność i inicjatywę oraz rozwój możliwości i rozszerzanie pola działań. Przedsiębiorca jest więc swego rodzaju artystą biznesowym, jak się wydaje. Cytowany autor zwraca uwagę na podwójną rolę przedsiębiorcy jako autora pomysłu, ergo wynalazcy tego, co ma być wytwarzane oraz pomysłodawcy sposobu zorganizowania procesu wytwarzania i oferty handlowej.

Na przedsiębiorczość negatywną zwraca uwagę książka *Złapać frajera: Ekonomia manipulacji i oszustwa* wydana ostatnio przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, której autorami są George A. Akerlof i Robert J. Shiller, amerykańscy nobliści w dziedzinie ekonomii. Autorzy ci przedstawiają dobrze udokumentowane przypadki tzw. *phishingu*, tj. „łowienia” niedoinformowanych bądź naiwnych, a także łatwowiernych konsumentów lub partnerów biznesowych.

Jeżeli ludzie biznesu będą zachowywać się całkiem egoistycznie, mając na względzie jedynie własne interesy – tak jak to zakłada teoria ekonomii – to system wolnorynkowy nieuchronnie będzie generował rozliczne próby manipulacji i oszustwa. Problem nie polega na tym, że w naszym otoczeniu jest wielu złoczyńców. Większość naszych obywateli respektuje reguły gry w swoich dążeniach do zapewnienia sobie godziwych warunków życia. Ale ostra konkurencja popycha przedsiębiorców w kierunku stosowania chwytów marketingowych niekoniecznie uczciwych. Rozliczne próby manipulacji w celu wyłudzenia naszych pieniędzy, a nawet przejawy zwykłych oszustw – nieuniknione na wolnym rynku – skłaniają nas do nabywania wielu produktów, których w istocie rzeczy w ogóle nie potrzebujemy, a nawet przepłacania za nie, i do podejmowania się prac i zajęć mało sensownych i niedających satysfakcji.

I dalej:

Książkę tę napisaliśmy jako zwolennicy systemu wolnorynkowego, którzy pragną dopomóc ludziom znaleźć właściwe miejsce w tym systemie. Dobrze wiemy, że system ten obfituje w rozmaite kombinacje i sztuczki. Musimy nauczyć się jak poruszać się w tym skomplikowanym systemie (nie wolnym od rozmaitych przekrętów i oszustw), aby zachować swą godność i uczciwość. Potrzebujemy też pewnej zachęty do tego, aby żyć i działać w tym zwariowanym świecie.

Co zaś się tyczy aktorów gry w przedsiębiorczość²⁰ – przedsiębiorców i konsumentów to:

Książkę tę dedykujemy konsumentom, którzy muszą uważać na różne sztuczki marketingowe stosowane wobec nich. Dedykujemy ją także uczciwym przedsiębiorcom, również przerażonym niekiedy poziomem cynizmu panującego w sferze biznesu i często zmuszonych do podejmowania niegodnych działań [Akerlof, Shiller 2017, s. ix].

Trafna, choć pesymistyczna, jest konstatacja cytowanych noblistów:

Nie trzeba tego długo objaśniać i uzasadniać. Współczesna ekonomia nie potrafi się uporać z problemami wywołanymi przez rozmaite oszustwa i szachrajstwa [Akerlof, Shiller 2017, s. 200].

²⁰ Przypomnijmy co pisał na ten temat Stanisław Lem: „Jest chyba oczywiste, że pisząc podówczas [w okresie PRL – *W.W.G.*], musiałem w trudny do określenia sposób baczyć na bezkolizyjne wymijanie Charybdy, czyli cenzury socjalistycznego ustroju. Nie wziąłem pod groźną uwagę Scylli kapitalizmu wraz z jego pazernością, działającą pod bezwzględnym pożądaniami zysku. Wszystkie sztuki technokratyczne i technofilne, jakimi wabią nas dzisiejsi producenci i futurologowie, gotowi na wszystko, ażeby zespolić wszelkie możliwe rodzaje elektronicznej i elektromagnetycznej łączności, ażeby ich zbiorniki poumieszczać na okołozemskich orbitach, ażeby posyłać strumienie impulsów demonstrujących obrazy i fabuły coraz trywialniejsze, coraz większej ilości uzależnionych od technowizji ludów, przy zastosowaniu dobrowolnych musów, a zarazem przy zabajczaniu tłumów (przeważnie tłumów samotnych) obietnicami świetlanej przyszłości, której czary będą wprost proporcjonalne do ilości transponderów, programów, kabli, jako też kosmicznych przekaźników..., wszystko to razem unaocznia mi użytek jaki ludzie robią a wszelkich innowacji, rozszerzając tym samym i uniwersalizując powszechne panowanie konsumeryzmu” [Lem 2000, s. 118–119].

Dodajmy, że w związku z przyjmowaniem biznesowych wzorów zachowań w działaniach pozabiznesowych, przede wszystkim w polityce i administracji publicznej, przenoszone są na te sfery aktywności nie tylko pozytywne cechy działań biznesowych, ale także występujące w tych działaniach cechy negatywne – manipulacje i oszustwa, jak określają je cytowani nobliści. W związku z tym przestrogi noblistów należy odnosić również do tych sfer aktywności społecznej, w których wykorzystywane są wzorce biznesowe. Słowem stosować zasadę ograniczonego zaufania, bowiem zdarza się, że „prawo nie zawsze prawo znaczy, a sprawiedliwość – sprawiedliwość”, jak pisał poeta²¹ oraz na co w związku z kwestią wolności gospodarczej zwracał uwagę Jan Paweł II w cytowanej powyżej encyklice.

W odróżnieniu od Akerlofa i Shillera inny autor amerykański Kevin Kelly związany z Internetem i sztuczną inteligencją przedstawia z optymizmem determinizm technologiczny, tj. „jak inteligentne technologie zmieniają naszą przyszłość”, jak głosi podtytuł książki *Nieuniknione* [2017]. Zdaniem Kelly’ego:

W samej naturze technologii jest pewne skrzywienie, które zawsze pcha w taką, a nie inną stronę. [...] Mówię tutaj o takim typie tego co nieuniknione w rzeczywistości cyfrowej, który jest wynikiem rozpędu. Impetu odbywającej się na naszych oczach technologicznej zmiany. [...] Musimy ucywilizować i okiełznać te nowe odkrycia z całym dobrodziejstwem inwentarza. Uda się to tylko pod warunkiem naszego głębokiego zaangażowania, doświadczenia z pierwszej ręki i bacznej akceptacji [Kelly 2017, s. 13–15].

A więc technologia wyznacza kierunki, a przedsiębiorczość konkretyzuje rozwiązania. Nawet etyka zostanie poddana wpływowi sztucznej inteligencji,

zrobotyzowane samochody trzeba będzie nauczyć zasad pierwszeństwa i reguł postępowania. Bezpieczeństwo pieszych może być ważniejsze niż bezpieczeństwo kierowców. Wszystko co ma

²¹ J. Tuwim, *Modlitwa (Kwiaty polskie)*.

choćby niewielką swobodę podejmowania decyzji i opiera się na określonych zasadach również będzie potrzebować inteligentnego kodeksu etyki [Kelly 2017, s. 56].

Dzięki Internetowi przedsiębiorczość się demokratyzuje aktywizując wielu „wcześniej pasywnym konsumentom stać się aktywnymi twórcami” [Kelly 2017, s. 35]. Powstała dzięki temu liczna społeczność swego rodzaju spontanicznych mikroprzedsiębiorców. Natomiast sztuczna inteligencja [AI *artificial intelligence*] powoduje, że „niemal wszystko, co tylko przyjdzie nam na myśl, może stać się nowe, inne i więcej warte [...] Prawdę mówiąc, plany biznesowe kolejnych 10 tysięcy start-upów są łatwe do przewidzenia: weź X i dodaj AI. Znajdź coś co można ulepszyć przez dodanie sztucznej inteligencji i zrób to” [Kelly 2017, s. 53].

Kelly – odnotowując, że „udostępnianie tego co się stworzyło w Internecie jest przyjmowane jako standard” – określa to jako dążenie do „cyfrowego socjalizmu” lub, jak chcą futurologicy – „ekonomii współdziałania” czy „ekonomią współpracy”. Nie jest to socjalizm naszych dziadków, jak pisze Kelly, czy socjalizm – tzw. realny – o którym pisał Jan Paweł II w cytowanej powyżej encyklice. „Polityczny socjalizm starej szkoły był narzędziem państwa, cyfrowy socjalizm obywateli się bez niego. Ten nowy rodzaj socjalizmu funkcjonuje obecnie w domenie kultury i gospodarki, póki co w ogóle nie odnosi się do sprawowania rządów” [Kelly 2017, s. 192–194].

Obecnie wiele rzeczy można bezpłatnie kopiować, pisze Kelly, ale nie wszystko. „Czego zatem nie da się skopiować? Na przykład zaufania. Zaufania nie da się powielić w dużych ilościach. Zaufania nie da się kupić hurtowo. Nie da się pobrać zaufania z Internetu ani zapisać w bazie danych czy przechowywać w magazynie. Nie da się po prostu skopiować czyjegoś zaufania. Na zaufanie trzeba sobie zasłużyć, z czasem. Nie da się go sfingować ani podrobić (a przynajmniej nie na długo)” [s. 99]. Zaskakujące, że Kelly nie wskazuje książki Michaela Sandela, wykładowcy Uniwersytetu Harvarda, który parę lat wcześniej opublikował książkę *Czego nie można kupić za pieniądze: Moralne granice rynku* [2012]. Oto co pisał Sandel:

Żyjemy w czasach, gdy prawie wszystko można kupić lub sprzedać. W ciągu ostatnich trzech dekad rynek i wartość rynkowa zaczęły rządzić naszym życiem. Ten stan nie jest konsekwencją naszego świadomego wyboru, ale raczej czymś co nas spotkało.

Kryzys finansowy w 2008 r. był swego czasu postrzegany jako rodzaj kary moralnej za bezkrytyczną fascynację rynkiem widoczną w całym politycznym spektrum na przestrzeni trzech dekad. [...] Epoka triumfalizmu rynków osiągnęła swój niechlubny kres. Teraz powinien nadejść czas moralnych podsumowań i Moralna pustota współczesnej polityki ma kilka przyczyn. Jedną z nich jest próba wykluczenia pojęcia dobrego życia z publicznego dyskursu. [...] Rynek nie grozi palcem. Nie robi różnicy między preferencjami szlachetnymi i niskimi. Każda ze stron transakcji sama decyduje jaką wartość przypisuje temu co podlega wymianie. [...] Jednak nasz opór przed angażowaniem się w spory moralne i duchowe, wraz z naszą przychylnością wobec rynku, wiele kosztuje; pozbawił on dyskurs publiczny moralności i energii obywatelskiej, przyczyniając się do rozwoju technokratycznego i zarządczego podejścia do polityki, które dziś widać w wielu społeczeństwach. [...] Głupotą byłoby oczekiwać, że dyskurs publiczny oparty na solidniejszych podstawach etycznych, nawet w najlepszym wydaniu, doprowadziłby do obopólnej zgody w każdej kontrowersyjnej sprawie. Na pewno jednak sprzyjałby zdrowszemu życiu publicznemu i uświadomiłby nam jaką cenę płacimy za życie w społeczeństwie, w którym wszystko jest na sprzedaż [Sandel 2012, s. 18 i 27–28].

Podobne stanowisko zajmował jeszcze wcześniej George G. Brenkert:

Etyka przedsiębiorczości powinna identyfikować i uznawać granice rynków. Nie wszystko może i powinno być rynkiem lub rynkową możliwością. Nie każda rzecz, która może być sprzedawana przez kogoś z przedsiębiorczym zacięciem jest tym co powinno być przedmiotem sprzedaży [Brenkert 2011, s. 117].

Zakończenie

Konkludując, przedsiębiorczość wymaga odpowiedzialności. Nie wystarczy bowiem sama pomysłowość, twórcza destrukcja i innowacyjność w tym co oferowane do sprzedaży. Niezbędne jest uwzględnianie bliższych i dalszych konsekwencji proponowanych rozwiązań. Przedsiębiorczość to nie jedynie kreowanie biznesu, ale także, a może przede wszystkim, troska o to jak organizujemy współczesne społeczeństwo – pisze Brenkert w zakończeniu cytowanego artykułu, dodając, że to właśnie wymaga oceny etycznej [Brenkert 2011, s. 118]. Zatem, jak głosi imperatyw technologiczny²², [p]odejmuj tylko takie projekty i pomagaj wdrażać tylko takie rozwiązania, jakie nie narażą na szwank dobra powszechnego i wzbudzają czujność przeciw wszelkim takim przedsięwzięciom, jakie nie spełniają tego warunku [Bunge 1985, s. 310].

LITERATURA

- Adam, J. H., 1989, *Longman Dictionary of Business English*, Longman–York Press, Burnt Mill, Harlow, Essex.
- Airaksinen, T., 2017, *Professor Gasparski on Design and Entrepreneurship*, „Zagadnienia Naukoznawstwa”, 2 (212), s. 135–147.
- Akerlof, G.A., Shiller, R.J., 2017, *Złapać frajera: Ekonomia manipulacji i oszustwa*, tłum. Z. Matkowski, Warszawa: Polskie Towarzystwa Ekonomiczne.
- Benedykt XVI, 2009, *Encyklika «Caritas in veritate» Ojca Świętego Benedykta XVI* [http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/encykliki/caritas_in_veritate_or_29062009.html].

²² „Racja za uznaniem etyki filozoficznej i prakseologii za technologie, a dokładnie za technologie filozoficzne, jest następująca. Technologia dotyczy projektowania i planowania, eksploatacji i naprawiania. Tego też dotyczą filozofia moralna i prakseologia. Istotnie, dostrzeżenie problemu moralnego lub prakseologicznego, wzięcie zań odpowiedzialności oraz wskazanie środków rozwiązania go w świetle dostępnej wiedzy i zasobów może być traktowane jako problem technologiczny. Z drugiej strony, gdy mamy do czynienia z problemem technologicznym dowolnego poziomu, wymaga on odwołania się do ogólnych pojęć i zasad prakseologii. Zaś potraktowanie problemu ze społeczną odpowiedzialnością wymaga pewnych pojęć i zasad etycznych” [Bunge 1999].

- Benedyktowicz W., 1975, *Co powinniśmy zrobić. Zarys ewangelickiej etyki teologicznej*, Warszawa.
- Bocheński, J. M., 1993, *Przyczynek do filozofii przedsiębiorstwa przemysłowego*, w: tegoż, *Logika i filozofia*, Warszawa: PWN, s. 162–186.
- Brenkert, G. D., 2009, *Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing”, Vol. 24:1, s. 448–464.
- Brenkert, G. D., 2011, *Entrepreneurship, Ethics, and the Good Society*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, eds, *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 85–128.
- Bunge, M., 1985, *Treatise on Basic Philosophy*, Vol. 7: *Epistemology & Methodology*, III: *Philosophy of Science and Technology*, Part II: *Life Science, Social Science and Technology*, Reidel, Dordrecht.
- Bunge, M., 1999, *Ethics and Praxiology as Technologies*, „Society for Philosophy and Technology E-Journal”, No 4.
- Dietl, J., Gasparski, W., *Etyka biznesu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Franciszek, 2015, *Encyklika Laudato si'*, Libreria Editrice Vaticana, [http://w2.vatican.va/content/francesco/pl/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si.html].
- Fu-Lai Yu, T., 1999, *Toward a Praxeological Theory of the Firm*, „Review of Austrian Economics”, 12:1, s. 25–41.
- Gasparski, W., 2001, *Przedsiębiorczość – ujęcie prakseologiczne*, w: *Kreowanie nowego*, Warszawa: Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, s. 145–160.
- Gasparski, W. W., 2011a, *Editorial*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 9–10.
- Gasparski, W. W., 2011b, *Entrepreneurship from a Praxiology Point of View*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski (eds), 2011, *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 23–36.
- Gasparski W. W., 2015, *The Stakeholder Organization Theory And Its Systemic Foundation Revisited*, w: B. Fryzel (ed.), *The True Value of CSR: Corporate Identity and Stakeholder Perceptions*, New York: Palgrave, s. 49–62.
- Gasparski, W., Rok, B., red., 2010, *Ku obywatelskiej Rzeczypospolitej gospodarczej*, Warszawa: Poltext.
- Gasparski, W., 2017, *Co/kto jest produktem organizacji?*, „Prakseologia”, nr 159, s. 5–12.
- Harris, J. D., Sapienza, H. J. Bowie, N. E., 2009, *Ethics and entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing”, Vol. 24:1, s. 407–418.
- Jan Paweł II, 1991, *Centesimus annus*, [http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/centesimus_1.html].
- Kelly, K., 2017, *Nieuniknione: Jak inteligentne technologie zmieniają naszą przyszłość*, Warszawa: Poltext.
- Kotarbiński, T., 1999, *Pozytywne i negatywne formy współdziałania*, w: tegoż, *Prakseologia Cz. I, Dzieła wszystkie*, Wrocław: Ossolineum, s. 399–407.
- Mortreuil, L., 2011, *The Profit of Value: Christian Vision of Corporate Social Responsibility*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 177–194.
- Kirzner, I.M., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

- Kirzner, I.M., 1979, *Perception; Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M., 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.
- Langlois, R.N., P.L. Robertson, 1995, *Firms; Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*, London: Routledge.
- Lem, S., 2000, *Okamgnienie*, Kraków: Wydawnictwo Literackie, s. 118–119.
- Pava, M. L., 2011, *The Spirit of Jewish Entrepreneurship*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 211–220.
- Percy, A., 2011, *Entrepreneurship and Catholic Social Teaching*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA)–London (UK): Transaction Publishers, s. 195–210.
- Pistrui, D. and Fahed-Sreik, J., 2011, *Towards an Understanding of Islam and Muslim Entrepreneurship in the Middle East*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA) – London (UK): Transaction Publishers, s. 221–236.
- Pszczółowski, T., 1978, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław: Ossolineum.
- Ryan, L. V., CSV, 2011, *Introduction*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA) – London (UK): Transaction Publishers, s. 11–22.
- Sandel, M., 2012, *Czego nie można kupić za pieniądze: Moralne granice rynku*, tłum. A. Chromik, T. Sikora, Warszawa: Kurhaus.
- Schumpeter, J. A., 1975, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd ed., New York: Harper Colophon Books.
- Schutz, A., 1967, *The Phenomenology of Social World*, Evanston, Ill: Northwestern University Press.
- Schutz, A., 1976, *On Phenomenology and Social Relations*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Sirico, R. A., 2011, *The Entrepreneurial Vocation*, w: W. W. Gasparski, L. V. Ryan, CSV, S. Kwiatkowski, (eds), *Entrepreneurship: Values and Responsibility*, New Brunswick (USA) – London (UK): Transaction Publishers, s. 153–176.
- Weber, M., 1964, *The Theory of Social and Economic Organization*, IL: The Free Press.

Summary

Entrepreneurial Activities, Praxiology and Ethics

The article presents the basic elements of entrepreneurial activities considered from the point of view of praxeology and ethics, in reference to previous foreign and domestic publications. The praxiological approach to entrepreneurship was outlined both according to the praxiology derived from Kotarbiński's school and Misesian praxeology. The characteristics of entrepreneurship related to monotheistic religions were presented, while the fragments of the papal encyclicals in which they refer directly to entrepreneurship activities are quoted. Issues related to the ethical dimension of entrepreneurship were

noted, with particular emphasis on the manipulations and frauds of the contemporary business and economy criticized in the literature. Responsible entrepreneurship should observe the technological imperative.

Key words: ethics, technological imperative, praxiology, entrepreneurship, religion and entrepreneurship

Conduct Capital Buffer jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym

Monika Swaczyna-Pruchnik

Instytut Nauk Politycznych PAN

monika.swaczyna@gmail.com

W ostatnich latach zachowania banków znacznie odbiegały od pożądanych standardów etycznych, o czym świadczy rosnąca skala kar finansowych nakładanych na instytucje finansowe. Według wiedzy autora brakuje obecnie w Polsce szczegółowych badań dotyczących etyki w bankowości, co uniemożliwia ocenę, na ile etyczne są instytucje kredytowe. W efekcie głównym miernikiem poziomu etyki w danej instytucji jest obecnie wysokość kar nakładanych przez organy administracyjne, UOKiK lub KNF. Jednocześnie wydaje się, że brakuje obecnie regulacji i rekomendacji odnoszących się kompleksowo do pojęcia *conduct*, za czym idzie brak kompetencji którejkolwiek organu do „wymuszenia” na instytucjach finansowych, by zachowywały się bardziej etycznie. W Wielkiej Brytanii od kilku lat prowadzone jest nowatorskie badanie poziomu przestrzegania norm etycznych

w bankach. Aby mechanizm premiowania zachowań etycznych był skuteczny, musi motywować do działania przede wszystkim akcjonariuszy banku, a nie jego szeregowych pracowników. W niniejszym opracowaniu zaproponowano nowe rozwiązanie regulacyjne mające na celu nagradzanie etycznych zachowań banków. Polegałoby ono na okresowej ocenie, na podstawie badania ankietowego oraz jakościowego (będącego rozbudowaną wersją przytoczonego badania z Wielkiej Brytanii), jak bardzo etyczny w swoich działaniach biznesowych jest dany bank. Na podstawie wyniku takiego badania, KNF mógłby obniżyć lub podnieść miękki wymóg kapitałowy o jeden punkt procentowy.

Słowa kluczowe: etyka, finanse, sektor bankowy, regulacje, bufory

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest zaproponowanie nowego instrumentu regulacyjnego, który miałby premiować etyczne zachowania w polskim sektorze bankowym. Struktura eseju składa się z czterech części.

W części pierwszej dokonano wprowadzenia do analizowanej problematyki. Zaprezentowano jak złożone jest zagadnienie etyki w bankach (tzw. *conduct*), dlaczego istotne jest, aby banki zachowywały się etycznie i jakie ma to implikacje dla całego sektora finansowego. Wskazano również, że zachowania banków w ostatnich latach znacznie odbiegały od pożądaných standardów etycznych, przy rosnącej skali kar finansowych nakładanych na banki. Autor spekuluje, że rynek nie jest obecnie w stanie uwzględnić w ocenie banku, jak bardzo etyczny jest jego model biznesowy. Dzieje się tak, mimo analizowania nakładanych przez KNF kar, monitorowania poziomów spełniania przez banki formalnych wymogów nadzorczych oraz dostępności ogólnych informacji pochodzących z przeprowadzanych przez nadzór kontroli, badań i ocen. Informacje o poziomie etyczności są w obecnym stanie prawnym znacznie rozproszone i nie są skupione w jednym dedykowanym temu zagadnieniu akcie prawnym, regulacji czy rekomendacji¹.

W części drugiej zaprezentowano strukturę nowatorskiego badania poziomu przestrzegania norm etycznych w bankach, jakie od kilku lat przeprowadzane jest w Wielkiej Brytanii. Wskazano jego zalety oraz wady, zakres przedmiotowy, sposób przeprowadzania oraz skutki badania.

¹ Do obecnych przykładów rekomendacji zawierających postanowienia dotyczące tematu etyczności zaliczyć można w Polsce: i) Kodeks Etyki Bankowej (ZBP), ii) Rekomendacje Komisji Etyki Bankowej przy Związku Banków Polskich dla sektora bankowego w zakresie obsługi seniorów (ZBP), iii) do pewnego stopnia można do tego również zaliczyć Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych (KNF). Na poziomie europejskim postanowienia traktujące o etyczności również można znaleźć w wielu regulacjach tak prawa wtórnego UE (i) MIFID, ii) CRR/CRDIV, iii) EMIR), jak i wytycznych i standardów pochodzących od agencji unijnych (i) EBA, ii) ESMA).

W części trzeciej, na podstawie przeglądu literatury autorka wskazuje, że aby mechanizm premiowania zachowań etycznych był skuteczny, musi motywować do działania przede wszystkim akcjonariuszy banku. Zestawiając to z faktem, że dla inwestorów kluczowym wskaźnikiem wpływającym na atrakcyjność spółki jest zwrot na kapitale, zasugerowano, iż instrument regulacyjny powinien być powiązany z tym wskaźnikiem. Dokonano również ogólnego przedstawienia struktury obowiązujących wymogów kapitałowych oraz przytoczono szereg badań uzasadniających istnienie przestrzeni dla zwiększenia poziomu wymogów kapitałowych, zachowując przy tym rentowność banków.

W ostatniej części artykułu zaproponowano nowe rozwiązanie regulacyjne mające na celu premiowanie etycznych zachowań w sektorze finansowym. Polegałoby ono na okresowej ocenie etyczności banków w Polsce, przeprowadzanej na podstawie badania ankietowego oraz jakościowego (będącego rozbudowaną wersją brytyjskiego badania przytoczonego w części drugiej). Na podstawie wyniku takiego badania KNF mogłby obniżyć lub podwyższyć wymóg kapitałowy (wynikający z oceny tego, jak bardzo etyczne są biznesowe działania banku), nałożony uprzednio z mocy ustawy na wszystkie banki.

Definicja etyki w bankowości

Pojęcie *conduct*, dalej przez autora rozumiane tożsamo z etyką w finansach², jest zagadnieniem niezwykle złożonym. Nie ma jednej,

² Angielskie słowo *conduct* jest przyjętym terminem w literaturze. Stosowane są jednak inne określenia terminologiczne: EBA stosuje w wytycznych „Wytyczne dotyczące wspólnych procedur i metod stosowanych w ramach procesu przeglądu i oceny nadzorczej”. EBA/GL/2014/13 z 19 grudnia 2014 r. pojęcie „Ryzyko postępowania”, natomiast KNF, w Metodocyce badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych (Metodyka BION) „Ryzyko prowadzenia działalności (postępowania – ang. *conduct risk*), w tym relacje z klientami – rzeczywiste lub potencjalne ryzyko strat, jakie może ponieść dana instytucja w wyniku niewłaściwego świadczenia usług finansowych, w tym umyślnego uchy-

szczegółowej definicji tego terminu. Na przestrzeni lat wielu przedstawicieli akademii podejmowało próby zdefiniowania pojęcia etyki w bankowości, odwołując się do standardów moralnych wypracowanych przez starożytnych filozofów i odnosząc ich rozważania do realiów współczesnego świata finansów [Murdoch 2015; Perezts 2015; Kosłowski 2011]. Pozwoliło to na wypracowanie ogólnego zestawu pożądaných w sektorze finansowym wartości.

Wciąż nie wypracowano jednak konsensusu co do szczegółowej i zamkniętej definicji pojęcia *conduct*. Badanie tego problemu wymaga, więc wpiery podjęcia próby zdefiniowania czym jest *conduct* oraz wynikające z jego niedochowania ryzyko³. Dlatego w dalszej części autor zaprezentował jak pojęcie etyki w bankowości, *conduct*, *mis-conduct* oraz *miss-selling* jest interpretowane przez wybrane instytucje uznawane w branży za wiodących promotorów zachowań etycznych w finansach.

Organizacje takie jak, Banking Standard Board (dalej BSB)⁴, CCP Research Foundation (dalej CCPRF)⁵ czy Reuters w raporcie *Culture and Conduct Risk*⁶ nie definiują pojęcia *Conduct*. W zastępstwie, w swoich opracowaniach skupiają się na definicjach kosztów, politykach, mechanizmach i wskazówkach dotyczących zarządzania, a mających prowadzić do osiągnięcia zgodności z modelem zachowania zgodnym z pojęciem etyki w finansach.

Brytyjski Financial Conduct Authority (dalej FCA) definiuje *conduct* jako „osiąganie pożądaných wyników dla klientów (ang. *custo-*

bienia lub zaniedbania, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf_177735_metodyka_bion_banki_2017_53997.pdf.

³ Z uwagi na obszerność problemu, autor świadomie nie dokonuje w poniższym artykule próby własnego zdefiniowania tego, czym jest etyka, zachowanie etyczne, *conduct* lub *mis-conduct*.

⁴ BSB jest związkiem 30 największych brytyjskich banków, które finansują jego działania z własnych składek.

⁵ *Culture and People Research Foundation*, www.cpresearchfoundation.com/index [dostęp 14.01.2019].

⁶ *Culture and Conduct Risk Report*, legal.thomsonreuters.com/en/insights/reports/culture-and-conduct-risk-2018 [dostęp 12.03.2018].

mer outcomes), przy minimalizowaniu sytuacji mogących działać na niekorzyść klientów, zaszkodzić dobrej reputacji banku lub zagrozić stabilności rynku finansowego”⁷. Nacisk położony jest na to jak instytucje finansowe mierzą i zarządzają tym ryzykiem, oraz jaki poziom ochrony zapewniają swoim konsumentom.

Często pojęcie *conduct* jest definiowane poprzez odniesienie do ryzyka wynikającego z niedochowania zasad etycznych, tzw. *mis-conduct*. Po globalnym kryzysie finansowym z lat 2007–2009, ryzyko to systematycznie rosło z powodu przyjmowania coraz bardziej rygorystycznych przepisów dotyczących pośrednictwa finansowego oraz rosnących oczekiwań i świadomości zarówno klientów, jak i organów regulacyjnych sektora bankowego.

Według Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (dalej EBA) ryzyko *mis-conduct* „oznacza obecne lub potencjalne ryzyko strat poniesionych przez instytucję w wyniku niewłaściwego świadczenia usług finansowych, w tym przypadków umyślnego lub niedbałego działania”⁸.

Jedną z wartych przytoczenia definicji ryzyka *mis-conduct* jest zaprezentowana przez A. Resti „obecne lub potencjalne ryzyko strat poniesionych przez instytucję w wyniku nieodpowiedniego świadczenia usług finansowych, w tym przypadków umyślnego zaniedbania służbowego” [Resti 2017]. Obejmują ona nieuprawnioną sprzedaż produktów finansowych klientom detalicznym i profesjonalnym, manipulację rynkami finansowymi, naruszenie przepisów na przykład w odniesieniu do podatków, prania pieniędzy, terroryzmu.

Na poziomie krajowym i europejskim istnieją wytyczne odwołujące się w definicji *conduct risk* do nieuczciwej sprzedaży (*mis-selling*)

⁷ Financial Conduct Authority, www.fca.org.uk/firms/5-conduct-questions-feedback/question-1-conduct-risk-identification [dostęp 1.03.2019].

⁸ European Banking Authority, European Securities and Markets Authority, *Consultation paper – Joint ESMA and EBA Guidelines on the assessment of the suitability of members of the management body and key function holders under Directive 2013/36/EU and Directive 2014/65/EU*, No. EBA/CP/2016/17, 2016, s. 89.

czy zarządzania bankowego (EBA⁹ oraz Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych, dalej ESMA¹⁰).

Europejska Rada Ryzyka Systemowego, podobnie do EBA, określa ryzyko *conduct* jako ryzyko niewłaściwego, nieetycznego lub nielegalnego zachowania części zarządu banku lub jego pracowników¹¹. Obejmuje to sposób, w jaki traktowani są klienci, inwestorzy, czy i jak częste są przypadki sprzedaży niewłaściwych produktów niewłaściwym klientom lub w niewłaściwy sposób (*mis-selling*), nieprzestrzegania regulacji lub manipulacja rynkami. Dookreślenie precyzuje, że ryzyko to może wynikać z zamierzonych działań lub zaniedbań czy niewłaściwych praktyk, ram proceduralnych lub poziomu świadomości i wyszkolenia kadr.

Warto zauważyć, że niezależnie od braku konsensusu w sprawie definicji nawet pomiędzy instytucjami unijnymi, w jednej czwartej organów i agencji unijnych związanych z rynkiem finansowym powołano specjalne zespoły lub jednostki odpowiedzialne za zarządzanie ryzykiem *mis-conduct*, a ponad połowa z nich uwzględnia ryzyko *mis-conduct* w swoich programach kontroli nadzorczej [Resi 2017].

Często również definiuje się *conduct* poprzez wyliczenie kosztów wynikających z niezgodnego z nim postępowania¹². Inne¹³ definicje

⁹ EBA *Guidelines on internal governance containing specific principles that banks should apply to address misconduct risk*, GL 44, 2011 oraz Wytoczne dotyczące wspólnych procedur i metod stosowanych w ramach procesu przeglądu i oceny nadzorczej EBA/GL/2014/13 z 19 grudnia 2014 r.

¹⁰ ESMA, *Guidelines on remuneration policies and practices aimed at preventing distorted incentives leading individuals to misconduct*, 11.06.2013.

¹¹ European Systemic Risk Board, *Report on misconduct risk in the banking sector*, Frankfurt 2015.

¹² Co będzie przedmiotem bardziej szczegółowej analizy w dalszej części artykułu.

¹³ Inne definicje wyliczone są w raporcie Management Solutions, *Conduct risk framework: industry trends and challenges (special report)*, Madryt 2016, i obejmują: „ryzyko *conduct* na rynku to ryzyko utraty lub szkody dla konsumentów i kontrahentów wynikające z niepożądanych praktyk rynkowych ze strony instytucji i / lub jej przedstawicieli, i / lub ich niezdolności lub braku chęci do spełnienia wymagań rynku i wymagań biznesowych” (Australian Securities and Investments Commission, *Market Supervision Update*, Issue 57, 2015); „Ryzy-

są równie ogólne i opierają się na każdorazowej analizie przypadku, lub na wyliczeniu przykładowych działań i czynności niezgodnych z ideą etyki¹⁴. Niektóre instytucje uznają nawet, że wprowadzenie szczegółowej i zamkniętej definicji tego pojęcia jest nie tyle zbędne, o ile nawet niepożądane¹⁵.

Wielość i niejednoznaczność przytaczanych przez autorów definicji pokazuje, jak niezwykle trudnym jest określenie tego, jaki jest desygnat pojęcia etyczny bank (czy etyczny doradca finansowy). Istnieje jednak powszechna zgodność co do faktu, że z uwagi na specjalną rolę banków w społeczeństwie, powinny postępować szczególnie etycznie lub wręcz być przykładem wzorcowej etycznej postawy [Stroński 2012; Świeszczak 2012; Osińska 2015], a podstawą zachowania etycznego jest stawianie interesu i dobra klientów ponad własnymi korzyściami finansowymi.

W ostatnich latach zaczynają być publikowane artykuły naukowe traktujące o potencjalnym wpływie zachowania etycznego na wyniki finansowe banków [Murdoch 2015; Perezts 2015; Kosłowski 2011]. Przykładowo R. Halamka i P. Teply [2017, s. 330–344] oraz JJ. Herrera [2016] analizowali, z zastosowaniem modeli ekonometrycznych, różnice w wynikach finansowych banków zaklasyfikowanych jako etyczne, w zestawieniu z bankami uznanymi za nieetyczne. Interesującym są również opracowania S. Maascu [2010] i F. Climent [2018]. F. Climent w swoim badaniu podzielił banki na dwie grupy: konwencjonalne oraz etyczne. Banki konwen-

ko *conduct* działalności rozumiane jest jako ryzyko szkód dla konsumentów wynikających z niewłaściwych produktów, które trafiają w niepowołane ręce, a także dla społeczeństwa, które nie może uzyskać dostępu do właściwych produktów”, Monetary Authority of Singapore, *MAS’ framework for impact and risk assessment of financial institutions*, Monetary Authority of Singapore, 2007; „Ryzyko *conduct* oznacza bieżące lub potencjalne ryzyko strat poniesionych przez instytucję w wyniku niewłaściwego świadczenia usług finansowych, w tym umyślnego lub wynikającego z zaniedbania działania”, Financial Conduct Authority, *FCA Risk Outlook 2013*, FCA, Londyn 2013.

¹⁴ United States Supreme Court, sprawa *Jacobellis v. Ohio*, 1964.

¹⁵ European Systemic Risk Board, *Report on misconduct risk in the banking sector*, Frankfurt 2015, s. 5.

cjonalne wykazywały wyższe zyski w krótkim okresie (co stymuluje zjawisko *short-termism*¹⁶, i podejmowania decyzji korzystnych w krótkim horyzoncie czasowym), jednak w długim okresie różnica ulega zatarciu. Po drugie, banki klasyfikowane jako etyczne były postrzegane jako mniej ryzykowne, przez co cechowały się mniejszą zmiennością ROE.

Wnioski płynące z prac o tematyce etyki w sektorze finansowym na poziomie krajowym [zob. Jasiński 2015; Cymerman 2014; Świeszczak 2012] oraz globalnym [Murdoch 2015; Perezts 2015] wskazują, iż jednym z kluczowych wyzwań w zakresie etycznego postępowania banków jest brak¹⁷ nie tylko kompleksowych i dedykowanych, zewnętrznych regulacji normalizujących etyczne zachowania banku czy wyznaczających standardy kultury korporacyjnej, ale i narzędzia umożliwiającego wiarygodną i obiektywną analizę porównawczą. Możliwym rozwiązaniem jest wprowadzenie rankingu, który zapewniałby porównywalność postępowania, dawałby obraz etyczności całego sektora i zakończyłby stawiane obecnym, rozproszonym regulacjom zarzuty niskiego realnego wpływu na działania banków, a także wpływu etyczności banku na rynkową wycenę jego akcji. Takie rankingi i badania są już prowadzone w pewnych wyodrębnionych obszarach¹⁸. Wydaje się, że podmiotem przeprowadzającym taki ranking nie powinien być podmiot

¹⁶ Opisano w dalszej części artykułu.

¹⁷ Można zauważyć, że mniej więcej do końca lat 90. XX wieku występowała faktyczna pustka regulacyjna w zakresie etyki sektora finansowego. Niemniej w latach 2000, a szczególnie po globalnym kryzysie finansowym doszło do tzw. *tsunami regulacyjnego*, nie tylko w zakresie regulacji finansowych (m.in. wymogi kapitałowe, wskaźnik dźwigni, wymogi w zakresie płynności), ale również w zakresie etyki. Te regulacje są zbudowane głównie na postanowieniach w zakresie tego, co bankom wolno, a czego nie (np. zakaz transakcji wiązanych, tzw. *bundling* czy *mis-selling*), a nie ogólnych normach, mających promować dobre praktyki i pozwalających oceniać etyczność danej instytucji w toku normalnego prowadzenia działalności bankowej (BAU, *Business as usual*), zob. Dagher 2018. Warto również dostrzec zagrożenie przeregulowania sektora bankowego, zob. Marcinkowska 2013.

¹⁸ Por. przypis 1.

prywatny, z uwagi na potencjalny konflikt interesów, możliwość faworyzowania poszczególnych instytucji lub chęć wpływania na rynek celem realizacji partykularnych interesów¹⁹.

Reasumując, ze względu na szeroki zakres pojęcia *conduct* oraz ryzyka *mis-conduct* oraz brak jednego, kompleksowego aktu prawnego regulującego tę problematykę, trudne jest wyodrębnienie wszystkich postanowień zawartych w regulacjach a traktujących o etyce w finansach. Przepisy są często rozproszone po szeregu ustaw oddziałujących szczegółowo na obszary ściśle związane z krajowym porządkiem prawnym (np. podatkowe, celne lub antyterrorystyczne), przez co obowiązują w ramach jednej jurysdykcji, utrudniając ich harmonizację na poziomie międzynarodowym.

Koszty *mis-conduct* oraz koszty *conduct*

Ostatnie kryzysy finansowe oraz wielość spraw sądowych ukazujących skalę zjawiska *mis-conduct* sugerują, że standardy w sektorze bankowym daleko odbiegają od wzorców etyczności, nawet definowanej tak ogólnie [Murdoch 2015; Perezts 2015; Koslowski 2011]. Ryzyko *mis-conduct* niesie ze sobą szereg potencjalnych kosztów dla instytucji finansowych. Kreuje to niepewność i szkody wizerunkowe oraz wywiera negatywny wpływ na wartość rynkową banków. Koszty te można, w ślad za definicjami zasugerowanymi przez międzynarodowe organizacje, podzielić na i) koszty *conduct*, ii) koszty *mis-conduct* oraz iii) koszty związane z rozwojem oraz utrzymaniem etyki w działalności biznesowego banku.

¹⁹ O tym, iż instytucje prywatne są podane pokusy i w wyniku czego mają trudności w obiektywnej ocenie dobrze obrazuje sytuacja związana z agencjami ratingowymi. Po wybuchu globalnego kryzysu finansowego w literaturze pojawiły się badania analizujące wpływ błędnych ocen wystawianych przez te organizacje na wystąpienie boomu przez załamaniem oraz na moral hazard związany z funkcjonowaniem tych instytucji, które są krytyczne wobec obecnego modelu funkcjonowania tych organizacji. zob. A. Stolper 2009, s. 1266–1273 oraz L. White 2018.

Koszty *conduct* zdefiniowane są przez CCPRF²⁰ i stanowią podstawę do przeprowadzanego przez tę instytucję badania. Obejmują m.in. koszty wynikające z postępowania administracyjnego, w szczególności grzywny lub porównywalne kary pieniężne nałożone na bank przez jakiegokolwiek nadzorcę, jakiegokolwiek kwoty wypłacone organowi nadzoru, jakimkolwiek organowi publicznemu, rynkowemu lub zawodowemu, każda utrata dochodu na rynku, wszelkie inne kwoty, które wynikają z przepisów regulacji sektora bankowego.

Koszty *mis-conduct* można podzielić na trzy podstawowe podgrupy [Resti 2017]:

- sankcje – kary finansowe nakładane przez nadzorców. Chociaż zwykle przybierają postać jednostkowej wpłaty o z góry określonej wysokości, wynikają z postępowań administracyjnych, które trwają wiele lat, niosąc ze sobą dodatkowe, często niemierzalne, szkody reputacyjne;

- odszkodowania (tzw. *redress*) – czyli środki wypłacone klientom jako odszkodowania za błędy lub nienależnie pobrane opłaty, kwoty wynikające z zawartych ugód czy poniesione na poczet kar sądowych. Również, jak w przypadku sankcji, mogą być wynikiem wieloletnich postępowań wewnętrznych czy sądowych. Po upublicznieniu koszty mogą wzrosnąć w miarę jak do procesu włącza się regulator lub ze wzrostem liczby klientów świadomych potencjalnie przysługujących im odszkodowań [Ferran 2012];

- koszty prawno-administracyjne – opłacenie obsługi prawnej, kosztów postępowania sądowego, audytu czy sporządzenia ekspertyz sądowych²¹.

Dodatkowo, definicja *conduct costs* powinna uwzględniać również koszty poniesione na rozwój i utrzymanie pożądanego poziomu etyczności. Obejmują one wydatki ponoszone na ład korporacyjny, wewnętrzną kulturę organizacji, szkolenia z poziomu

²⁰ *Culture and People Research Foundation*, conductcosts.cpresearchfoundation.com/conduct-costs-definition [dostęp 14.01.2019].

²¹ *Culture and People Research Foundation*, www.cpresearchfoundation.com/index [dostęp 14.01.2019].

świadomości pracowników, utrzymanie departamentów zgodności regulacyjnej, nakłady na prawidłową dystrybucję produktów bankowych (*sales suitability*) oraz dbałość o jakość i przejrzystość oferty (zrozumiałość materiałów przeznaczonych dla klientów, regulaminu, korespondencji z klientem). Często pomijany, być może z uwagi na trudność kwantyfikacji, jest koszt wynikający z ryzyka reputacyjnego. Armour i in. [2010] wskazują, że nierejestrowane koszty związane z ryzykiem reputacyjnym mogą wynosić około dziewięciokrotności ponoszonych z tytułu ryzyka *mis-conduct* kar. Koszty te są jednak trudne do zmierzenia i w znacznym stopniu zależą od profilu i preferencji każdej instytucji, przez co szczegółowe badanie znajduje się poza zakresem tego artykułu.

W zakresie analizy kosztów ryzyka *conduct*, warte uwagi jest kompleksowe opracowanie CCPRF²². Według badania w latach 2012–2016 dwadzieścia największych na świecie prywatnych banków, zatrudniających łącznie 2,3 miliona osób²³ zapłaciło ok. 300 miliardów dolarów w karach naliczonych za łamanie *conduct* (równowartość ok. 70% PKB Polski). Dane (zob. rysunek 1) pokazują, że koszty ponoszone na spłatę kar za nieetyczne postępowanie, łamanie prawa, manipulowanie rynkami oraz oszukiwanie klientów, a następnie konieczność zwrotów nienależnie pobranych od klientów środków, wynosiły średnio 10% wszystkich kosztów poniesionych przez banki w badanym okresie. Gdyby analizowane banki działały etycznie i nie musiały regulować grzywien, ich zyski byłyby średnio o 21% wyższe, średnioroczne ROE zaś w latach 2012–2016 wzrosłoby z 11,4% do 14,1%²⁴.

²² *Culture and People Research Foundation*, www.ccpresearchfoundation.com/index [dostęp 14.01.2019].

²³ Co stanowi równoważność populacji Litwy.

²⁴ Warto w tym miejscu pokrótce odnieść się do korzystnych, lecz niechlubnych, skutków podejmowania ryzyka moralnego, tzw. *moral hazard*. Na rynku finansowym, w okresach przedkryzysowych panuje często przekonanie, że łamanie i działanie na granicy prawa pozwala instytucjom finansowym na osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków. Następuje to albo przez dokonywanie ryzykownych transakcji, manipulowanie rynkiem lub działaniem na niekorzyść klientów. Autorka nie podejmuje się jednak próby spekulacji, jak duże mogłyby

Monika Swaczyna-Pruchnik, *Conduct Capital Buffer* jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym

Rysunek 1 Koszty wynikające z *mis-conduct* poniesione przez 20 największych banków prywatnych na świecie oraz symulacja wyników w scenariuszy bez kar

Liczba pracowników	2 266,5
Koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USD mld)	278,5
Średnie roczne koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USD mld)	55,7
Udział kosztów związanych z Conduct w ogólnych kosztach banków	10%
Wskaźnik kosztów do przychodów	69%
Wskaźnik kosztów do przychodów bez kar Conduct	63%
Różnica (w punktach procentowych)	6,57
Zysk (USD mld)	230,0
Zysk bez kar związanych z Conduct (USD mld)	285,7
Wzrost zysku gdyby nie było kar związanych z Conduct	21%
ROE	11,4%
ROE gdyby nie było kar związanych z Conduct	14,1%

Źródło: Opracowanie własne²⁵.

Według badania CCPRF przykłady „oszukania klientów dla osiągnięcia własnej korzyści”, obejmują zaledwie 2% kwoty wszystkich kar. Większość (85%) stanowiły przypadki tzw. *mis-selling*, czyli sprzedaży opartej na wprowadzaniu klientów w błąd [Franke et al.

być kwoty z uwagi na fakt, że nie została jeszcze opracowana metodologia, która umożliwiłaby w wiarygodny sposób oszacowanie takich wartości.

²⁵ Szczegółowa tabela załączona na końcu artykułu, liczba pracowników w tys.

2016]. Sześć procent kar wynikało z manipulowania rynkiem (np. LIBOR-em). Wart podkreślenia jest fakt, że wbrew powszechnej opinii przypadki *mis-conduct*, będące podstawą postępowań sądowych, nadzorczych i dyscyplinarnych, wynikały przede wszystkim z niewłaściwych wzorców wywodzących się z praktyk statutowych organów banków oraz wewnętrznych zasad zarządczych (skoncentrowanie na zyskach oraz podatność na *moral hazard*, często dotykających cały sektor bankowy, a nie tylko pojedynczą instytucję²⁶), a nie z jednostkowych, często nagłaśnianych medialnie przypadków świadomego łamania prawa przez pracowników banków²⁷.

Naruszenia *conduct* są czasem związane z praktykami rynkowymi obejmującymi wiele instytucji, takimi jak fałszywe ustawienia testów porównawczych lub agresywny marketing nieodpowiednich produktów. W związku z tym grzywny i sankcje mogą jednocześnie uderzyć w dużą liczbę banków, kreując ryzyko systemowe, które może zagrozić stabilności systemu finansowego. Ponadto koszty niewłaściwego postępowania mogą zostać przeniesione na klientów lub przełożyci na redukcję zatrudnienia i niższe dywidendy wypłacane udziałowcom (w tym inwestorom detalicznym) [Resti 2017].

Badanie CCP Reserach Foundation dotyczące banków na świecie dostarcza empiryczne dowody sugerujące że:

(1) banki mają problem z etycznością, wdrażaniem w swoich procedurach postępowania etycznego i stymulowaniem podejmowania właściwych moralnie decyzji przez pracowników (*doing the right thing*);

(2) w przeważającej większości nakładane kary wynikały nie z jednostkowych oszustw (*bottom up*) czy manipulacji rynkiem, ale z faktu, że bank świadomie i długotrwale działał na niekorzyść klientów, szukając sposobu na szybki wzrost przychodów oraz rentowności (*top down*).

²⁶ *Measures to reduce misconduct risk – Progress report*, Financial Stability Board, 2015.

²⁷ Takich jak oszustwa bankiera Credit Suisse Patrice'a Lescaudrona.

Warto dodatkowo przytoczyć wyniki przeprowadzonych w UE stresstestów. Według szacunków EBA, ryzyko *mis-conduct* stanowiło większą część całego ryzyka operacyjnego banków UE w latach 2016–2018. Podczas przeprowadzonych w 2016 roku stresstestów, koszty wynikające z ryzyka *mis-conduct* dla 51 największych grup bankowych w UE, spowodowały spadek poziomu kapitałów własnych o 71 miliardów euro, a 15 instytucji zanotowało straty wysokości ponad 1 miliarda euro. Ponadto 17 największych banków zapłaciło średnio 500 milionów euro odszkodowań i kosztów sądowych w okresie od 2007 roku [Resti 2017].

Grupy interesariuszy

Autorka artykułu proponuje spojrzenie na *conduct* w bankach jako postępowanie zgodne z zasadami etycznymi (rozumianymi jako „czynienie tego, co jest słuszne”, *doing the right thing*, zgodnie z poglądem Plante’a)²⁸ w stosunku do wyodrębnionych grup interesariuszy: i) klientów, ii) pracowników, iii) akcjonariuszy oraz iv) szeroko rozumianej opinii społecznej.

Przegląd opracowań zagranicznych [Murdoch 2015; Perezts 2015] oraz artykułów naukowych [Kosłowski 2011] sugeruje, że jeżeli banki podejmują próby postępowania w sposób etyczny skupiają się głównie na realizacji celów akcjonariuszy, które mogą prowadzić do wzrostu wartości akcji banku, a dopiero w dalszej kolejności banki koncentrują się na postępowaniu społecznie pożądanym poprzez stosowanie zasad społecznego biznesu CSR (*Corporate Social Responsibility*).

Aby banki były zmotywowane do działania etycznego przekonani do tego celu powinni być zarówno pracownicy banku (gdyż oni reagują na to, jak działają ich menedżerowie, którzy z kolei reagują

²⁸ Profesor ze Stanford University School of Medicine, autor książki *Zrób właściwy postępowanie: żyjąc etycznie w nieetycznym świecie od 2004 r.* Pełna analiza zagadnienia wykracza poza ramy poniższego artykułu.

Tabela 1 Bank i jego etyczni interesariusze

Interesariusz	Działania	Wskaźniki sukcesu
Klienci	Etyczne i słuszne doradztwo klientowi, (tzn. sugerowanie produktów, których on rzeczywiście potrzebuje i na które go stać, a nie tych, które są najbardziej zyskowe dla banku)	Wysoki odsetek satysfakcji klientów, niski stopień niespłacalnych lub zagrożonych kredytów, mała ilość skarg i reklamacji, niski wskaźnik postępowań sądowych lub postępowań windykacyjnych na rzecz postępowań mediacyjnych lub arbitrażowych
Pracownicy	Godne warunki pracy, klarowne cele (najważniejszy jest klient, czyli etyczne doradztwo bankowe czy akcjonariusz czyli zysk?), etyczne systemy motywacyjne, jasne możliwości rozwoju zawodowego, brak dyskryminacji i szklanych sufitów, otwarta walka z mobbing'iem, otwarte i inkluzywne środowisko pracy	Wysoki poziom zadowolenia pracowników, organizowane szkolenia umożliwiające ciągły rozwój zawodowy i osobisty, niski odsetek odpływu pracowników, duża liczba programów motywacyjnych, wzrost średniej długości stażu pracy, poprawa w tzw. <i>work-life balance</i>
Akcjonariusze	Obniżanie kosztów, zwiększanie zysku, obniżanie odpisów, unikanie afer, klarowna sprawozdawczość, jasna komunikacja z rynkiem, przewidywalność procesów decyzyjnych, poszanowanie akcjonariuszy mniejszościowych	Wzrost wartości akcji i popytu na akcje, większa stabilność kursu, wypłacanie dywidendy
Spółeczeństwo	Wszelkie akcje związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (CSR) oraz opłacane podatki w kraju (CIT oraz podatek bankowy), komunikacja wychodzenia naprzeciw klientom i polubownego i mediacyjnego rozwiązywania sporów	Wysokość przeznaczanych środków na cele społeczne, liczba osób/inicjatyw/organizacji, którą bank wspiera

Źródło: Opracowanie własne.

na strategię banku oraz wewnętrzne polityki), jak i zarząd banku (czyli twórcy strategii oraz polityk bankowych). Natomiast, aby zmotywować zarząd banku do takich działań, należy zmotywować do tego ich przełożonych – którymi są akcjonariusze.

Często motywem przewodnim w opracowaniach dotyczących etyki w sektorze bankowym był nieuczciwy lub wadliwie skonstruowany system motywacyjny, któremu podlegają doradcy bankowi, a który powoduje u nich konflikt moralny i zachęca do manipulacji danymi czy cechami produktów oraz działania na granicy prawa, celem ciągłego zwiększania przychodów²⁹. Pracownicy instytucji, która postępuje etycznie, powinni mieć wyższe morale, poczucie misji, pracować bardziej efektywnie i cechować się większym oddaniem swojej pracy. Praktycy wskazują jednak, że sytuacja jest dużo bardziej skomplikowana, a jej skutek niejednoznaczny. Duża rotacja pracowników w sektorze bankowym powoduje, że skupiają się oni na realizowaniu krótkoterminowych celów sprzedażowych, poprawie wskaźników swojej rentowności, żyją pod presją i mają niskie poczucie tożsamości z firmą. Takie wnioski są wskazywane zarówno w polskich [Jasiński 2015; Cymerman 2014; Stroński 2012; Świeszczak 2012], jak i międzynarodowych [zob. Murdoch 2015; Perezts 2015] opracowaniach.

Klienci instytucji, która postępuje etycznie, powinni być zadowoleni ze świadczonych przez nią usług i chcieć być jej „wierni” i rekomendować ją swoim znajomym, wobec czego instytucja powinna zyskiwać finansowo dwojako: i) poprzez zwiększenie biznesu z obecnymi klientami oraz ii) napływ nowych klientów z polecenia. Z kolei w efekcie praktyk nieetycznych stosowanych przez daną instytucję, podejrzeń defraudacji, chęcią oszukania klienta, wielości skandali nagłaśnianych przez media, wielu klientów może nie czuć się bezpiecznie w relacji z takim bankiem i mogą przejść do konkurencji. Natomiast rozpowszechniane przez klientów negatywne opinie o banku niepostępującym etycznie, instytucje finan-

²⁹ Należy podkreślić, że jest to zgodne z wynikami badań CCP Reserach Foundation.

sowe zwalczają za pomocą agresywnego marketingu [Carney 2015]. Należy jednak przyznać, iż w dobie Internetu banki oraz inne instytucje finansowe zaczęły znacznie większą wagę przywiązywać do tego, co i jak o nich mówią ich klienci na portalach społecznościowych. W rzeczywistości jednak przenoszenie rachunku i produktów bankowych z banku do banku jest procesem dla przeciętnego obywatela trudnym. Część może nawet wychodzić z założenia, że nie jest możliwe np. przeniesienie kredytu. Nawet na rozwiniętych rynkach regularne kampanie mające na celu uświadamianie obywatelom, że mogą swobodnie zmieniać banki, muszą być podejmowane przez władze na poziomie ogólnokrajowym (np. kampania *Switch*³⁰ w Wielkiej Brytanii).

Opisany wyżej prymat akcjonariuszy wpływa nie tylko na najwyższe kierownictwo danego banku, ale także na organy regulacyjne i decydentów. J. Armour i in. [2016] wykazali, że regulacje (które mogą być stosowane w celu zmiany osobistych wyborów etycznych i promowania bardziej etycznej kultury organizacyjnej) ukierunkowane na proces dają prymat interesom finansowym akcjonariuszy i menedżerów nad interesami innych zainteresowanych stron, w tym społeczeństwa. Dlatego wydaje się, że aby zachęty regulacyjne były skuteczne w promowaniu etycznych zachowań banków, przepisy powinny motywować zarząd poprzez akcjonariuszy. Pracownicy banków odpowiadający przed swoimi przełożonymi, podległymi z kolei bezpośrednio zarządowi a ostatecznie akcjonariuszom. Taka interpretacja spółki jako instytucji, której ostatecznym celem jest zaspokojenie potrzeb akcjonariuszy poprzez maksymalizację ich zysków, określana jest jako *shareholder primacy* (tzw. prymat akcjonariuszy) [Berle 1932].

Jak już wspomniano, poniesione przez banki kary finansowe w większości wypadków nie wynikały z jednostkowych oszustw

³⁰ Jest to kampania prowadzona pod auspicjami brytyjskiego FCA mająca zwiększyć świadomość konsumentów dostępności oferty rachunków bankowych oraz zachęcić ich do częstszego zmieniania banku.

dokonywanych przez bankierów (badanie CCPRF). Były one skutkiem wdrażania ryzykownych strategii oraz polityki wewnętrznej, które stymulowały pracowników do postępowania niezgodnie z prawem lub w sposób nieetyczny. Zaznaczono również, iż obecne rekomendacje czy sugestie dotyczące etycznych zachowań banków nie mają silnego (realnego) przełożenia na to, jak działają banki.

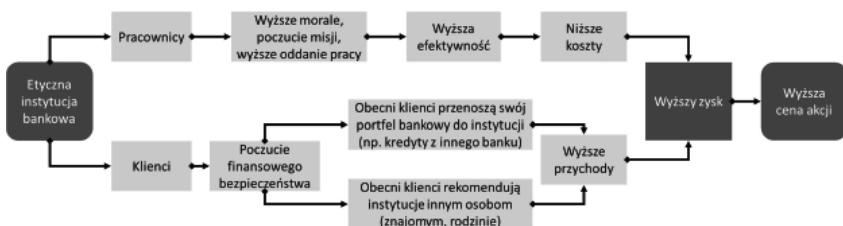
Rysunek 2 Hierarchia w banku



Źródło: Opracowanie własne.

Z teoretycznego punktu widzenia instytucje finansowe (nie tylko bankowe) powinny w rzeczywistości zyskiwać na byciu bardziej etycznymi poprzez działania stymulujące *good conduct* pośród tych wymienionych grup interesariuszy. Powyższe działania powinny mieć bezpośrednie przełożenie na wyniki finansowe według zaprezentowanego poniżej schematu (rysunek 3).

Rysunek 3 Poziom etyczności banku a jego wyniki finansowe (model)

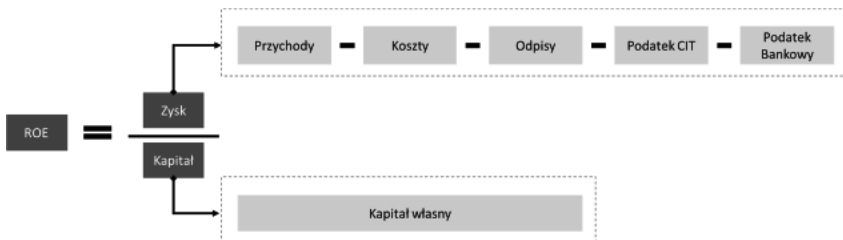


Źródło: Opracowanie własne.

Z powyższej analizy można wnioskować, że chęć uniknięcia wynikających z *mis-conduct* kosztów powinna stymulować rynek do promowania etycznego zachowania. W praktyce, nie jest to jednak obserwowane. Przyczyn tego niektórzy akademicy, jak Rappaport i Bogle [2011], Dallas [2012], Milbradt i Oehmke [2015] oraz Repenning i Henderson [2010], dopatrują się w krótkoterminowym nastawieniu akcjonariuszy oraz zarządów banków (*short-termism*). Skłania to do uzasadnienia potrzeby wprowadzenia rozwiązania regulacyjnego jako środka zapełniającego tę lukę.

W przypadku banków to, na co przede wszystkim zwracają uwagę inwestorzy, jest ROE, czyli zwrot na kapitale (*return on equity*). Dlatego to właśnie z tym wskaźnikiem powinno być powiązane regulacyjne rozwiązanie stymulujące etyczność w bankach, działające jako zachęta promowania przestrzegania *conduct*.

Rysunek 4 Analiza ROE



Źródło: Opracowanie własne.

Im wyższe ROE, tym bank jest bardziej atrakcyjny dla inwestorów. Rozbijając ROE, składa się ono z zysku (licznik) oraz kapitału (mianownik). Aby uzyskać wyższe ROE, należy i) zwiększyć zysk lub ii) obniżyć wymagany kapitał.

Rozbijając zysk na czynniki pierwsze, kluczowymi pozycjami są przychody (odsetkowe oraz pozaodsetkowe), koszty (w tym ludzkie tzn. bezpośrednie, oraz pośrednie, tzn. operacyjne) oraz odpisy (tzn. koszty związane z złymi kredytami). Wszystkie razem zsumowane dają zysk przed opodatkowaniem banku. Należy od niego odjąć jesz-

cze podatki, w przypadku banków jest to podatek CIT oraz podatek od aktywów bankowych. Zyskowność banków jest również mocno powiązana z wielkością banku, tj. im więcej kredytów udzielonych, tym większe przychody, a efektywność biznesu bankowego jest silnie uzależniona od ceny pieniądza (tzn. stopy procentowej NBP).

W mianowniku ROE jest z kolei kapitał, którego część stanowi wymagany regulacyjnie poziom funduszy własnych³¹. W uproszczeniu są to środki, które bank musi trzymać na wypadek, gdyby doszło do kryzysu i musiałby pokryć straty wobec deponentów. Istotna jest jednak również struktura zadłużenia, którą obrazuje w bankowości istnienie aktywów ważonych ryzykiem (*risk weighted assets*, dalej RWA), pozwalające przypisać określonym grupom aktywów wagę ryzyka. Celem tego wskaźnika jest podkreślenie, że nie każdy kredyt banku jest równie ryzykowny.

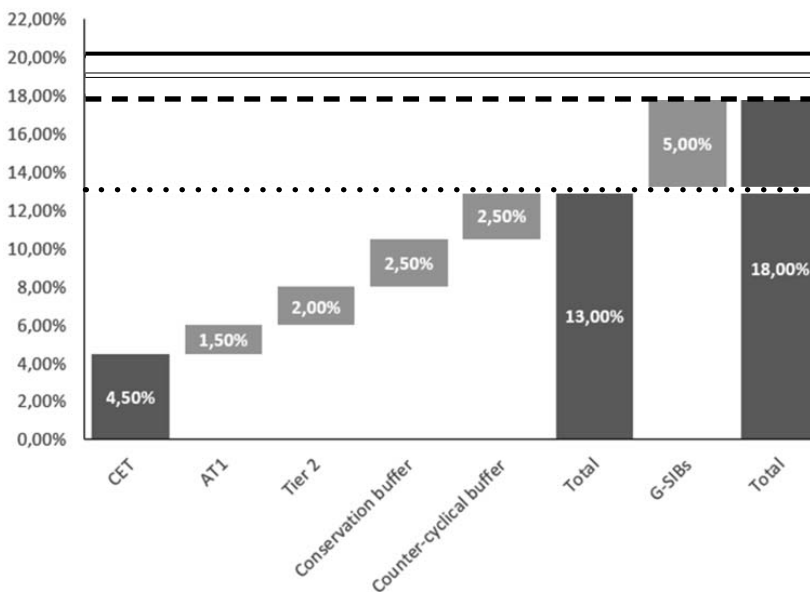
Przykładowo kredyt na nieruchomości jest z punktu widzenia banku mniej ryzykowny, ponieważ gdyby dłużnik nie mógł spłacić kredytu, bank może przejąć stanowiącą jego zabezpieczenie nieruchomość. Dlatego RWA dla kredytu hipotecznego będą niższe niż np. dla karty kredytowej.

To od wielkości RWA zależy poziom wymaganego kapitału.

Według regulacji zapisanych w Bazylei III banki muszą posiadać następujące kapitały:

1. Filar pierwszy: (*Tier 1*).
 - a. CET: 4,5% RWA,
 - b. AT1: 1,5% RWA,
2. Filar drugi: 2% RWA. (*Tier 2*).
3. Bufor zabezpieczający: 2,5% RWA. (*Conservation buffer*).
4. Bufor antycykliczny: 2,5% RWA. (*Counter – cyclical buffer*).
5. Dodatkowy kapitał dla banków systemowo istotnych: od 0 do 5% RWA. (*G-SIBs*).

³¹ Na potrzeby niniejszego opracowania i konstruowanego tu modelu przyjęto uproszczenie rozumiejące kapitały jako wymagany regulacyjnie poziom funduszy własnych, gdyż na tym oparto budowę modelu.

Rysunek 5 Analiza wymogów kapitałowych banków

Źródło: Opracowanie własne.

Nota: Kropkowana linia wskazuje poziom wymogów kapitałowych dla większości banków. Przerywana jest poziomem, który jest wymagany dla największych banków, które działałyby w otoczeniu szybkiego wzrostu akcji kredytowej. Jest to również poziom, sugerowany przez IMF (2013) do którego można podnieść wymogi kapitałowe i jednocześnie utrzymać ich rentowność i atrakcyjność do lokowania w nich kapitału inwestycyjnego. Podwójna jest poziomem, sugerowany przez Centralny Bank Anglii (2011), ciągła zaś poziomem sugerowanym przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych (2010).

Dla największych banków, których istnienie i efektywność powiązana jest ściśle ze stabilnością całego sektora finansowego, oznacza to, że wymagany kapitał może wynosić do 18% RWA. W rzeczywistości, w większości krajów oraz dla większości banków wymóg kapitałowy waha się między 12–13%. Niektórzy analitycy oraz bankowcy sugerują, że obecne wymogi kapitałowe już teraz są zbyt wysokie i sprawiają, że biznes jest mało rentowny. Tymczasem badania naukowe sugerują, że banki byłyby w stanie nadal zachować

wać rentowność i kreować wartość dodaną dla akcjonariuszy, gdyby ich łączne wymogi kapitałowe wynosiły 18% (IMF, 2013), 19% (BOE, 2011) lub nawet 20% (BIS, 2010). Oznacza to, że istnieje potencjalnie przestrzeń na dodatkowe obciążenie kapitałowe dla banków.

Podsumowując, dwa główne pytania, na które należy odpowiedzieć zanim przystąpi się do konstruowania nowego regulacyjnego mechanizmu stymulującego etyczne zachowania banków to:

1. Jak ocenić etyczność banku?

2. Jaki mechanizm regulacyjny (działający na podstawie oceny etyczności banku) będzie skutecznie motywował do działania mającego na celu sprawienia, aby bank przestrzegał zasad *conduct*?

Na podstawie rozbicia ROE zidentyfikowano dwa „miejsca”, w których warto rozważyć wprowadzenie regulacyjnego bodźca do działania etycznego: i) regulacyjny środek oddziałujący na zyski lub ii) kapitał.

Pierwsza część oddziałuje na zyski. Tradycyjna metoda regulacyjna w odniesieniu do zysku banków to dodatkowy podatek bankowy, którego wysokość zależna jest od tego, jak etyczny lub nietyczny jest bank. Jednak wadą tego rozwiązania jest to, że byłby on z natury bodźcem negatywnym, penalizującym. Aby wpływ regulacyjny był skuteczny, nie powinien być karą, lecz nagrodą dla banków o wysokim poziomie postępowania. Podejście takie prezentowane jest przez Coglianese i Mendelson [2010], którzy podkreślają, że zachęty i nagrody dają większą skuteczność w egzekwowaniu zgodności z regulacjami. W związku z tym, podczas gdy kary *ex post* wyraźnie odgrywają korzystną rolę, zniechęcając do podejmowania niewłaściwych wyborów, nie powinny być główną regulacyjną odpowiedzialnością na niewłaściwe postępowanie w sektorze bankowym. Należy wdrożyć szereg wzajemnie wzmacniających się narzędzi zapobiegawczych, aby zapewnić, że naruszanie zasad *conduct* będzie trudniejsze do popełnienia i łatwiejsze do wykrycia na wczesnym etapie. Należą do nich: i) poprawa jakości zarządzania bankiem

poprzez wzmocnienie wymogów nałożonych na członków zarządu (zarówno pod względem kwalifikacji technicznych, jak i osobistej niezależności i odpowiedzialności³²), ii) zapobieganie systemom wynagrodzeń, które zachęcają lub akceptują nieodpowiednie praktyki marketingowe (np. przyznawanie premii zależnych od wysokości opłat z góry pobieranych od produktów długoterminowych), iii) zachęcanie do zgłaszania nieprawidłowości, zgodnie z wymogami dyrektywy 2013/36 / UE (CRDIV) poprzez przepisy mające na celu ochronę pracowników w ramach tzw. *whistle-blowing* (tj. zgłaszających wiadome im przypadki naruszeń), iv) poprawa jasności przepisów w celu usunięcia szarej strefy i zniechęcenia do stosowania praktyk z granicy legalności czy moralności, które po uznaniu ich za dopuszczalne przez wiele lat mogą narazić system bankowy i jego interesariuszy na ryzyko ogromnych, nieoczekiwanych kosztów prawnych [Resti 2017].

Alternatywą jest oddziaływanie na kapitał. W tym zakresie podstawowe rozwiązanie obejmuje nakładanie dodatkowych wymogów kapitałowych lub redukovanie już istniejących jako zachęta dla akcjonariuszy, ponieważ z ich perspektywy niższe wymogi kapitałowe zwiększają wartość zysku do podziału w postaci dywidendy, w przeciwieństwie do podatku, który stanowi środek demotywujący do jakiegokolwiek działania.

Jak ocenić etyczność w bankach?

Powołana w 2015 r. w Wielkiej Brytanii instytucja o nazwie Banking Standard Board ma na celu promowanie dobrych praktyk (*best practice*) oraz zachowań etycznych w sektorze bankowym. Instytucja ta jest finansowana przez banki, które są jej członkami (30 największych banków z Wielkiej Brytanii). Flagowym produktem tej

³² Np. jak to zostało już wprowadzone na podstawie Senior Managers and Certification Regime przez FCA w Wielkiej Brytanii oraz Zasady Ładu Korporacyjnego Dla Instytucji Nadzorowanych publikowane przez KNE.

instytucji jest publikowany od 2016 roku raport, którego celem jest ocena poziomu świadomości i przestrzegania *corporate conduct* w sektorze³³. Zagregowane wyniki raportu są szczegółowo omawiane przez prasę, uwzględniane są również przez organy nadzorcze, Financial Conduct Authority (FCA), Bank Anglii (BoE) oraz rząd. Badanie opracowane jest we współpracy z London Business School oraz London School of Economics. Składa się z generalnej ankiety przeprowadzonej na pracownikach banku oraz jakościowych pogłębianych analiz (grupy docelowe, wywiady oraz zapytania do zarządu oraz rady nadzorczej).

W 2017 w badaniu BSB wzięło udział 36 000 pracowników z 25 banków, przeprowadzono 60 wywiadów pośród 800 grup fokusowych.

Badanie obejmuje dziewięć obszarów:

1. Szczerość.
2. Respekt.
3. Otwartość.
4. Odpowiedzialność.
5. Niezawodność.
6. Odporność.
7. Reakcyjność.
8. Kompetencje.
9. Wspólny cel.

Publiczna wersja raportu, zawierająca zagregowane wyniki, publikowana jest na stronie internetowej BSB. Instytucja nie ujawnia jednak danych jednostkowych dla poszczególnych banków biorących udział w badaniu. Zagregowane wyniki badań są jednak mocno nagłaśnianie w mediach w Wielkiej Brytanii: powołuje się na nie wiele organizacji pozarządowych, m.in. Urząd Etyki Finansowej (Financial Conduct Authority), Centralny Bank Anglii (szczególnie Prudential Regulation Authority) oraz rząd.

³³ Publiczna wersja raportu, zawierająca zagregowane wyniki, jest publikowana online. Jednak BSB nie ujawnia danych dla poszczególnych banków uczestniczących w badaniu.

Wyniki nie są wiążące dla banków i nie wymagają od nich, z regulacyjnego punktu widzenia, podjęcia żadnego działania ani nie wiążą się z żadnymi sankcjami. Niemniej stanowią podstawę do wewnętrznych reform oraz prac nad usprawnianiem procesów bankowych, zainicjowania analizy, czy obecne modele motywacyjne dla pracowników są odpowiednie i czy generalnie instytucja zachowuje się w sposób etyczny.

Szczegółowe wyniki zestawione w odniesieniu do całej branży, są dostępne tylko dla samych zainteresowanych instytucji, które część banków otwarcie komunikuje wewnętrznie. Sposób prezentacji zebranych danych obejmuje analizę na poziomie całej instytucji, ale również w podziale na poszczególne linie biznesowe (bankowość korporacyjna, bankowość detaliczna, bankowość prywatna, bankowość inwestycyjna oraz funkcje). Wyniki BSB są szczegółowo omawiane podczas spotkań zarządów banków. Niskie rezultaty skutkują silną wewnętrzną reakcją (włączając w to spektakularne zwolnienia ludzi, którzy pracują w dziale kadr czy jako szefowie linii biznesowych oraz wprowadzanie programów naprawczych), która rzadko jest komunikowana zewnętrznie. Efektywność zmiany, którą inicjuje badanie jest przez to trudna do oszacowania na obecnym etapie (do tej pory przeprowadzono dopiero dwa badania). Nie można jednak temu przedsięwzięciu odmówić przełomowości oraz wnoszenia znacznej wartości dodanej.

Ma ono jednak pewne wady:

- Jest wykonywany tylko raz do roku. Jednym z powielanych zarzutów jest fakt, iż banki wiedzą z wyprzedzeniem, kiedy dokładnie będą odbywały się badania (które trwają ok 3 miesiące) i w tym czasie intensyfikują działania wewnętrznego marketingu, aby poprawić wyniki ankiet pośród swoich pracowników.

- Wyniki szczegółowe (ranking) nie są komunikowane opinii społecznej. Część komentatorów zwraca uwagę, iż gdyby wyniki były dostępne dla obywateli, to mogliby oni wówczas masowo przenosić się do instytucji, która jest bardziej etyczna.

- Badani są tylko pracownicy banku, a nie klienci.

- Badanie nie jest częścią sformalizowanego środowiska regulacyjnego, przez co brakuje narzędzi egzekwujących postępowanie zgodne z *conduct*.

Wnioski

Na podstawie powyższych rozważań, autor proponuje wprowadzenie *capital conduct buffer* (dalej CCB). Byłoby to rozwiązanie regulacyjne opracowane analogicznie do wymogów w zakresie funduszy własnych wynikających z CRR/CRDIV³⁴. Dodatkowy wymóg kapitałowy w wysokości 1% RWA nakładany byłby automatycznie na wszystkie banki w danej jurysdykcji. Następnie co sześć miesięcy przeprowadzane byłoby badanie opisane powyżej, na podstawie którego organ nadzoru, mógłby obniżyć nałożony dodatkowy wymóg kapitałowy.

Koncepcja ograniczania wymogów kapitałowych na podstawie ryzyk niefinansowych jest już przedmiotem rozważań w odniesieniu do tzw. *green finance*. Od 2017 r. prace prowadzi już Europejska Federacja Banków (European Banking Federation), a dyskusje nad wprowadzeniem kolejnych rozwiązań regulacyjnych są również przeprowadzane przez Komisję Europejską³⁵ oraz FCA³⁶. Niektórzy akademicy, jak Matikainen [2017] podnoszą, że takie rozwiązanie może jednak prowadzić do powstania dodatkowego ryzyka dla banków, gdyż *green finance* czy inne obniżanie wymogów kapitałowych (niewynikające bezpośrednio z oceny sytuacji finansowej banku) ingeruje w istotę regulacji trzymania funduszy własnych, a są one po to, aby absorbować straty kredytowe.

Według autorki, CCB może przyczynić się właśnie do minimalizowania ogólnego poziomu ryzyka w banku. Po pierwsze, jak zauwa-

³⁴ Dyrektywa CRDIV 2013/36/EU oraz Rozporządzenie CRR (EU) 575/2013.

³⁵ European Commissions, *Sustainable finance: Commission's Action Plan for a greener and cleaner economy*, EC, 24 May 2018, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-1404_en.htm (accessed 15 January 2019)

³⁶ FCA, *Climate Change and Green Finance, Discussion Paper, DP18/8*, October 2018.

żono, wcześniejsze badania empiryczne wykazały, że banki etyczne (które są pożądanym wynikiem CCB) są bardziej stabilne finansowo (według obecnych badań banki bardziej etyczne są wprawdzie mniej rentowne ale bardziej stabilne, i mają bardziej konserwatywne portfele). Po drugie, podczas gdy proponowane ankiety oceniałyby zachowania etyczne, nie byłyby ukierunkowane na konkretną działalność finansową (np. promowanie kredytu dla osób lub instytucji w oparciu o czysto niefinansowe funkcje, takie jak płeć, lokalizacje, rodzaje działań i inne).

Dlatego autorka sugeruje wprowadzenie miękkiego elementu w wymogu kapitałowym. Polegałby on na tym, że wszystkim bankom z mocy ustawy nałożono by 1 punkt procentowy wymogu kapitałowego z tytułu *conduct*. Na podstawie ankiety BSB autorka sugeruje następnie przeprowadzenie szerszej oceny zachowania banków, opierając się na trzech podobnych testach dla wszystkich ineresariuszy wskazanych powyżej: i) klientów, ii) pracowników i iii) akcjonariuszy. Ocena odbywałaby się co sześć miesięcy i byłaby przeprowadzana przez lokalny organ nadzoru finansowego. Kwestionariusz oceniałby wewnętrzną kulturę banku, procedury i polityki, priorytety biznesowe, odpowiedniość produktów i usług oraz obsługę klienta³⁷. Koszty ankiety zostałyby pokryte przez banki uczestniczące w badaniu, z zastrzeżeniem zasady proporcjonalności³⁸. Wyniki i ranking banków pod względem postępowania byłyby publicznie dostępne, a wszystkie przypadki niewłaściwego postępowania miałyby skutki prawne³⁹.

³⁷ Dotyczy to w szczególności rozpatrywania reklamacji, uczciwej i jasnej komunikacji z klientami, rekultywacji i dochodzenia roszczeń.

³⁸ Opcje mogą obejmować liczbę klientów, wielkość banku lub udział w rynku.

³⁹ Badanie przeprowadzone w Wielkiej Brytanii jest niejawnie, gdyż jest inicjatywą oddolną banków. W proponowanym rozwiązaniu, CCB byłby wymogiem regulacyjnym i zapewniałby klarowność i przejrzystość sektora bankowego. Nota bene, FCA oraz Capital Market Authority w Wielkiej Brytanii, od 2018 roku, na podstawie regulacji BCBS7, obligują banki do kwartalnego publikowania tzw. *Service Quality Indicators* oraz *FCA Metrics*, czyli wskaźników pokazujących jaka jest jakość i szybkość świadczenia poszczególnych usług (np. wydawanie kart bankowych lub blokowanie utraconych, udostępnianie linii kredytowych itp.).

Następnie, w wyniku przeprowadzanych analiz oraz na podstawie przeprowadzonej ankiety, w zależności od poziomu etyczności bank mógłby mieć obniżony dodatkowy (nagroda za wysokie postawy etyczne) lub podniesiony wymóg kapitałowy (kara za niskie postawy etyczne). Powyższe rozwiązanie pozwoliłoby uszeregować banki w trzy kategorie:

1. Banki etyczne – instytucje z wynikami rankingu w top 10%. Instytucje te miałyby obniżoną wartość CCB, przez co dostałyby premię za etyczne zachowanie,

2. Banki konwencjonalne – instytucje niewyróżniające się wybitnie etycznym postępowaniem, niekultywujące jednak złych praktyk. Nie byłyby premiowane za *good conduct*, ale ponieważ nie łamią prawa, nie ma w ich przypadku żadnych kar czy kosztów za *mis-conduct*.

3. Banki nieetyczne – instytucje, przeciw którym toczono byłoby postępowanie sądowe lub administracyjne, lub które w inny sposób dopuściły się przejawu zachowania *mis-conduct*. W tej kategorii następowaliby podwójna penalizacja, gdyż podwyższony byłby ich CCB oraz dodatkowo byłyby zobowiązane do spłat kar i sankcji sądowych lub administracyjnych.

Tak skonstruowany bodziec, wpływający istotnie na ROE, motywowałby akcjonariuszy do wywierania presji na zarządzie do konstruowania oraz realizowania strategii oraz polityk, które sprawiałby, że banki zachowywałyby się bardziej etycznie.

Podstawą do niego byłaby półroczna ocena etyczności banków w Polsce na podstawie przeprowadzanego badania ankietowego oraz jakościowego, będącego rozbudowaną wersją przytoczonego badania z Wielkiej Brytanii. Różniłaby się jednak w następujący sposób:

- Byłaby przeprowadzana raz na pół roku.

oraz do publikowania wyników analiz ankiet przeprowadzonych na klientach banków w podstawowych kilku kategoriach, np. czy polecilibyś ten bank swoim kontrahentom/rodzinie. Banki zobowiązane są do publikacji wyników w widocznym miejscu każdego oddziału oraz do zamieszczenia ich na stronie internetowej.

- Wyniki byłyby dostępne dla wszystkich (tzn. publikowany byłby ranking banków pod względem etyczności).
- Przeprowadzana byłaby nie tylko na pracownikach, ale również na klientach banku.
- Miałyby regulacyjne implikacje.

Autorka sugeruje, aby ankieta była zbudowana na podstawie konsultacji branżowych (w których brałyby udział banki, ZBP⁴⁰, NBP oraz KNF). Z uwagi na charakter instytucji autor sugeruje, aby liderem tworzenia ankiety był UOKiK⁴¹ (który jest w Polsce najbliższym organem do brytyjskiego FCA). Samo przeprowadzanie ankiety na bankach byłoby dokonywane przez ZBP. Na podstawie wyników ankiety KNF podejmowałby raz na pół roku decyzję o tym, czy podnieść lub obniżyć miękki wymóg kapitałowy o 1 punkt procentowy od łącznego wymogu kapitałowego nałożonego na dany bank⁴².

Taka konstrukcja proceduralna zapewniałaby współpracę i wzajemną kontrolę wszystkich zainteresowanych środowisk, wykorzystując w maksymalny sposób doświadczenie, wiedzę oraz różne perspektywy patrzenia na poszczególne przypadki (co jest istotne w świetle braku klarownych wytycznych i jasnej, zamkniętej definicji *conduct*).

Wybór organu nadzoru nad rynkiem bankowym jako ostatecznego decydenta podyktowany jest jego wiedzą, dostępem do infor-

⁴⁰ ZBP przeprowadza już ankiety badające jakość usług. Nie mają one jednak kompleksowego charakteru i nie mają mocy wiążącej.

⁴¹ UOKiK oraz rzecznik konsumentów również podejmują podobne działania (w tym miejscu warto zwrócić uwagę np. na kwestię nieuczciwych praktyk rynkowych, zdefiniowanych ustawowo). Obejmują jednak swoim mandatem wszystkie przedsiębiorstwa, nie stanowiąc wyspecjalizowanego w rynku finansowym nadzorca. Brakuje im zatem komórek analitycznych, zasobu wiedzy i informacji pochodzących z sektora finansowego, umożliwiających wczesne dostrzeżenie, identyfikację i zapobieganie zagrożeniom na rynku bankowym.

⁴² Autorka świadomie nie proponuje szczegółów pytań oraz zakresu badań i tego, w jaki sposób jego wyniki miałyby być przenoszone na podniesienie lub obniżenie wymogów – doprecyzowanie tych elementów musiałyby się odbyć na podstawie kilkumiesięcznych branżowych konsultacji.

macji oraz kompetencjami kontrolnymi i mandatem w zakresie regulacji wymogów kapitałowych. Zauważając zagrożenie braku obiektywności i nadmiernej arbitralności decyzji, należy podkreślić, że na przestrzeni lat instytucje, takie jak nadzór bankowy, szczególnie w krajach rozwiniętych, niezależnie, czy jest to instytucja osobna czy scalona z bankiem centralnym, cechowały się wysoko wykwalifikowaną kadrą oraz silną odpornością na czynniki zewnętrzne [Barth et al. 2006]. Natomiast celem zapewnienia maksymalnego poziomu obiektywizmu, w niniejszym artykule zaproponowano zaangażowane środowiska bankowego w postaci ZBP oraz UOKIK, który jako osobna instytucja, mógłby zbilansować potencjalnie nadmiernie skrajne stanowisko KNF.

Jednym z potencjalnych zarzutów do zaproponowanego rozwiązania może być fakt, że propozycja obejmuje jednoczesne wprowadzenie pomiaru etyczności, publikacji wyników oraz następującego bezpośrednio po, systemu karania i nagradzania. Alternatywne rozwiązanie mogłoby polegać na stopniowaniu podejścia: od mierzenia i publikowania poziomu *conduct* w raportach i sprawozdaniach banków, oczekując własnej reakcji inwestorów i klientów. Jednak jak już zaprezentowano powyżej, obecne doświadczenia wskazują, że rynek nie wycenia poziomu etyczności efektywnie, stąd rodzi wątpliwość co do realnego wpływu samego wymogu publikowania poziomu *conduct* banków na faktyczne decyzje inwestorów, wycenę banku a następnie, na jego działalność. Rzadkie jest również czytanie przez klientów banku jego sprawozdań finansowych, więc informacja ta byłaby *de facto* przed nimi ukryta.

Bank	Liczba pracowników	Koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USDmld)	Średnie roczne koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USDmld)	Udział kosztów związanych z Conduct w ogólnych kosztach banków	Wskaźnik kosztów do przychodów bez kar	Różnica (w punktach procentowych)	Zysk (USDmld)	Zysk bez kar związanych z Conduct (USDmld)	Wzrost zysku gdyby nie było kar związanych z Conduct	ROE	ROE gdyby nie było kar związanych z Conduct
Bank of America	208,0	62,2	12,4	17%	78%	14,70	18,8	31,2	66%	7,7%	12,7%
JPMC	234,0	43,0	8,6	13%	65%	8,99	33,3	41,9	26%	15,5%	19,5%
MS	55,3	16,0	3,2	12%	82%	9,84	5,8	9,0	53%	8,9%	13,8%
RBS	71,2	14,6	2,9	16%	87%	12,05	3,2	6,1	91%	5,4%	10,6%
UBG	45,8	23,5	4,7	38%	49%	18,67	12,8	17,5	37%	19,9%	27,3%
CITI	219,0	21,5	4,3	9%	65%	5,83	26,1	30,4	16%	12,4%	14,5%
BARC	119,0	18,4	3,7	14%	83%	7,17	5,3	9,0	69%	5,8%	9,8%
DB	97,5	8,3	1,7	4%	10,4%	9,9%	-1,3	0,3	-12,4%	-1,9%	0,5%
H5BC	228,7	11,9	2,4	6%	67%	6,3%	3,93	22,3	12%	10,9%	12,2%
WFC	268,0	13,0	2,6	5%	61%	5,8%	3,04	33,7	8%	18,5%	20,0%
GS	34,4	12,9	2,6	12%	67%	7,72	10,9	13,5	26%	13,7%	16,9%
BNPPA	389,0	10,3	2,1	6%	67%	6,3%	4,12	16,4	13%	14,4%	16,3%
CS	48,2	6,3	1,3	6%	65%	6,1%	3,86	5,8	36%	8,0%	10,9%
UBS	59,4	5,7	1,1	4%	68%	6,6%	2,90	4,0	39%	5,4%	7,5%
National Australia Bank Group	35,1	3,3	0,7	8%	59%	5,4%	4,46	9,9	10,5	7%	19,6%
SAN	20,0	2,6	0,5	17%	51%	4,8%	8,38	3,1	3,6	17%	16,2%
Société Générale	346,0	0,7	0,1	1%	68%	6,7%	0,47	9,7	9,8	1%	14,2%
Commerciabank AG	49,9	2,3	0,5	5%	74%	7,0%	3,84	3,1	3,6	15%	7,4%
Standard Chartered	86,0	1,2	0,2	2%	61%	6,0%	6,6	6,8	4%	13,9%	14,4%
ING	52,0	0,8	0,2	1%	68%	6,8%	6,5	6,6	2%	11,5%	11,8%
Suma (średnie dla %)	2 266,5	278,5	55,7	10%	69%	6,57	230,0	285,7	21%	11,4%	14,1%

Bank	Liczba pracowników	Koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USDmld)	Średnie roczne koszty związane z Conduct w latach 2012-2016 (USDmld)	Udział kosztów związanych z Conduct w ogólnych kosztach banków	Wskaźnik kosztów do przychodów bez kar	Różnica (w punktach procentowych)	Zysk (USDmld)	Zysk bez kar związanych z Conduct (USDmld)	Wzrost zysku gdyby nie było kar związanych z Conduct	ROE	ROE gdyby nie było kar związanych z Conduct
Bank	2 266,5	278,5	55,7	10%	69%	6,57	230,0	285,7	21%	11,4%	14,1%

Źródło: Opracowanie własne

Monika Swaczyna-Pruchnik, *Conduct Capital Buffer* jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym

BIBLIOGRAFIA

- Armour J. et al. 2010. *Regulatory Sanctions and Reputational Damage in Financial Markets*, „Oxford Legal Studies Research Paper”, No. 62.
- Armour J. et al. 2016. *Principles of Financial Regulation*, Oxford, Oxford University Press.
- Barth J. et al. 2006. *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern*, Bank Światowy, Waszyngton.
- Berle A. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*, New York, The Macmillan Co.
- Carney M. 2015. *Financial Reforms –Finishing the Post-Crisis Agenda and Moving Forward*, Bank of England.
- Climent F. 2018. *Ethical Versus Conventional Banking: A Case Study*, „Sustainability, MDPI, Open Access Journal”, vol. 10(7), s. 1–13.
- Coglianesi C., E. Mendelson. 2010. *Meta-Regulation and Self-Regulation*, *The Oxford Handbook on Regulation. Culture and Conduct Risk Report*, legal.thomsonreuters.com/en/insights/reports/culture-and-conduct-risk-2018 [dostęp 12.03.2018].
- Cymerman A. 2014. *Etyko-kreacja. Oswajanie etyki*, ZBP.
- Dagher J. 2018. *Regulatory Cycles, Revisiting the Political Economy of Financial Crises*, IMF Working Papers, Waszyngton.
- Dallas L. 2012. *Short-Termism, the Financial Crisis, and Corporate Governance*, „Journal of Corporation Law”, No 37.
- EBA. 2011. *Guidelines on internal governance containing specific principles that banks should apply to address misconduct risk*, GL 44.
- ESMA. 2013. *Guidelines on remuneration policies and practices aimed at preventing distorted incentives leading individuals to misconduct*, 11.06.
- European Banking Authority, European Securities and Markets Authority, *Consultation paper – Joint ESMA and EBA Guidelines on the assessment of the suitability of members of the management body and key function holders under Directive 2013/36/EU and Directive 2014/65/EU*, No. EBA/CP/2016/17, 2016.
- European Commissions. 2018. *Sustainable finance: Commission’s Action Plan for a greener and cleaner economy*, EC, 24 May, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-1404_en.htm (accessed 15 January 2019).
- European Systemic Risk Board. 2015. *Report on misconduct risk in the banking sector*, Frankfurt.
- FCA. 2018. *Climate Change and Green Finance, Discussion Paper, DP18/8*, October.
- Ferran E. 2012. *Regulatory lessons from the payment protection insurance mis-selling scandal in the UK*, “European Business Organization Law Review (EBOR)”, 13(2), 247–270.
- Franke G. et al. 2016. *Fair Retail Banking: How to Prevent Mis-selling by Banks*.
- Halamka R., P. Teplý. 2017. *The Effect of Ethics on Banks’ Financial Performance*, „Prague Economic Papers”, vol. 2017(3), s. 330–344.
- Herrera JJ. et al. 2016. *Is There A Difference In Financing Efficiency? Conventional Banks Versus Ethical Banks*, „Economics Working Papers”, No. 1512.
- Jasiński Ł. 2015. *Etyka sprzedaży ubezpieczeń na życie*, ZBP.
- Koslowski P. 2011. *The Ethics of Banking: Conclusions from the Financial Crisis*, *Issues in Business Ethics*, Springer.

- Management Solutions. 2016. *Conduct risk framework: industry trends and challenges (special report)*, Madrid.
- Marcinkowska M. 2013. *Regulation and self-regulation in banking: in search of optimum*, „Bank i Kredyt”, vol. 44(2), s. 119–158.
- Mascu S. 2010. *Ethical Banks: An Alternative in the Financial Crisis*, „Ovidius University Annals, Economic Sciences Series”, vol. 0(1).
- Matikainen S. 2017. *Green doesn't mean risk-free: why we should be cautious about a green supporting factor in the EU*, LSE, 18 grudnia, www.lse.ac.uk/GranthamInstitute/news/eu-green-supporting-factor-bank-risk/ [dostęp 15.01.2019].
- Milbradt K., M. Oehmke. 2015. *Maturity rationing and collective short-termism*, „Journal of Financial Economics”, vol. 118(3), s. 553–570.
- Murdoch R. 2015. *'Behavioural Ethics and the Next Generation in Finance'*, Ethics in Finance - Robin Cosgrove Prize, 5th Edition, Observatoire de la Finance, Geneva.
- Osińska M. 2015. *Fundament długotrwałego sukcesu w bankowości? Podejście oparte na zasadach etycznych*, ZBP.
- Perezts M. 2015. *'Dirty Hands and Dirty Money: Towards a Framework for Fighting Pollution in Finance'*, Ethics in Finance - Robin Cosgrove Prize, 5th Edition, Observatoire de la Finance, Geneva.
- Rappaport A., J. Bogle. 2011. *Saving Capitalism From Short-Termism: How to Build Long-Term Value and Take Back Our Financial Future*, McGraw-Hill Education, New York.
- Repenning N., R. Henderson. 2010. *Making the Numbers? „Short Termism” & the Puzzle of Only Occasional Disaster*, „NBER Working Paper”, No. 1636.
- Resti A. 2017. *Fines for misconduct in the banking sector – what is the situation in the EU*, Parliament Europejski.
- Stolper A. 2009. *Regulation of credit rating agencies*, „Journal of Banking & Finance”, vol. 33, issue 7, 1266–1273.
- Stróński M. 2012. *Plany sprzedażowe jako podstawowa determinanta łamania etyki w sektorze bankowości i finansów*, ZBP.
- Świeszczak K. 2012. *Doradca bankowy jako pierwsze ogniwo relacji pomiędzy bankiem i klientem w kontekście problemu etyki w skali mikro*, ZBP.
- White L. 2018. *The Credit Rating Agencies and Their Role in the Financial System*, w: E. Brousseau, *Oxford Handbook on Institutions, International Economic Governance, and Market Regulation*, Oxford University Press.

Summary

Conduct Capital Buffer as a tool for promoting ethical behaviors in the banking sector

The issue of ethics in banks is quite complex. The behaviour of banks in recent years significantly deviated from the desired ethical standards. The scale of financial fees imposed on financial institutions is has also been growing. In Poland, the lack of research devoted to conduct makes the assessment of the level of compliance impossible, especially since it would be too superficial to link this assessment of individual banks solely to fines imposed by the PFSA. At the same time it seems that the current lack of conduct regulations *sensu*

Monika Swaczyna-Pruchnik, *Conduct Capital Buffer* jako narzędzie do promowania zachowań etycznych w sektorze bankowym

stricto do not have a sufficient (direct) impact on the real operations of banks, and the supervisors lack the competence to force financial institutions to behave more ethically. In the United Kingdom, for several years now, an innovative study has been conducted measuring the level of compliance with conduct in credit institutions. In order for the mechanism for awarding ethical behaviour to be effective, it must motivate the action of the bank's shareholders rather than its employees. This paper proposes a new regulatory solution aimed at rewarding the ethical behaviour of banks. It would consist of a six-month assessment of the ethics of banks in Poland, conducted on the basis of a survey and a qualitative study (being an extended version of the cited study from the United Kingdom). Based on the results of such a study, the PFSA could reduce or increase the soft capital requirement by one percentage point.

Key words: conduct, ethics, bank, financial sector, moral hazard, regulatory compliance

Rozdział własności i odpowiedzialności? Nowa rola i obowiązki inwestorów instytucjonalnych w ładzie korporacyjnym

Stanisław Stefaniak

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

stefaniak.st@gmail.com

Artykuł dotyczy problemu aktywizmu inwestorskiego, podejmowanego przez inwestorów instytucjonalnych i zakresu ich obowiązków powierniczych względem powierzających im swoje oszczędności uczestników podmiotów zbiorowego inwestowania. Jak argumentuję, ze względu na swoją unikalną pozycję w strukturze korporacyjnego procesu decyzyjnego i zobowiązania wobec uczestników funduszy z jednej strony oraz wobec spółek portfelowych – z drugiej, zarządzający aktywami powinni aktywnie wykorzystywać swoje prawo głosu w procesie podejmowania decyzji w spółkach, uwzględniając przy jego wykonywaniu interes społeczny. Rozpocynam od omówienia zmian w strukturze własnościowej spółek publicznych w XX wieku, które doprowadziły do bezprecedensowego wzrostu znaczenia inwestorów instytucjonalnych na współczesnym rynku kapitałowym. Następnie

omawiam inicjatywy regulacyjne zmierzające do nałożenia na akcjonariuszy instytucjonalnych obowiązku zaangażowania w życie spółek. Rekonstruję trzy główne, występujące w debacie publicznej podstawy nałożenia na inwestorów instytucjonalnych obowiązków związanych z ich zaangażowaniem w spółki publiczne: ich pozycję właścicielską; powierniczą relację wobec spółek portfelowych oraz własnych inwestorów, a także pogląd, dla którego proponuję nazwę doktryna Spidermana, głoszący konieczność proporcjonalności między posiadaną siłą oddziaływania a odpowiedzialnością.

Słowa kluczowe: aktywizm akcjonariuszy, inwestorzy instytucjonalni, obowiązki powiernicze, fundusze inwestycyjne, nadzór korporacyjny

Wprowadzenie

Spółki publiczne są zazwyczaj dużymi jednostkami organizacyjnymi, których działania wywierają znaczący wpływ na gospodarki państw ich siedziby, a w przypadku ponadnarodowych gigantów również poza ich granicami. Zatrudniając nierzadko dziesiątki tysięcy osób i podejmując ważne decyzje inwestycyjne, podmioty te wpływają na poziom rozwoju ekonomicznego i społecznego dobrobytu. Decyzje o zatrudnieniu i inwestycjach podejmowane są przez tego, kto kontroluje proces decyzyjny w tych spółkach. Tradycyjnie rola ta przypadała zarządom i radom nadzorczym (czy radzie dyrektorów, w modelu monistycznym), jednakże w ostatnich dekadach coraz bardziej doniosłą rolę w sprawowaniu korporacyjnej kontroli zaczynają odgrywać akcjonariusze, którymi coraz częściej są inwestorzy instytucjonalni – fundusze inwestycyjne i inni pośrednicy finansowi (np. zakłady ubezpieczeń lub towarzystwa emerytalne), lokujący środki powierzone im przez inwestorów indywidualnych. Artykuł zdaje sprawę z przekształceń własnościowych na globalnych (głównie amerykańskim) rynkach kapitałowych w ostatnich dekadach oraz reakcji regulatorów po obu stronach Atlantyku na te zmiany, stawiając tezę, iż po ostatnim kryzysie finansowym nastąpiła zmiana paradygmatu myślenia o zakresie obowiązków inwestorów instytucjonalnych, polegająca na oczekiwaniu od nich zaangażowania w aktywny nadzór nad spółkami portfelowymi, sprawowany już nie tylko z myślą o finansowej efektywności, ale z uwzględnieniem czynników środowiskowych i społecznych.

Przedstawione zostają pojawiające się zarówno w stanowiskach regulatorów, jak i w opiniach wyrażanych w literaturze argumenty uzasadniające nałożenie na inwestorów instytucjonalnych obowiązku zaangażowania, wśród których wyróżniam trzy najczęściej powoływane: ich właścicielską pozycję; stosunek powierniczy łączący ich zarówno z inwestorami, jak i ze spółkami portfelowymi oraz wreszcie pogląd, dla którego proponuję nazwę „doktryna Spidermana”, zgodnie z którym za podstawę odpowiedzialności inwestorów instytucjonalnych należy przyjąć wielkość wpływu, jaki inwestorzy

ci wywierają lub potencjalnie są w stanie wywierać na działalność spółek portfelowych (a w konsekwencji na system gospodarczy w ogóle) oraz ich systemowo istotny charakter.

W pierwszej części artykułu opisane zostaną przekształcenia, które zaszły w ostatnich dwóch dekadach na rynkach kapitałowych, i wpływ tych przekształceń na sprawowanie kontroli nad spółkami z jednej strony i na uzależnienie dobrobytu społecznego od wyników owej kontroli – z drugiej. W kolejnej części inwestorzy instytucjonalni zostaną scharakteryzowani jako aktorzy ładu korporacyjnego. W części trzeciej, zidentyfikują ostatnie inicjatywy na rzecz zaangażowania inwestorów instytucjonalnych w zarządzanie spółkami. W czwartej zaś zrekonstruuje główne argumenty składające się na stanowisko za obarczeniem inwestorów instytucjonalnych obowiązkami zaangażowania się w aktywny nadzór nad spółkami publicznymi, w które inwestują, oraz za sprawowaniem tego nadzoru z uwzględnieniem charakteru interesów innych podmiotów (interesariuszy).

Przykłady, do których odwołuję się w tekście, dotyczą głównie rynku amerykańskiego, ze względu na jego dojrzałość, masowe uczestnictwo społeczeństwa amerykańskiego w rynku kapitałowym oraz dostępność literatury, ale analiza, zwłaszcza ta odnosząca się do samych uzasadnień nowych obowiązków związanych z wykonywaniem korporacyjnego prawa głosu, może być z powodzeniem odniesiona do rynków europejskich.

Przekształcenia w strukturze własności spółek publicznych

Klasycznym punktem wyjścia rozważań o ładzie korporacyjnym w spółkach publicznych jest teza o rozdziale własności i kontroli, sformułowana przez A. Berle'a i G. Meansa. Rozdział ten polega na rozbiciu „jedności, którą zwykliśmy nazywać własnością” [Berle, Means 1932: 7] między tradycyjnie pasywnych „właścicieli” spółek, czyli akcjonariuszy, oraz zarządzających tymi podmiotami, a więc

sprawujących faktyczną kontrolę nad cudzym kapitałem menedżerów. Negatywną konsekwencją tego rodzaju, zidentyfikowaną przez Bearle'a i Meansa w latach 30., było powstanie liczного grona detalicznych inwestorów, niemających ani wiedzy, ani motywacji do tego, żeby zainteresować się losami spółki, oraz związane z tym ryzyko, iż menedżerowie mogą wykorzystać tę sposobność do czerpania „prywatnych korzyści kontroli” z zarządzania spółką, czyli działania niezgodnego z najlepszym interesem akcjonariuszy. Problem „racjonalnej apatii” małych inwestorów rodzi więc problem nadzoru nad menedżerami.

Mimo że kwestia relacji między akcjonariatem a zarządem pozostaje w centrum zainteresowania teorii nadzoru korporacyjnego i z pewnością jest wciąż aktualnym wyzwaniem dla praktyki, to charakterystyka struktury własnościowej przedstawiona przez Berle'a i Meansa przestała już być aktualna. Epoka publicznych korporacji o rozproszonym akcjonariacie – która w Europie kontynentalnej nigdy nie miała miejsca – jest już śpiewem przeszłości. Dominującym trendem, co najmniej od początku lat 90., jest wzrost znaczenia przedsięwzięć wspólnego inwestowania, w których oszczędności wielu inwestorów detalicznych gromadzone są przez inwestorów instytucjonalnych oraz zarządzane przez profesjonalnych zarządzających aktywami.

Jak donosi „The Economist”, branża *asset management* obracała w 2014 roku 87 trylionami dolarów, rozmiarem osiągając trzy czwarte aktywów sektora bankowego. Sam BlackRock, największa tego typu firma na świecie, kontroluje aktywa warte 4,4 trylionów dolarów, więcej niż znajduje się obecnie na księgach jakiegokolwiek banku¹. Nic więc dziwnego, że Rada Stabilności Finansowej rozważa objęcie zarządzających aktywami kategorią jednostek istotnych dla stabilności finansowej (*SIFIs*)².

¹ *Assets or liabilities?*, „The Economist”, 2.08.2014, <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21610297-regulators-worry-asset-management-industry-may-spawn-next-financial>.

² *Fund managers to escape 'systemic' label*, „Financial Times”, 14.07.2015 <https://www.ft.com/content/4e9d566e-2999-11e5-8613-e7aedbb7bdb7>.

Wzrost wartości profesjonalnie zarządzanych aktywów w liczbach bezwzględnych ma przełożenie na odsetek akcji znajdujący się w rękach zarządzających, a w konsekwencji na koncentrację własności akcji spółek publicznych. Zagregowana własność amerykańskich spółek publicznych skupiona w ręku podmiotów profesjonalnych wzrastała w drugiej połowie XX wieku z poziomu zaledwie 6% w 1946 roku, do 28,2% w 1970 i 47% w 2000 [Pietrewicz 2010]. Do 2009, inwestorzy instytucjonalni posiadali 50,6% akcji wszystkich publicznych spółek w Stanach Zjednoczonych i 73% akcji tysiąca największych amerykańskich korporacji [Gilson, Gordon 2015: 44]. W Europie sytuacja wygląda podobnie – według raportu PwC spośród klientów firm zarządzających 74% stanowią klienci instytucjonalni, z czego 39% to ubezpieczyciele, 33% to fundusze emerytalne a 28% to banki i inni inwestorzy instytucjonalni, tacy jak fundusze inwestycyjne. Akcje stanowią 33% wszystkich zarządzanych aktywów [PwC 2016].

Należy mieć również na uwadze, że inwestorzy instytucjonalni nie są wcale homogeniczną grupą. Jak zauważa Andrew Haldane, w branży tej „umiarkowane” modele biznesowe, polegające na aktywnym zarządzaniu zdywersyfikowanym portfelem aktywów, zostają wypchnięte na rzecz polaryzacji w kierunku przeciwstawnych ekstremów [Haldane 2014: 2]. Z jednej strony obserwuje się ciągły wzrost znaczenia słabo uregulowanych, gotowych ponosić większe ryzyko, inwestować w mniej płynne i zdywersyfikowane aktywa oraz stosować większą dźwignię finansową i instrumenty pochodne, funduszy hedgingowych i *private equity*. Fundusze typu *hedge* jeszcze na początku lat 90. zarządzały aktywami wartości ok. 40 mld dolarów, a na amerykańskim rynku było ich ledwie kilkaset. W 2015 roku na całym świecie działało już prawie 9 tys. tego typu podmiotów, a zarządzane przez nich aktywa miały wartość ok. 3 trylionów dolarów³.

³ *Not dead, just resting*, „The Economist” 18.02.2016, <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21693260-bunch-hedge-funds-have-closed-has-industry-reached-its-peak-not-dead?nid=295&ah=0bca374e65f2354d553956ea65f756e0>.

Z drugiej jednak strony coraz więcej środków napływa do funduszy pasywnych – indeksowanych oraz typu ETF – które oferują przede wszystkim niższe koszty dla inwestorów. To właśnie tego typu fundusze zyskały najwięcej kosztem opcji środkowej, czyli aktywnie zarządzanych, najczęściej otwartych funduszy inwestycyjnych (typu *mutual funds*). Pomiedzy rokiem 2008 a 2015 aktywnie zarządzane fundusze utraciły około 800 miliardów dolarów, podczas gdy fundusze pasywne odnotowały korespondujący z tym przyrwyw w wysokości około 1 tryliona dolarów [Fichtner et. al. 2017: 299]. Było to równoznaczne ze zwiększeniem posiadania wszystkich akcji publicznych przez tego typu fundusze z 6% w 1995 roku do 35% w 2015. Przy czym zdecydowana większość z tych wzrostów należała do „Wielkiej Trójki” zarządzających – BlackRock, Vanguarda i State Street – którzy zdominowali branżę funduszy pasywnych, co świadczy o wysokim stopniu jej oligopolizacji. Nie pozostaje to oczywiście bez znaczenia dla korporacyjnej kontroli, o czym piszę poniżej.

W ciągu kilku ostatnich dekad zaszło więc symultanicznie kilka zmian przekształcających krajobraz finansów: znaczenie pośrednictwa w ogóle wzrosło, nastąpiła rekoncentracja własności publicznych spółek na niespotykaną skalę, a zróżnicowanie typów inwestorów instytucjonalnych znacznie się pogłębiło. Ta nowa rzeczywistość finansowa otrzymała w literaturze różne nazwy – Gerald Davis [2008] pisze o „nowym kapitalizmie finansowym” (*new finance capitalism*), w którym fundusze po cichu zajmują miejsce dawnych finansowych baronów, takich jak JP Morgan czy Rockefeller; Gordon i Gilson [2013] nazywają to zjawisko „kapitalizmem agencyjnym” (*agency capitalism*), ze względu na wydłużanie się powierniczych łańcuchów relacji typu „agent-pryncypał”, łączących inwestujących w fundusze, zarządzających nimi oraz dyrektorów spółek portfelowych; Hyman Minsky [1989] mówił o „kapitalizmie zarządzających pieniędzmi” (*money manager capitalism*); Andrew Haldane [2014] z Banku Anglii wieści nadejście „ery zarządzających aktywami” (*asset manager era*), Patrick Ireland nazywa to zjawisko

„finansjalizacją nadzoru korporacyjnego” [2008], a inni autorzy wskazują na „oddzielenie własności od własności” [Rodrigues 2011] (*separation of ownership from ownership*), gdyż mimo, iż ostatecznym beneficjentem funduszy są inwestujący w nie klienci detaliczni, to jednak zarządzający aktywami de facto dysponują nabywanymi dla klientów akcjami, a wraz z nimi, prawem głosu.

Inwestorzy instytucjonalni jako akcjonariusze – wielka moc bez odpowiedzialności?

Niezależnie od tego jak nazwiemy ten nowy wspniany świat profesjonalnie zarządzanych portfeli, należy przywrócić się wpływowi, jaki ma on na sprawowanie nadzoru korporacyjnego. Jak twierdzą komentatorzy, „warunki i innowacje na rynkach kapitałowych kształtują efektywną strukturę nadzoru korporacyjnego; strzałka przyczynowości prowadzi od własności do nadzoru” [Gilson, Gordon 2015: 33] a „to, kto posiada i kto kontroluje korporacje determinuje ich wartości, cele, operacje i wyniki oraz korzyści, które różni interesariusze są w stanie z nich czerpać” [Franks, Meyers 2015] – struktura własnościowa determinuje więc sposób sprawowania korporacyjnej kontroli.

Przy przyjęciu takiego założenia naturalne wydają się nadzieje związane z rolą, jaką inwestorzy instytucjonalni mogą odegrać w nadzorze korporacyjnym, wyrażane przez różnych komentatorów na początku lat 90. (zob. np. Black 1992), kiedy proces konsolidacji własności akcji w profesjonalnie zarządzanych portfelach dopiero się zaczynał. Inwestorzy instytucjonalni mieli w końcu przełamać racjonalną apatię rozproszonego, amerykańskiego akcjonariatu, gdyż dysponowali fachową wiedzą konieczną do świadomego monitorowania portfelowych spółek oraz nabywali większe od nich pakiety akcji, dzięki którym zwroty z ewentualnej interwencji nadzorczej, mającej na celu polepszenie operacji spółki, mogłyby uczynić taką interwencję opłacalną. Od tamtego czasu koncentracja własności w rękach inwestorów instytucjonalnych tylko się powięk-

szła – według jednej z analiz, fundusz Fidelity, jeden z nielicznych aktywnie zarządzanych funduszy, który oparł się odpływowi w stro-
ną strategii pasywnych, w 2005 roku był największym inwestorem
w 420 spośród wszystkich 4400 amerykańskich spółek publicznych,
posiadając zaangażowanie równe bądź przekraczające 10% w 341
korporacjach [Davis 2008: 18]. Stanowi to poziom zaangażowania
nieosiągalny dla inwestora indywidualnego, dający możliwość
wywierania realnego wpływu na losy portfelowych spółek.

Skalę koncentracji własności największych amerykańskich pra-
codawców i wytwórców PKB w rękach profesjonalnych finansistów
jeszcze lepiej oddaje analiza pozycji zajmowanych przez pasywną
„wielką trójkę”. Liczone łącznie, Black Rock, Vanguard i State Street,
są największym akcjonariuszem w co najmniej 1662 amerykańskich
spółkach publicznych, które łącznie osiągają przychody wysokości
9,1 trylionu dolarów i zatrudniają więcej niż 23,5 miliona pracow-
ników, a przy zawężeniu analizy tylko do spółek uwzględnionych
w indeksie S&P 500 „wielka trójka” jest największym właścicielem
w 438 z nich, generujących łącznie 82% kapitalizacji wszystkich
spółek z S&P 500. Średni odsetek akcji spółki posiadanych przez
tych trzech gigantów łącznie to 17,6 – prawie dwukrotnie więcej niż
Fidelity [Fichtner et. al. 2013: 313].

Niestety, empiryczne dane dotyczące aktywności inwestorów
instytucjonalnych jasno pokazują, że pokładane w nich nadzieje
związane z nadzorem korporacyjnym były płonne. Przede wszyst-
kim okazali się podatni na te same „agencyjne” problemy, co inwe-
storzy detaliczni [Bebchuk, Cohen, Hirst 2017; Birkmose 2009; Ser-
gakis 2017]. Bariery są więc znów ograniczenia wynikające z logiki
działań zbiorowych, np. kwestia jazdy na gapę” (*free riding*) – koszty
analizy sytuacji spółki i ewentualnej interwencji (czyli np. przygo-
towania i rozesłania materiałów do innych akcjonariuszy, rozmów
z zarządem lub, w przypadku amerykańskich spółek publicznych
konkursu pełnomocnictw) ponosi jeden akcjonariusz, ale korzyści
interwencji są już dzielone między wszystkich [Wong 2010: 406].
Zarządzający są oceniani pod względem ich relatywnego wyniku

w porównaniu z konkurencją – innych funduszy, mogących również skorzystać z przeprowadzonej interwencji, co prowadzi do zniwelowania potencjalnej przewagi komparatywnej. Przyływ, który podnosi wszystkie łodzie, mimo iż potencjalnie korzystny zarówno dla samej spółki, jej pracowników, jak i uczestników funduszu, z punktu widzenia zarządzających nic nie zmienia, wraz z nimi zyskuje bowiem konkurencja. Interwencja tym bardziej nie ma sensu w przypadku pasywnych funduszy odwzorowujących indeksy giełdowe – ich model biznesowy opiera się bowiem właśnie na odwzorowywaniu rynku, a nie na „pobicu” go [Ringe 2016: 48]. Ponadto, mimo iż inwestorzy instytucjonalni nabywają o wiele większe pakiety akcji, to ich portfele są wciąż mocno zdywersyfikowane. Jeśli akcje danej spółki reprezentują ułamek procenta wartości portfela, zarządzający nie mają motywacji, żeby monitorować jej wyniki [Gilson, Gordon 2015: 40].

Ten zestaw ekonomicznych uwarunkowań sprawia, że aktywizm historycznie nie był ważny dla inwestorów instytucjonalnych. Dla przykładu w 2016 roku Black Rock, największy z tego typu funduszy, zatrudniał dokładnie 23 osoby w celu monitorowania wszystkich 15 tys. spółek w swoim portfolio, co daje średnią 652 spółki portfelowe do monitorowania przypadające na jednego pracownika [Pitt-Watson 2016].

Inwestorzy instytucjonalni, którzy dzięki swoim ponadprzeciętnie rozbudowanym pozycjom, potencjalnie zdolni są oddziaływać na spółki portfelowe i efektywnie je monitorować, nie czynią z tej mocy właściwego użytku i, kierując się głównie własnym interesem ekonomicznym, pozostają pasywnymi akcjonariuszami. Skutki takiej polityki głosowania ponoszą zaś zarówno inwestujący w przedsięwzięcia zbiorowego inwestowania inni, mniej wpływowi uczestnicy rynku finansowego oraz pośrednio – całe społeczeństwo.

Wysiłki na rzecz wzmocnienia zaangażowania inwestorów instytucjonalnych

Jak wysokie mogą być społeczne koszty braku zaangażowania i nadzoru akcjonariuszy nad podejmowanym przez spółki ryzykiem, okazało się w 2008 roku. Po korporacyjnych skandalach z początku XXI wieku, jak afera Enronu, zapanowało przekonanie, że transparentność w spółkach publicznych oraz uprawnienia korporacyjne akcjonariuszy należy zwiększyć, tak by mogli oni efektywniej nadzorować poczynania zarządu. Po kryzysie z 2008 roku nie tylko niezważający na ryzyko dyrektorzy zostali głównymi czarnymi charakterami – część winy została przypisana także akcjonariuszom, którzy, mimo iż wyposażeni w coraz to więcej uprawnień do nadzoru nad zarządem, nie wywiązali się ze swojej kontrolnej funkcji, co podało w wątpliwość sprawowanie efektywnego nadzoru przez inwestorów instytucjonalnych [Dignam 2013].

W tym okresie – po aferze Enronu i pęknięciu bańki *dot.comów*, ale przed kryzysem roku 2008 – ujawniała się z pełną mocą ambiwalentna natura doktryny prymatu akcjonariuszy (*shareholder primacy*). Z jednej strony może być ona interpretowana jako skierowana do menedżerów dyrektywa maksymalizacji zysków dla akcjonariuszy. Za takim jej rozumieniem opowiadają się również autorzy przeciwni zwiększaniu zaangażowania akcjonariuszy w korporacyjny proces decyzyjny, który powinien, jak twierdzą, być zarezerwowany dla rady dyrektorów lub zarządu i rady nadzorczej [por. Bainbridge 1993, 2006].

Druga interpretacja doktryny prymatu interesu akcjonariuszy jest trafniej określana mianem *shareholder empowerment* – nie pozbywa się ona założenia o maksymalizacji wartości akcji jako nadrzędnym celu korporacji, ale uznaje, że dla jego realizacji konieczne jest nadanie szerszych uprawnień walnemu zgromadzeniu, tak by mogło ono sprawować tzw. wewnętrzny (w odróżnieniu od zewnętrznego, który pełni rynek) nadzór korporacyjny nad decyzjami podejmowanymi przez dyrektorów spółki [Bebchuk 2005].

Wnioski sugerujące co najmniej częściową odpowiedzialność akcjonariuszy za kryzys finansowy możemy odnaleźć w wielu dokumentach służących za oficjalne diagnozy przyczyn kryzysu, a zarazem „mapy drogowe” wytyczające szlaki regulacyjnej odpowiedzi. W brytyjskim Raporcie Walkera (*Walker Review*) czytamy, że „z perspektywy czasu wydaje się jasne, że niedociągnięcia po stronie rad nadzorczych i zarządów [...] zostałyby rozwiązane z większą efektywnością, gdybyśmy mogli liczyć na aktywną i ciągłą ocenę ze strony największych inwestorów zachowujących się jak właściciele” [Walker 2009: 72]. Podobne, choć nie tak wyraźne uwagi możemy odnaleźć w raporcie ze śledztwa w sprawie przyczyn kryzysu, które przeprowadziła komisja senacka w Stanach Zjednoczonych [Financial Crisis Inquiry Commission 2011: 184] oraz w tzw. raporcie De Larosiere’a [High Level Group on Financial Supervision 2009: 10, 30], oficjalnej diagnozie przyczyn kryzysu finansowego na potrzeby Unii Europejskiej, a także w innych dokumentach konsultacyjnych wydanych przez Komisję Europejską w procesie przygotowywania nowej europejskiej architektury nadzoru finansowego [Komisja Europejska 2010, 2012].

Na szczeblu europejskim wnioski te znalazły odzwierciedlenie w wielu inicjatywach legislacyjnych dotyczących pozycji akcjonariuszy, podjętych w ostatnich latach przez Komisję, spośród których najważniejszą jest bez wątpienia Dyrektywa 2017/828/W⁴ w sprawie zachęcania akcjonariuszy do długoterminowego zaangażowania (*Shareholder Rights Directive II*, SRD II) zmieniająca Dyrektywę 2007/36/WE w sprawie niektórych uprawnień akcjonariuszy (SRD I).

Akt ten jest najpełniejszym chyba wyrazem ambiwalentnego podejścia do roli akcjonariuszy w spółkach publicznych – z jednej strony w preambule powtarza tezy o zawodności mechanizmu nadzoru poprzez akcjonariuszy w czasie kryzysu finansowego (motyw 2 Dyrektywy) – z drugiej strony to właśnie większe zaangażowanie

⁴ DzU UE z 20.05.2017, L 132.

inwestorów instytucjonalnych ma być remedium na korporacyjne bolączki (motyw 14).

Głównym postanowieniem dyrektywy jest zobowiązanie inwestorów instytucjonalnych oraz podmiotów zarządzających aktywami do opracowania i ujawnienia polityki zaangażowania, która obejmować powinna między innymi sposób, w jaki monitorują oni spółki, w które zainwestowano, pod względem ryzyk finansowych i niefinansowych, wpływu społecznego i środowiskowego oraz ładu korporacyjnego. Ponadto zarządzający aktywami na rzecz inwestora instytucjonalnego musi publicznie ujawnić, w jaki sposób poczynione między nimi ustalenia zachęcają zarządzającego do podejmowania decyzji inwestycyjnych na podstawie oceny średnio- i długoterminowych finansowych i niefinansowych wyników spółki. Zarządzający będą musieli też ujawnić, w jaki sposób wdrożyli te strategie, publikując historię swoich głosowań na walnych zgromadzeniach.

Oprócz tego Dyrektywa przyznaje akcjonariuszom – już wszystkim, nie tylko inwestorom instytucjonalnym – dalsze prawa, takie jak konieczność zatwierdzania przez zgromadzenie akcjonariuszy transakcji z podmiotami powiązаныmi oraz niewiążący głos w sprawie polityki wynagrodzeń dyrektorów (*say-on-pay*).

SRD II nie jest pierwszym tego typu aktem, a wiele spośród jej rozwiązań wzorowanych jest na prawodawstwie krajów anglosaskich, np. na opracowanym w Wielkiej Brytanii *UK Stewardship Code*⁵, który co prawda jest prawnie nieobowiązującym standardem dobrych praktyk, do którego stosowania inwestorzy zobowiązują się z własnej woli, ale stanowi czytelny sygnał, że zaangażowanie jest oczekiwane. Podobny, stymulujący zaangażowanie efekt wywarł na amerykańskich inwestorach zarządzających funduszami emerytalnymi tzw. *Avon Letter*, czyli wydana przez Departament Pracy interpretacja przepisów o funduszach emerytalnych (*ERISA Act*) klasyfikująca kwestię konieczności głosowania z pełnomocnictw

⁵ <https://www.frc.org.uk/investors/uk-stewardship-code>.

(*proxy*) przez zarządzających funduszami emerytalnymi jako element obowiązków powierniczych [zob. McRitchie 2014], oraz dalsze interpretacje tego ministerstwa, a także innych federalnych agencji, jak Securities Exchanges Commission [zob. DOL 1994, DOL 2016, SEC 2018]. Z kolei *say-on-pay* zostało wcześniej zaproponowane w ustawie Dodda-Franka, jako jedna z amerykańskich odpowiedzi na kryzys.

Jak się wydaje, SRD II nie jest ostatnim słowem unijnych prawodawców na temat poszerzania odpowiedzialności sektora *asset management* wobec społeczeństwa. Raport Grupy Wysokiego Szczebla ds. Zrównoważonych Finansów rekomenduje dalsze poszerzenie obowiązków zaangażowania, z uwzględnieniem czynników środowiskowych [High-Level Expert Group on Sustainable Finance 2018: 20, 73].

Powyższe zmiany legislacyjne oraz omawiana poniżej, stojąca za nimi rekonceptualizacja roli zarówno akcjonariuszy w spółce publicznej, jak i inwestorów instytucjonalnych w systemie finansowym w ogóle, została scharakteryzowana w literaturze jako zmiana paradygmatu teorii nadzoru korporacyjnego [Reynisson 2018], prowadząca do zmiany ujmowania natury publicznej korporacji w ogóle [Katelouzou 2016]. Zważywszy na paradygmatyczny charakter zachodzącej zmiany kluczowa staje się analiza teoretycznego jej uzasadnienia i oceny podawanych odpowiedzi na pytanie, dlaczego powinniśmy obarczyć inwestorów instytucjonalnych obowiązkiem zaangażowania się, i to z uwzględnieniem interesu społecznego?

Wybrane podstawy rozszerzenia odpowiedzialności inwestorów instytucjonalnych

Retoryka własności

Retoryka, której regulatorzy używają, by usprawiedliwić nakładanie na inwestorów instytucjonalnych obowiązków zaangażowania, jest z pewnością interesująca, gdyż jest to retoryka własności – akcjona-

riusze przedstawiani są jako „właściciele” korporacji, których akcje posiadają. Oczywiście, wśród wielu „obrazów akcjonariusza” [Hill 2000], konceptualizacja akcjonariusza jako właściciela jest jedną z najstarszych i najbardziej wpływowych [Hill 2000: 4; Siems 2017], mimo kontrowersyjności tego poglądu na gruncie doktryny prawa handlowego. Z punktu widzenia niniejszego artykułu bardziej niż prawna adekwatność metafory akcjonariusza-właściciela jest jej retoryczna siła oddziaływania i ideologiczny efekt, który pozwala ona uzyskać.

Historycznie metafora ta używana była jako podstawa poszerzania praw akcjonariuszy i podkreślania ich prymatu w spółkach publicznych. W Planie Działania z 2003 roku, fundamentalnym dla europejskiego prawa spółek dokumencie, Komisja Europejska jasno określiła swoje sympatie: „Akcjonariusze są *właścicielami spółek*, nie kadra zarządzająca – jednak zdecydowanie zbyt często ich prawa były naruszane przez niestaranne, dyktowane chciwością i często oszukańcze działania dyrektorów” [Komisja Europejska 2003]. Wychodząc z tego założenia, Plan, oraz Dyrektywa SRD I, będąca jego realizacją, gwarantowały akcjonariuszom szereg uprawnień, nie wskazując jednak sposobu ich wykonywania ani też nie obarczając ich żadnymi obowiązkami. Jak zauważają komentatorzy, „w tamtym czasie priorytetem była nie zmiana mentalności inwestorów, ale zapewnienie akcjonariuszom minimalnych środków, tak aby wykonywanie prawa głosu nie napotykało przeszkód” [Sergakis 2017].

Nowy Plan Działania z 2012 roku również odwołuje się do własności spółek, jednak zdradza diametralnie różną koncepcję tego, jak Komisja pojmuje naturę akcjonariatu. Znajdziemy w nim np. takie sformułowanie: „udziałowcy mają do odegrania istotną rolę przy wspieraniu lepszego zarządzania przedsiębiorstwami. W ten sposób działają oni w interesie zarówno przedsiębiorstwa, jak i własnym”, jasno sugerujące, że interesy te nie są tożsame; dalej zaś czytamy, że „inwestorom instytucjonalnym zaleca się przejrzystość w zakresie sposobu wykonywania spoczywających na nich obowiąz-

ków *właścicielskich/zarządczych*” [Komisja Europejska 2012: 9, wyróżnienie – S.S.].

Jeszcze bardziej niż w treści oficjalnych dokumentów, odpowiedzialnościowa retoryka własności widoczna jest w wypowiedziach czołowych polityków polityków i *policymakers* odpowiedzialnych za regulację rynków finansowych. Były Komisarz Europejski Michel Barnier stwierdził w 2010 roku, że „przez lata mówiliśmy o prawach akcjonariuszy. Nadszedł czas żeby również porozmawiać o ich obowiązkach” [Birkmose 2017: 10], a były minister w rządzie brytyjskim, Paul Myners, w podobnym tonie oskarżył inwestorów instytucjonalnych o zachowywanie się jak „nieobecni gospodarze”⁶ (*absentee landlords*), sugerując, że zaniedbują oni obowiązki wobec „swoich spółek”, doprowadzając do upowszechnienia się „bezpiecznych korporacji” (*ownerless corporations*)⁷.

W postawach polityków zdecydowanie zauważalna jest więc tendencja do powiązania własności (akcji) korporacji z obowiązkami, a nie tylko uprawnieniami. Jak zauważa H. Birkmose, „kiedy w bieżącej Europejskiej debacie udziałowcy charakteryzowani są jako właściciele, zdaje się to sugerować ciężące na nich obowiązki, raczej niż prawa” [2017: 3].

Bez wątpienia zmiana ta związana jest z omawianą powyżej zmianą w samej strukturze akcjonariatu na rynkach zarówno europejskich, jak i amerykańskich – obowiązki te skorelowane są bowiem z (potencjalnym) wpływem, który akcjonariusze są w stanie wywrzeć na korporacyjne decyzje (np. SRD II nie nakłada obowiązku opracowania polityki zaangażowania dla akcjonariuszy niebędących kwalifikowanym podmiotowo typem inwestora – inwestorem instytucjonalnym lub zarządzającym aktywami).

⁶ *Myners lashes out at landlord shareholders*, <https://www.ft.com/content/c0217c20-2eaf-11de-b7d3-00144feabdc0>.

⁷ *Myners takes role at leading firm of „active investors”*, „The Independent”, <https://www.independent.co.uk/news/business/news/myners-takes-role-at-leading-firm-of-active-investors-2291214.html>.

Jednakże, zdaje się, że stoi za nimi – choć nie jest w pełni wyartykułowana – również bardziej uniwersalna koncepcja własności jako źródła obowiązków. Koncepcja taka, jak zauważają Siems i Schnyder, bliska jest ideom szkoły ordoliberalizmu, zakładającej korelację korzyści z odpowiedzialnością [Siems, Schnyder 2015]. Ponadto podobne idee można odnaleźć we francuskiej filozofii solidaryzmu Leona Duguita, dla którego własność nie jest bezwzględnym prawem podmiotowym, a funkcją społeczną [Mirow 2010].

Z perspektywy prawa handlowego wybór tej narracji do uzasadnienia nowych obowiązków nakładanych na akcjonariuszy jest zaskakujący. Zresztą w czasie prac nad SRD II w Parlamencie Europejskim zaproponowano diametralnie odmienne ujęcie roli akcjonariuszy w korporacji: „mimo iż nie są oni właścicielami korporacji, które są odrębnymi bytami prawnymi, poza ich pełną kontrolą, akcjonariusze odgrywają istotną rolę w zarządzaniu nimi” [Parlament Europejski 2015: 3]. Ta propozycja Parlamentu, mimo iż ostatecznie nieprzyjęta do tekstu SRD II, wydaje się z jednej strony podważeniem uprzywilejowanej pozycji akcjonariuszy i podstawą do nałożenia na nich obowiązków, z drugiej jednak strony wpisuje się w dominującą w anglosaskiej literaturze nadzoru korporacyjnego co najmniej do lat 70. XX wieku metaforę kontraktową, zgodnie z którą korporacja jest „siecią kontraktów” (*nexus of contract*) [Jensen, Meckling 1976], a przedmiotem własności akcjonariuszy.

Należy też podkreślić, że z prawnego punktu widzenia, akcjonariusze nie są właścicielami korporacji jako takiej, a jedynie akcji, które wyposażają ich w szereg uprawnień korporacyjnych oraz praw majątkowych, co nie jest jednakże równoznaczne z własnością spółki [zob. Chiu 2008].

Obowiązki powiernicze

Kolejnym argumentem na rzecz poszerzenia zakresu odpowiedzialności inwestorów instytucjonalnych jest ich pozycja jako powiernika (*fiduciary*), w której występuje on zarówno wobec uczestników funduszu, jak i, jak coraz częściej się postuluje, wobec spółek portfe-

lowych, jeśli realizuje wobec nich politykę aktywnego wywierania wpływu.

W ramach stosunku powierniczego „usługodawca przy wykonywaniu swojej usługi zobowiązany jest uwzględniać wyłącznie interes usługobiorcy i całkowicie pomijać swój własny interes” [Sójka 2016: 74]. Oznacza to między innymi, że nieopłacalność podejmowania się interwencji z punktu widzenia zarządzającego funduszem oraz trudności, jakie może on napotkać w wykonywaniu interwencji, opisane w punkcie 2 powinny być bez znaczenia – do oceny tego, czy zaangażowanie się jest pożądane, czy nie, należy wykorzystywać tylko i wyłącznie kryterium dobra klienta [Enriques, Garantini 2017]. Interes zarządzającego portfolio jest zaspokojony przez sam fakt pobierania przez niego opłaty za zarządzanie.

Mimo iż sama koncepcja *fiduciary duties* wywodzi się z brytyjskiego *common law*, obowiązki powiernicze rozpatrywać można nie tylko w kontekście doktrynalnych rozważań prawniczych, ale też z perspektywy etycznej – dotyczącej podstaw odpowiedzialności powiernika [Gold, Miller 2014]. Szczególnie istotne z tej perspektywy jest kryterium, wg którego odpowiedzialność ta powstaje. Wiele rozjaśniły w tej kwestii ostatnie ustalenia brytyjskiej Law Commission, która, dokonując przeglądu różnych stanowisk, przyjęła, że wyznacznik istnienia powierniczych obowiązków stanowią uzasadnione oczekiwania po stronie przekazującej powiernikowi uprawnienia co do przyszłego zachowania się powiernika zgodnie z jej interesem oraz że „im większy stopień zaufania, narażenia interesów (*vulnerability*) oraz władzy i zaufania (*confidence*) przelanych na powiernika tym większe prawdopodobieństwo, że rozsądna osoba żywiłaby takie oczekiwania” [Edelman 2010: 317; Law Commission 2015]. Kryterium jest więc tutaj dysproporcja sił między stronami, oraz kwestia zaufania, jakim inwestor detaliczny darzy profesjonalnego zarządcę w odniesieniu do zadbania o jego interes (odnośnie do dysproporcji sił zob. podrozdział „Proporcjonalna odpowiedzialność [zasada Spidermana]” na s. 84).

Jak zauważa się w literaturze prawniczej [Akinbami 2016], obo-

wiązki powiernicze łączą powiernika z jego klientem, czyli towarzystwo emerytalne, ubezpieczyciela lub zarządzającego funduszem z klientem detalicznym, który przekazuje część swoich oszczędności każdemu z tych podmiotów. Coraz częściej mówi się jednak o obowiązku powierniczym akcjonariusza wobec spółki, rozumianej nie tylko jako inni akcjonariusze czy też przez pryzmat wyniku finansowego spółki, ale szerzej – jako złożonego organizmu gospodarczego, którego integralną częścią są też inni interesariusze [Blair, Stout 1999]. Fakt, że osoby fizyczne – często oszczędzający na emeryturę pracownicy – występują po obu stronach łańcucha inwestycyjnego – zarówno jako uczestnicy funduszy lokujący w nich swoje oszczędności, jak i pracownicy zatrudnieni przez spółki znajdujące się w ich portfelach, wypłacające im wynagrodzenie, z którego część jest następnie inwestowana – może przemawiać za koniecznością brania pod uwagę wskaźników innych niż tylko te finansowe, odzwierciedlane w kwartalnym sprawozdaniu podczas podejmowania decyzji o losie portfelowych spółek, gdyż nie są to jedyne czynniki, które są istotne z punktu widzenia końcowego, detalicznego inwestora.

Jak trafnie ujmuje to Lynn Paine, „niewątpliwie akcjonariusze chcą pomnażać zainwestowany majątek, ale nie można zakładać, że owo pomnażanie jest ich jedynym albo nawet naczelnym interesem. Akcjonariusze to też członkowie społeczeństwa, rodzice dzieci, konsumenci dóbr i usług oraz pracownicy przedsiębiorstw. Jako tacy mają oni wiele różnych interesów, włączając ich interes w utrzymaniu efektywnego i spójnego systemu społecznej moralności” [1996: 484].

Rozważmy następujący przypadek: zarządzający aktywami, analizując sytuację spółki, w którą zainwestował, dochodzi do wniosku, że relokacja produkcji do krajów rozwijających się bądź drastyczne cięcia zatrudnienia pozwolą na wypłatę, w danym roku obrotowym, większej dywidendy albo *buy-back* akcji, znacząco podwyższający ich kurs, co z kolei wpłynie na wartość portfela, a w konsekwencji wartość jednostek uczestnictwa zarządzanego przez niego fundu-

szu. Teoretycznie więc działanie takie będzie miało dobroczynny wpływ na sytuację inwestorów końcowych. Jednakże, jeśli inwestorzy są zarazem pracownikami danej spółki, możemy się spodziewać, że ich dobrobyt znacząco spadnie, jeśli w wyniku lobbowania funduszu tracą oni miejsce pracy.

Mimo iż inwestorzy instytucjonalni mają obowiązek analizowania swoich inwestycji pod kątem potencjalnych konfliktów interesów, absurdem byłoby oczekiwać każdorazowej analizy tego, czy jakaś grupa podmiotów znajduje się równocześnie po dwóch stronach łańcucha decyzyjnego – zresztą treść prawnego obowiązku zarządzania konfliktami interesów nie obejmuje tego typu przypadków (badania np., czy konkretne, zlikwidowane w ramach interwencji inwestora instytucjonalnego miejsce pracy należy do któregoś z uczestników funduszu). Jednakże, dokonując ekonomicznej abstrakcji, grupa uczestników przedsięwzięć wspólnego inwestowania (np. oszczędzających na emeryturę) i grupa pracowników najemnych to zbiory, które w dużym stopniu się pokrywają, przynajmniej w reprezentatywnym dla niniejszej analizy społeczeństwie amerykańskim. Przy podejmowaniu decyzji wpływających na operacje spółki zarządzający powinien raczej przyjąć agnostyczną postawę i dokonać jej z za rawlsowskiej „zasłony niewiedzy” i z tego powodu poczuwać się do „powierniczego” zachowania zarówno względem swoich inwestorów, jak i portfelowych spółek (rozumianych szeroko, z uwzględnieniem interesariuszy), co często sprowadza się do brania pod uwagę interesów jeśli nie *tych* samych, to na pewno *takich* samych aktorów. Rozszerzając ten ciąg rozumowania możemy dojść do wniosku, że inwestorzy instytucjonalni powinni brać pod uwagę interesy *społeczeństwa w ogóle*, gdyż stali się znaczącym i systemowo istotnym kanałem zapewniania dobrobytu *społecznego*. Jak pisze Earl Spurgin [2010: 295],

W dużej mierze interesariusze są akcjonariuszami (*stakeholders are shareholders themselves*). Pracownik, który inwestuje swoje oszczędności emerytalne jest interesariuszem w przedsiębiorstwie, które go zatrudnia, oraz prawdopodobnie w odniesieniu

do wielu innych korporacji [np. jako ich klient – S.S.]. Jest tak w przypadku typowego akcjonariusza. [...] Ten argument nie opiera się wyłącznie na mało prawdopodobnym zbiegu okoliczności, że każdy interesariusz danej korporacji Y, jest uczestnikiem funduszu, który posiada papiery wartościowej tej korporacji Y. [...] Y korzysta z rynku, żeby pozyskać kapitał, którego potrzebuje, którego dostarczycielami są inwestujący w fundusze. Nawet jeśli fundusze w danym momencie nie posiadają papierów wartościowych Y, mogą one *potencjalnie* dostarczać kapitał do Y.

Podsumowując, argument z relacji powierniczej sprowadza się do rozpoznania obowiązku powiernika do działania w najlepszym interesie powierzającego. Interes ten, w przypadku inwestujących w fundusze może być zinterpretowany szeroko, jako obejmujący również czynniki inne niż tylko sam wynik finansowy. Niezależnie od tego, podnoszone są argumenty dotyczące podobnej powierniczej relacji występującej po „drugiej stronie” łańcucha pośrednictwa finansowego – łączącej fundusz, jako znaczącego akcjonariusza, ze spółką portfelową oraz jej interesariuszami. Jak już podkreślałem, w obydwu wariantach do zaistnienia owej relacji powierniczej konieczna jest dysproporcja sił między stronami.

Etyczne argumenty na rzecz rozumienia obowiązków powierniczych szeroko, jako obejmujących również zagadnienia społeczne, środowiskowe i związane z nadzorem korporacyjnym (ESG), doznają pewnych ograniczeń prawnych. Na gruncie niektórych aktów regulujących standard lojalności zarządzających wobec uczestników funduszy w poszczególnych krajowych jurysdykcjach kryterium finansowe może stanowić przeszkodę w realizacji strategii inwestycyjnych uwzględniających ESG [Freshfields Bruckhouse Deringer 2005]. Charakter tych ograniczeń nie jest jednak bezwzględny, a wraz z nowymi publikacjami potwierdzającymi pozytywny wpływ czynników ESG na wynik finansowy ta interpretacja ulega zmianie.

W odniesieniu do Wielkiej Brytanii przywoływany powyżej raport Komisji Prawnej zawiera dwa wnioski. Po pierwsze, Komisja

podkreśliła, że powiernicy w truście (czyli np. zarządzający funduszem emerytalnym) powinni uwzględniać czynniki ESG, jeśli są lub mogą być finansowo istotne [Law Commission 2015: 112]. Po drugie, kwestie niefinansowe, wśród których Komisja wymienia kwestie związane z jakością życia, manifestacje etycznej dezaprobaty poprzez dezinwestycję lub też inwestowanie z myślą o korzyściach makroekonomicznych (korzyściach dla gospodarki w ogóle) mogą być przez zarządzających uwzględniane, jeśli zarządzający mają powody, by sądzić, że kwestie te są istotne dla uczestników funduszu oraz jeśli ich uwzględnienie nie prowadzi do istotnego uszczerbku finansowego [Law Commission 2014: 118].

W Stanach Zjednoczonych szczególnie istotne są natomiast wytyczne Departamentu Pracy, który nadzoruje towarzystwa emerytalne i inne podmioty zarządzające funduszami emerytalnymi. Jego interpretacja obowiązków powierniczych w odniesieniu do inwestycji ESG historycznie opierała się na zasadzie, że czynniki ESG mogą być brane pod uwagę, gdy inwestor rozważa klasę równie atrakcyjnych (z punktu widzenia zysku i ryzyka) inwestycji [Geczy et. al. 2015]. W 2015 roku Departament potwierdził powyższą interpretację, dodając jednak, że „środowiskowe, społeczne i związane z nadzorem kwestie mogą mieć bezpośredni wpływ na ekonomiczną wartość inwestycji funduszu [...] w takich sytuacjach kwestie te nie są zagadnieniami pobocznymi lub decydującymi jedynie w ostatecznej instancji (*tie-breakers*), a stanowią właściwy składnik pierwotnej analizy ekonomicznych zalet decyzji inwestycyjnych powiernika” [DOL 2015].

W odniesieniu do prawodawstwa europejskiego do niedawna brakowało szczegółowych wytycznych odnośnie do kwestii ESG na poziomie wspólnotowym [Johnston, Morrow 2016; Komisja Europejska 2014]. Jednakże wraz z uchwaleniem wspomnianej powyżej drugiej Dyrektywy o Prawach Akcjonariuszy (SRD II), Unia Europejska wyrasta na lidera integracji czynników ESG w ramach obowiązków powierniczych. Obecnie Komisja Europejska opracowała projekt zmiany do Rozporządzenia Delegowanego 2017/565 do

Dyrektywy 2014/65/UE⁸ (Dyrektywa MiFID II), nakładający na firmy inwestycyjne *obowiązek* badania preferencji klienta w odniesieniu do kwestii ESG, jako część badania adekwatności i odpowiedniości usługi inwestycyjnej dla klienta [Komisja Europejska 2018].

Szczegółowa analiza prawnych uregulowań inwestycji podejmowanych z uwzględnieniem czynników ESG w poszczególnych jurysdykcjach wykracza poza zakres tego opracowania, jednak stwierdzić można, że integracja tych czynników w strategii inwestycyjnej, której status na gruncie zasad prawa *common law* krajów anglosaskich był do tej pory niejasny, ale daleki od stanowczego zakazu jej stosowania [Richardson 2007: 185], obecnie, za sprawą działań regulatorów staje się coraz mniej kontrowersyjna. W raporcie powołanej przez Organizację Narodów Zjednoczonych grupy Principles for Responsible Finance z 2015 roku można wręcz znaleźć wnioski, iż to właśnie „brak uwzględnienia czynników wpływających na długoterminową wartość inwestycji, w tym czynników środowiskowych, społecznych i związanych z nadzorem, stanowi naruszenie obowiązków powierniczych” [Principles for Responsible Finance 2015: 9].

Proporcjonalna odpowiedzialność (zasada Spidermana)

Jak wynika z analizy przekształceń struktury własnościowej publicznych spółek oraz rekoncentracji własności ich akcji w rękach inwestorów instytucjonalnych rozpatrywanych w kontekście zmian legislacyjnych, które wyposażyły akcjonariuszy w wielu jurysdykcjach w narzędzia konieczne do skuteczniejszego wywierania wpływu na spółki, w których uczestniczą, inwestorzy instytucjonalni dysponują znaczącą siłą oddziaływania na podejmowanie korpora-

⁸ Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy, C/2016/2398, DzU UE 87, 31.3.2017, s. 1–83.

cyjnych decyzji, nieporównywalną z siłą oddziaływania końcowych „ludzkich inwestorów” – jak określa ich Leo Strine [2017] – znajdujących się na końcu łańcucha finansowych pośredników, których oszczędności są zarządzane przez tych pierwszych.

Żeby uwidocznic jaskrawą dysproporcję w zdolności wpływu na decyzje korporacyjne między tymi dwiema grupami, Strine odwołuje się do metafory „korporacyjnej republiki”. Metafora ta, mimo iż odrzucana jako nieadekwatne narzędzie konceptualizacji stosunków korporacyjnych przez niektórych polskich autorów [Romanowski, Haiduk 2016: 154], w literaturze amerykańskiej pozostaje bardzo wpływowa [Bucholtz, Brown 2015].

Strine podkreśla w swojej analizie rozkładu sił w ramach „korporacyjnej republiki”, po pierwsze, zależność większości społeczeństwa od dochodu z pracy najemnej, a w konsekwencji od stabilności finansowej gospodarki i dostępności miejsc pracy [2017]. Pracownicy, spośród których w Ameryce ponad połowa lokuje oszczędności przeznaczone na emeryturę na rynku kapitałowym, stanowią więc istotną grupę dostarczycieli kapitału, nie mają zazwyczaj wpływu na decyzje podejmowane przez zarządzających ich pieniędzmi inwestorów instytucjonalnych. Innymi słowy, nie mają w korporacyjnej republice swojej reprezentacji. Zarządzających powierzonymi oszczędnościami trudno za taką uznać (pomimo szeregu ciężących na nich obowiązków powierniczych), ze względu na często występującą rozbieżność ich interesów z interesami ludzkich inwestorów, dla których liczy się długoterminowy i zrównoważony wzrost wskaźników finansowych, który jednak nie powinien się odbywać się kosztem likwidowania miejsc pracy i przenoszenia produkcji [Strine 2017: 1923. Jak opisuje to Gerald Davis [2009: 63] społeczne funkcje realizowane w XX w. przez amerykańskie korporacje, wykraczające daleko poza sam wynik finansowy (jak lojalność wobec pracowników, wspieranie lokalnej wspólnoty itp.) były stopniowo porzucane, od czasu, gdy spółki publiczne zostały poddane w teorii finansów (a później również w rynkowej praktyce) „dezinstytucjonalizacji” i konceptualnie zamienione w luźne związki kontraktów

(*nexus of contract*) i przepływów pieniężnych, spośród których żaden, nawet praca, nie jest uprzywilejowany na rzecz wsłuchiwania się w sygnały rynkowe [Davis 2009: 83].

Obecnie więc, panuje przekonanie, że owe sygnały, należałoby ściślej uzgodnić z interesem końcowych, „ludzkich” inwestorów, na końcu łańcucha pośrednictwa finansowego. Wpływ, który inwestorzy instytucjonalni uzyskali, po części dzięki powierzeniu im przez inwestorów detalicznych oszczędności, musi więc zostać połączony z odpowiedzialnością. Tak więc kolejną podstawą, z której zwolennicy obarczenia inwestorów instytucjonalnych obowiązkiem zaangażowania z uwzględnieniem interesu publicznego wywodzą podstawy tego obowiązku, jest systemowo istotny charakter inwestorów instytucjonalnych – są oni w stanie wywrzeć nieporównywalny z innymi graczami rynkowymi wpływ na decyzje dotyczące bezpośrednio rzeszy pracowników.

Pogląd ten, który można odnaleźć w niezmienionej niemal formule w wypowiedziach wielu autorów [zob. Siems 2017: 24; Katelouzou 2016: 6, 29], proponuję nazwać „doktryną Spidermana”, gdyż to właśnie popularny film z 2003 roku przyczynił się do upowszechnienia mądrości wygłoszonej ustami Bena Parkera, wuja głównego protagonisty, że z „wielką mocą łączy się wielka odpowiedzialność” (*with great power comes great responsibility*). Jak wynika z przytoczonych powyżej argumentów, inwestorzy instytucjonalni oraz zarządzający aktywami dysponują znacznym wpływem na losy spółek portfelowych. Z kolei losy tych spółek dotyczą bezpośrednio losów ich pracowników, środowiska, lokalnych wspólnot, w których one operują itd. Ujmując rzecz najprościej, „jako że akcjonariusze kierują korporacyjnymi aktywnościami, a aktywności te wpływają na los interesariuszy, akcjonariusze są odpowiedzialni względem interesariuszy za rezultaty tych aktywności, chyba że miejsce mają okoliczności nadzwyczajne” [Spurgin 2001: 289]. Dodać też należy, że owa „moc” inwestorów instytucjonalnych pochodzi w zasadzie od inwestorów detalicznych, którzy zdecydowali się powierzyć im swoje pieniądze.

Co prawda jeszcze do niedawna „kierowanie korporacyjnymi aktywnościami” nie było domeną akcjonariuszy; debata o odpowiedzialności wobec innych podmiotów dotyczyła więc głównie zarządu korporacji czy kwestii odpowiedzialności korporacji jako podmiotu zbiorowego [zob. Stout 2012]. Jak starałem się jednak w tej pracy wykazać, współcześnie, mówienie o dużym udziale największych akcjonariuszy w korporacyjnym procesie decyzyjnym jest uzasadnione. Obywatele strine’owskiej korporacyjnej republiki mogą jedynie obserwować zmagania pomiędzy dwiema kontrolującymi alokację (ich) kapitału grupami – menedżerami i zarządami publicznych spółek oraz zarządzającymi aktywami oraz towarzystwami funduszy inwestycyjnych i emerytalnych [Strine 2017: 1870], podobnie jak obywatele Nowego Jorku mogli jedynie obserwować szybującego nad ich głowami Spidermana, ścierającego się z Zieloną Latarnią lub innymi czarnymi charakterami uniwersum Marvela. Jednak ustalenie, kto w tym sporze jest stroną „dobrą”, a kto „złą”, jest znacznie trudniejsze, co jest tym bardziej kłopotliwe, że stawką są oszczędności i miejsca pracy „ludzkich inwestorów”, stabilność systemu finansowego, a wraz z nim realnej gospodarki oraz ich przyszłe warunki życia. „Poza dobrym dochodem na emeryturze członkowie funduszy emerytalnych również chcą czystego i bezpiecznego świata. Zważywszy na powszechność członkostwa w tych funduszach, interes członków powinien być co do zasady zgodny z interesem społeczeństwa, w którym żyją” [Richardson 2007: 170]. Ten wniosek można, jak się wydaje, rozciągnąć na uczestników innych niż fundusze emerytalne przedsięwzięć zbiorowego inwestowania.

Biorąc pod uwagę powyższe, wpływ inwestorów instytucjonalnych na losy spółek publicznych jest więc na tyle istotny, że można nazwać go systemowym, a samą kwestię zaangażowania w nadzór korporacyjny i to, w czym interesie to zaangażowanie jest sprawowane, kwestią interesu publicznego, zważywszy na to w jak dużej mierze decyzje te dotyczą, lub mogą dotyczyć przeciętnego członka społeczeństwa. Jak argumentują Iris Chiu i Dionysia Katelouzou [2016: 145],

Interes publiczny w tych kwestiach [działalności inwestorów instytucjonalnych w korporacyjnym procesie decyzyjnym – S.S.] może być związany z faktem, że prywatne bogactwo zarządzane przez inwestorów instytucjonalnych i zarządzających aktywami jest tak naprawdę, w długim terminie, społecznym bogactwem pracujących obywateli, a finansjalizacja oszczędności gospodarstw domowych nie może do końca przyćmić tego interesu odwołując się do prywatnego kontraktowania. Co więcej, jako że zwrot z oszczędności gospodarstw domowych zależy w dużej mierze od zdrowia sektora korporacyjnego, zrównoważony i zdrowy rozwój finansów przedsiębiorstw również staje się kwestią interesu publicznego, a nie tylko liczb świadczących o wynikach inwestycyjnych.

Uwzględniając te argumenty, powiązanie owego wpływu z odpowiedzialnością i zapewnienie mechanizmów informacyjnych odnośnie do jego sprawowania wydaje się właściwym postulatem.

Zakończenie

Celem tego artykułu była analiza zmiany konceptualizacji roli akcjonariuszy w spółkach publicznych oraz inwestorów instytucjonalnych na rynku finansowym w kontekście szerszych interesów społecznych, która mimo iż rozpoczęła się jeszcze przed kryzysem finansowym 2008 roku, postępuje do dnia dzisiejszego.

Konceptualizacja ta związana jest ze zmianą struktur właścicielskich w spółkach publicznych oraz wzrostem znaczenia podmiotów zbiorowego inwestowania. Ów wzrost znaczenia, a co za tym idzie, możliwości oddziaływania spotyka się obecnie ze wzmożonymi wysiłkami regulatorów, aby powiązać z nim, proporcjonalne do możliwości wpływu obowiązki zaangażowania, które wykonywane miałyby być przy uwzględnieniu czynników społecznych.

Jako główne podstawy nałożenia tych obowiązków wskazano koncepcję własności jako rodzącą obowiązki, powierniczy charakter relacji, w którym inwestorzy instytucjonalni występują zarówno wobec spółek portfelowych, jak i wobec lokujących w nich środki

oszczędzających, a także postulat proporcjonalności pomiędzy „mocą”, czyli możliwością wpływu na losy spółek portfelowych, oraz odpowiedzialnością za ich los, rozumiany szeroko, jako obejmujący wpływ powiązanych z nimi interesariuszów, takich jak pracownicy, klienci i środowisko.

BIBLIOGRAFIA

- Akinbami F. 2016. *The Fiduciary Duties of Institutional Investors* w: *Routledge Handbook of Corporate Law*, ed. R. Tomasic, New York–Oxon.
- Bainbridge S. 2006. *Director Primacy and Shareholder Disempowerment*, „Harvard Law Review”, 119.
- Bainbridge S. 1993. *In Defense of the Shareholder Wealth Maximization Norm*, „Washington & Lee Law Review”, 50.
- Bebchuk L., Cohen A., Hirst S. 2017. *The Agency Problems of Institutional Investors*, „Journal of Economic Perspectives”, 31, 3.
- Bebchuk L. 2005. *The Case for Increasing Shareholder Power* „Harvard Law Review”, 118, 3, pp. 833–914, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=387940>.
- Berle A., Means G. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*, New York.
- Birkmose H. 2009. *You can lead a horse to water, but can you make it drink? Institutional Shareholders and Corporate Voting*, „European Business Law Review”, 20, 5.
- Birkmose H. 2017. *Forcing Shareholder Engagement: Theoretical Underpinning and Political Ambitions*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3063985.
- Black B. 1992. *Agents Watching Agents: The Promise of Institutional Investor Voice*, „UCLA Law Review”, 39.
- Blair M., Stout L. 1999. *A Team Production Theory of Corporate Law*, „Virginia Law Review”, 85, 2, pp. 248–328.
- Buchholtz A., Brown J. 2015. *Shareholder democracy as a misbegotten metaphor*, w: *Shareholder Empowerment. A New Era in Corporate Governance*, Goranova M., Ryan L. Versteegen ed., Palgrave Macmillan, New York.
- Chiu I., Katelouzou D. 2017. *From Shareholder Stewardship to Shareholder Duties: Is the Time Ripe?*, w: *Shareholders' Duties*, ed. H. Birkmose, Wolter Kluwers.
- Chiu I. 2008. *The Meaning of Share Ownership and the Governance Role of Shareholder Activism in the United Kingdom*, „Richmond Journal of Global Law & Business”, 8, 2.
- Davis G. 2008. *A new finance capitalism? Mutual funds and ownership re-concentration in the United States*, „European Management Review”, 5, 11–21.
- Davis G. 2009. *Managed by the Market. How Finance Re-shaped America*, Oxford University Press.
- Department of Labor. 1994. *Interpretive Bulletin Relating to Written Statements of Investment Policy, Including Proxy Voting Policy or Guidelines*, 29 CFR 2509.94-2, <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2007-title29-vol9/pdf/CFR-2007-title29-vol9-sec2509-94-2.pdf>.

- Department of Labor. 2015. *Interpretive Bulletin Relating to the Fiduciary Standard Under ERISA in Considering Economically Targeted Investments*, Interpretative Bulletin 2015-01, 80 Fed. Reg. 65,137 (Oct. 26, 2015) (29 C.F.R. § 2509.2015-01 (2016)), <https://www.federalregister.gov/documents/2015/10/26/2015-27146/interpretive-bulletin-relating-to-the-fiduciary-standard-under-erisa-in-considering-economically>.
- Department of Labor. 2016. *Definition of the Term “Fiduciary”; Conflict of Interest Rule – Retirement Investment Advice*, 29 CFR Parts 2509, 2510, and 2550, <https://www.dolfiduciaryrule.com/portalresource/conflictsofinterestruleretirmenetinvestmentadvice.pdf>.
- Dignam A. 2013. *The Future of Shareholder Democracy in the Shadow of the Financial Crisis*, „Seattle University Law Review”, 36, 639.
- Edelman J. 2010. *When do fiduciary duties arise?*, „Law Quarterly Review”, 126, 302.
- Enriques L., Gargantini M. 2017. *The Overarching Duty to Act in the Best Interest of the Client in MiFID II*, w: *Regulation of the EU Financial Markets. MiFID II and MiFIR*, ed. G. Ferrarini, D. Busch, Oxford.
- Fichtner J., Heemskerck E., Garcia-Bernardo J. 2017. *Hidden power of the Big Three? Passive index funds, re-concentration of corporate ownership, and new financial risk*, „Business and Politics”, 19(2): 298–326.
- Franks J., Meyers C. 2017. *Evolution of Ownership and Control Around the World: The Changing Face of Capitalism*, ECGI Working Paper N° 503/2017, <https://www.ssrn.com/abstract=2954589>.
- Freshfields Bruckhaus Deringer. 2005. *A legal framework for the integration of environmental, social and governance issues into institutional investment*, Produced for Asset Management Working Group of the UNEP Finance Initiative, dostęp: https://www.unepfi.org/fileadmin/documents/freshfields_legal_resp_20051123.pdf.
- Geczy C., Jeffers J., Musto D., Tucker A. 2015. *Institutional Investing When Shareholders Are Not Supreme*, „Harvard Business Law Review”, 5, 73.
- Gilson R., Gordon J. 2013. *The Agency Costs of Agency Capitalism. Activist Investors and the Reevaluation of Governance Rights*, „Columbia Law Review”, 113.
- Gilson R., Gordon J. 2015. *Agency Capitalism: Further Implications of Equity Intermediation w: Research Handbook on Shareholder Power* (ed.) J. Gillil, R. Thomas, Cheltenham-North-Hampton.
- Gold A., Miller P. 2014 (eds). *Philosophical Foundations of Fiduciary Law*, Oxford.
- Haldane A. 2014. *The Age of Asset Management?*, mowa wygłoszona w London Business School, 4 kwietnia 2014, <https://www.bis.org/review/r140507d.pdf>.
- High Level Group on Financial Supervision in the EU. 2009. *Report* http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf.
- High-Level Expert Group on Sustainable Finance. 2018. *Financing a Sustainable European Economy. Final Report*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/180131-sustainable-finance-final-report_en.pdf.
- Hill J. 2000. *Visions and Revisions of the Shareholder*, „American Journal of Comparative Law”, 48.
- Ireland P. 2012. *Financialization and Corporate Governance* Corporate Governance and Globalisation Colloquium, September 2008, <https://ssrn.com/abstract=2068478>.
- Jensen M., Meckling W. 1976. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, 3(4), s. 305–360.
- Johnston A., Morrow P. 2016. *Fiduciary Duties of European Institutional Investors. Legal*

- Analysis and Policy Recommendations*, <http://www.purposeofcorporation.org/fiduciary-duties.pdf>.
- Jopson B., Foley S., Binham C. 2015. *Fund managers to escape 'systemic' label*, „Financial Times”, 14.07.2015, <https://www.ft.com/content/4e9d566e-2999-11e5-8613-e7aeddb7bdb7>.
- Katelouzou D. 2016. *Reflections on the Nature of the Public Corporation in an Era of Shareholder Activism and Shareholder Stewardship*, King's College London Law School Research Paper No. 2016-24, <https://ssrn.com/abstract=2779026>.
- Komisja Europejska. 2003. *Communication From The Commission To The Council And The European Parliament Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European Union – A Plan to Move Forward*, COM (2003)284 final, Bruksela.
- Komisja Europejska. 2010. *Zielona Księga „Ład korporacyjny w instytucjach finansowych oraz polityka wynagrodzeń”*, COM(2010) 284 final, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0284&from=PL>.
- Komisja Europejska. 2012. *Komunikat Komisji Do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego I Komitetu Regionów Plan działania: Europejskie prawo spółek i ład korporacyjny – nowoczesne ramy prawne na rzecz bardziej zaangażowanych udziałowców i zrównoważonych przedsiębiorstw* COM/2012/0740, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A52012DC0740>.
- Komisja Europejska. 2014. *Resource Efficiency and Fiduciary Duties of Investors Final Report*, http://ec.europa.eu/environment/enveco/resource_efficiency/pdf/FiduciaryDuties.pdf.
- Komisja Europejska. 2018. *Draft delegated regulation*, Ref. Ares(2018)2681500 – 24/05/2018, https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiative/1185/publication/237222/attachment/090166e5baeabd08_en.
- Law Commission. 2015. *Fiduciary Duties of Investment Intermediaries*, http://www.lawcom.gov.uk/app/uploads/2015/03/lc350_fiduciary_duties.pdf.
- McRitchie J. 2014. *Fiduciary Duty to Announce Votes: Historical Background, Part II*, <https://www.corpgov.net/2014/05/fiduciary-duty-announce-votes-part-2-historical-background/>.
- Minsky H. 1989. *Money Manager Capitalism*, Hyman Minsky Archive, Paper 13, http://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/13.
- Mirow M. C. 2010. *The Social-Obligation Norm of Property: Duguit, Hayek, and Others*, „Florida Journal of International Law”, 22, 191.
- Paine L. S. 1996. *Moral Thinking in Management: An Essential Capability*, „Business Ethics Quarterly”, 6, 477–492.
- Parlament Europejski. 2015. *Proposal for a directive (COM(2014)0213 – C7-0147/2014 – 2014/0121(COD))*, A8-0158/ 001-00, http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2015-0158-AM-001-001_EN.pdf?redirect.
- Pietrewicz L. 2010. *Rozwój rynku inwestorów instytucjonalnych i jego wpływ na relacje agencji w spółkach giełdowych „Zarządzanie Zmianami: Zeszyty Naukowe”*, 3, s. 1–20.
- Pitt-Watson D. 2016. *What we lose when giant investment funds run all our companies*, „Harvard Business Review”, 19.07.2016, <https://hbr.org/2016/07/what-we-lose-when-giant-investment-funds-run-all-our-companies>.
- Principles of Responsible Investment. 2015. *Fiduciary Duties in the 21st Century*, <https://www.unpri.org/download?ac=1378>.
- PwC. 2014. *European Institutional Investors*, <https://www.pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-european-institutional-investors.pdf>.

- Reynisson K. 2018. *The Concept of Shareholders' Duties: Keeping a Grasp on a Paradigm Shift*, „European Business Law Review”, 29, 3.
- Richardson B. 2007. *Do the fiduciary duties of pension funds hinder socially responsible investment?*, „Banking & Finance Law Review”, 22, 2.
- Ringe W. G. 2016. *The Deconstruction of Equity. Activist Shareholders, Decoupled Risk and Corporate Governance*, Oxford.
- Rodrigues U. 2011. *Corporate Governance in an Age of Separation of Ownership from Ownership*, „Minnesota Law Review”, 95.
- Romanowski M., Haiduk P. 2016. *Oddziaływanie Komisji Nadzoru Finansowego na kwestie korporacyjne w zakładach ubezpieczeń w świetle Zasad Ładu Korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 3.
- Securities Exchange Commission. 2018. *Regulation Best Interest*, Exchange Act Release No. 83062, 83 FR 21574, <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2018-05-09/pdf/2018-08582.pdf>.
- Sergakis A. 2016. *EU Corporate Governance. The Ongoing Challenges of the Institutional Investor Activism Conundrum*, „European Journal of Law Reform”, 16, 728.
- Siems M. 2017. *With great power comes great responsibility: real and ideal types of shareholders*, w: *Shareholders' Duties*, ed. H. Birkmose, Wolter Kluwers.
- Siems M., Schnyder G. 2014. *Ordoliberal Lessons for Economic Stability: Different Kinds of Regulation, Not More Regulation*, „Governance”, 27.
- Sójka T. (red.). 2016. *Cywilnoprawna ochrona inwestorów korzystających z usług maklerskich na rynku kapitałowym*, Warszawa.
- Spurgin, Earl W. 2001. *Do Shareholders Have Obligations to Stakeholders?*, „Journal of Business Ethics”, 33, 4.
- Stout L. 2012. *The Shareholder Value Myth: How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public*, Princeton.
- Strine L. 2017. *Who Bleeds When the Wolves Bite? A Flesh-and-Blood Perspective on Hedge Fund Activism and Our Strange Corporate Governance System*, „Yale Law Journal”, 126, s. 1280.
- Walker D. 2009. *A review of corporate governance in UK banks and other financial industry entities*, dostęp: http://www.ecgi.org/codes/documents/walker_review_261109.pdf.
- Wong S. 2010. *Why stewardship is proving elusive for institutional investors*, „Butterworths Journal of International Banking and Financial Law”, Jul/Aug.

Summary

Separation of ownership and responsibility? The case for socially conscious investor activism

This paper deals with shareholder activism by institutional investors and the scope of their duties to people who commit their savings to undertakings for collective investments. It argues, that due to their unique position within the structure of the corporate decision-making process and their fiduciary duties to funds' participants on one hand and their portfolio companies on the other, asset managers should actively use their voice in corporate affairs, and do so taking the public interest into account. The article sets out with

description of changes in ownership structure of public corporations, which led to the unprecedented rise in the influence of asset managers on contemporary capital markets. Then, it discusses recent regulatory initiatives to impose a duty to engage in corporate matters on institutional investors. Next part reconstructs three arguments, most commonly deployed in the public debate, in favor of imposing the duties related to institutional investors' engagement: them being the „owners” of the companies; the fiduciary nature of their relationship to both their portfolio companies and their investors; as well the belief – for which I propose the name of the Spiderman doctrine – that one's responsibility should be proportionate to one's power.

Keywords: shareholder activism, institutional investors, fiduciary duties, investment funds, corporate governance

Jak kształtować postawy moralne w polskim sektorze bankowym w kontekście Sektorowych Ram Kwalifikacji?¹

Mateusz Kucz

Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie
mkucz@aps.edu.pl

W swoim tekście skupiam się na praktycznym zagadnieniu kształtowania postaw moralnych wśród przedstawicieli polskiego sektora bankowego w obliczu wymagań, jakie stawia przed nimi Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego (SRKB). Wstępne rozważania dotyczą refleksji nad stanem dyskursu etycznego w polskim sektorze finansowym oraz wyjaśnieniu, czym jest SRKB. W drugiej części pracy zostaną poddane analizie kodeksy i zachęty, których aktualnie używa się, by kształtować postawy moralne w praktyce zawodowej, m.in. w sektorze bankowym. Po wykazaniu pewnych braków tych narzędzi w części trzeciej wskażę możliwe formy rozwiązania pojawiających się problemów adekwatne do wymagań stawianych przez SRKB. W tej części przed-

stawię podejście do budowania postaw moralnych oparte na arystotelesowskiej etyce cnoty, która w klasycznym rozumieniu często jest przeciwstawiana interesowym motywacjom ekonomicznym. Postaram się pokazać, że nie musi tak być i przy pewnych założeniach koncepcja Arystotelesa może być zgodna z działaniami rynkowymi. W szczególności jego koncepcja mądrości praktycznej – *phronesis* – może w istotny sposób poprawić i uzupełnić funkcjonujące mechanizmy i pomóc w budowaniu postaw moralnych opisanych w SRKB.

Słowa kluczowe: Etyka zawodowa, etyka w finansach, etyka cnot, etyka kodeksowa, zachęty

¹ Artykuł powstał na podstawie eseju pod tym samym tytułem wyróżnionego w ramach VI polskiej edycji konkursu „Etyka w finansach” organizowanego przez Komisja Etyki Bankowej przy Związku Banków Polskich.

Wprowadzenie

Ekonomiści akademicki coraz lepiej zdają sobie sprawę z moralnych aspektów pracy w bankowości i finansach. Widać rosnące zainteresowanie kwestiami wychodzącymi poza neoklasyczny paradygmat uprawiania ekonomii. Pojawiają się publikacje z zakresu filozofii ekonomii, metaekonomii, etyki ekonomii, które podają w wątpliwość klarowność podziału na ekonomię naukową pozbawioną elementów wartościowania oraz ekonomię normatywną wyznaczającą cele tej pierwszej². O zainteresowaniu tą tematyką świadczyć też może znacząca liczba członków Polskiej Sieci Filozofii Ekonomii³. Warto tu też wspomnieć, że niedawno powstał Zakład Metaekonomii, który jest nową jednostką Polskiego Instytutu Ekonomii⁴.

Istnieją również liczne próby udzielenia praktycznych odpowiedzi na wyzwania etyczne pojawiające się w praktyce pracy w sektorze finansowym i bankowym. Interesującym przedsięwzięciem jest organizowany przez Związek Banków Polskich od 2013 roku konkurs „Etyka w finansach” mający popularyzować i rozwijać wiedzę w tym zakresie. Za kluczowe działania w sferze bankowej na pewno można uznać powstanie w 1995 roku Kodeksu Dobrej Praktyki Bankowej (od 2013 Kodeksu Etyki Bankowej – KEB⁵) oraz powołanie w tym samym roku Komisji Etyki Bankowej. Co ważne, odniesienie do KEB można znaleźć w Sektorowej Ramie Kwalifikacji dla Sektora Bankowego (SRKB), będącej elementem i uszczegółowieniem Polskiej Ramy Kwalifikacji.

² Zob. Gorazda, Hardt, Kwarciański, red. 2016; Hausman, McPherson, Satz 2017.

³ Lista członków PSFE to 69 osób na dzień 30 listopada 2018, <https://www.filozofia-ekonomii.pl/o-nas/lista-czlonkow> [dostęp ...].

⁴ <http://pie.net.pl/tag/metaekonomia/> [dostęp 30.10.2018].

⁵ Kodeks Etyki Bankowej, https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_konsumentow/rekomendacje/KEB_final_WZ.pdf [dostęp 30.03.2019].

Polska Rama Kwalifikacji (PRK), tak jak jej wzór: Europejska Rama Kwalifikacji (ERK), składa się z opisu ośmiu poziomów kwalifikacji. Poszczególne poziomy opisywane są za pomocą charakterystyk efektów uczenia się, niezbędnych, by znaleźć się na danym poziomie. PRK uwzględnia efekty uczenia się zdobyte w ramach edukacji formalnej oraz w inny sposób (np. przez szkolenia, doświadczenie zawodowe, samodoskonalenie). W PRK, podobnie jak w ERK, efekty uczenia się opisano w trzech kategoriach: wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych⁶. Poziomy PRK odpowiadają poszczególnym poziomom edukacji formalnej: poziom I–IV od szkoły podstawowej do matury lub tytułu zawodowego, poziomy V–VIII edukacji wyższej od ukończeniu kolegium np. nauczycielskiego po poziom doktoratu.

Uzupełnieniem i rozwinięciem PRK są Sektorowe Ramy Kwalifikacji uszczegóławiające jej zapisy dla poszczególnych branż. SRKB w spójny sposób przedstawia kwalifikacje niezbędne na 67 stanowiskach pracy w bankowości związanych z „obsługą klienta i doradztwem, detalem, sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, korporacjami, ryzykiem (kredytowym i innym, a także controllingiem ryzyka i efektywności), operacjami dealingowymi, audytem wewnętrznym, zapewnieniem zgodności (*compliance*), bezpieczeństwem (z uwzględnieniem informatyki), marketingiem i makroekonomią”⁷.

Na podstawowym poziomie kwalifikacji SRKB dotyczącym wiedzy pojawia się wymóg znajomości kodeksu dobrych praktyk i kodeksu etyki [s. 3]. Ważne z perspektywy rozwoju postaw etycznych w polskim sektorze bankowym są zapisy SRKB pojawiające się na kolejnych poziomach kwalifikacji w zakresie kompetencji spo-

⁶ A. Kraśniewski, *Raport referencyjny. Odniesienie Polskiej Ramy Kwalifikacji na rzecz uczenia się przez całe życie do Europejskiej Ramy Kwalifikacji*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2013 r., http://biblioteka-krk.ibe.edu.pl/opac_css/doc_num.php?explnum_id=996, s. 21 [dostęp 10.10.2018].

⁷ „Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego”, http://kwalifikacje.edu.pl/wp-content/uploads/publikacje/PDF/srk/SRKB-pl_final3.pdf, s. 1.

łącznych. Na poziomie 4 znajduje się zapis: „Podejmuje odpowiedzialność, w zgodzie z przepisami prawa, regulacjami nadzorczymi, procedurami wewnętrznymi, standardami jakości i etyką zawodową, za zaspokojenie potrzeb klienta zewnętrznego i wewnętrznego” [s. 5]. Kluczowe w kontekście niniejszej pracy jest przyjęte w tym punkcie podejmowanie odpowiedzialności w zgodzie z etyką zawodową. Na kolejnym 5 poziomie mamy jeszcze wyższy zakres wymagań etycznych, ponieważ pracownik na tym poziomie powinien być „wzorem zachowania etycznego w swoim zespole” [s. 7]. Poziom 6 wymaga od pracownika, aby „potrafił skutecznie rozwiązać złożone dylematy etyczne w praktyce zawodowej swojej i pracowników” [s. 9]. Na najwyższym 7 poziomie pracownik sektora bankowego dodatkowo „promuje postawy oparte na etosie zawodowym, rozwijając kulturę komunikacji i współpracy nastawioną na znajdowanie rozwiązań przynoszących wartość dodaną dla wszystkich partnerów” [s. 11].

Uważam taki program rozwoju postaw moralnych wśród pracowników sektora bankowego za wyraz dojrzałości etycznej tego sektora. Jednocześnie proponowany program jest bardzo ambitny i wymagający. W kolejnej części tekstu odniosę się zatem do dostępnych aktualnie form i narzędzi kształtowania postaw moralnych w sektorze bankowym w odniesieniu do wymagań opisanych w SRKB.

Klasyczne sposoby kształtowania postaw etycznych w praktyce zawodowej

Kiedy mamy potrzebę kształtowania postaw moralnych ze względu na dużą liczbę nowych wyzwań etycznych czy pewnego kryzysu moralnego w danej sferze życia społecznego⁸, czy konkretnym zawodzie sięgamy po dwa dominujące narzędzia – regulacje i zachęty. Dobrym przykładem obrazującym tę tendencję jest ton dyskusji

⁸ W przypadku sektora finansowego kryzysy te często wiążą się z występowaniem kryzysów finansowych.

wokół kryzysu finansowego z 2008 roku, gdzie zdecydowana większość komentatorów domagała się zwiększenia regulacji lub poprawy systemu zachęt w sektorze finansów.

Pierwszą formą odpowiedzi na dostrzeżenie problemów moralnych jest podejmowanie próby regulacji pojawiających się działań uznawanych za naganne. Modelowym narzędziem używanym w takich przypadkach jest tworzenie kodeksu etycznego. Jak zauważyła Magdalena Środa na łamach „Etyki” w 1994 roku,

Sama potrzeba formułowania kodeksów ma charakter koniunkturalny. Pojawia się w ramach tych zawodów i instytucji życia publicznego, które przeżywają kryzys, pojawia się tam, gdzie „nie starcza” zwykłej uczciwości i moralności osobistej. Im mniej dobrze zorganizowanych instytucji demokratycznych, tym więcej moralistyki. Im słabsza moralność indywidualna, tym więcej wołania o kodeks [Środa 1994: 168].

Taki stan rzeczy wynika z dwóch popularnych, ale błędnych założeń. Po pierwsze, wiele osób ulega pewnej formie naiwnej, niemal magicznej, wiary w intelektualizm etyczny. Wiara taka zakłada, że samo wskazanie i nazwanie moralnie nagannych postaw i zachowań sprawi, że ludzie zaczną postępować dobrze. Jednak samo nazwanie moralnego zła jest jedynie pierwszym krokiem w sferze kształtowania działania moralnego. Od czasu wyznania Owidiusza: „Video meliora, proboque, deteriora sequor (Widzę i pochwalam to, co lepsze, ale skłaniam się ku gorszemu)” [*Metamorfozy*, 7, 20–21] wiemy, że dla moralnie dobrego działania potrzebujemy czegoś więcej niż tylko wiedzy o naszej moralnej powinności.

Po drugie, ludzie pragną otrzymać jasny, jednoznaczny i w pełni rozstrzygający instruktaż moralnego postępowania. Potrzebę tę Maria Ossowska nazywa „głodem absolutu” [2000: 17–24]. Jeśli dysponuje prawem, regulaminem, kodeksem może on stanowić dla mnie ostateczną formę rozstrzygnięcia moralnej słuszności. W takiej sytuacji nie muszę rozstrzygać odpowiedzi na pytanie „co ja powinienem?”, wystarczy sprawdzić „co nakazuje kodeks?”. Instruktaż taki ma tym samym pozwolić wyswobodzić się z nie-

ustannej potrzeby brania na siebie odpowiedzialności w obliczu wyzwań moralnych i pozwala odpowiedzialność moralną przerzucić na kodeks.

W celu pełnego zrozumienia problemu należy tu zauważyć, że na sferę moralną naszych działań składa się kilka elementów. Pierwszym, w porządku poznawczym, jest uświadomienie sobie moralnego charakteru wykonywanej aktywności. Drugim elementem jest odczucie pewnego poruszenia (empatii, smutku, strachu, poruszenia sumienia), które jest wezwaniem do działania. Kolejnym elementem jest podjęcie decyzji o działaniu w związku z dostrzeżonym wyzwaniem moralnym⁹.

Uzupełnieniem rozważań o kodeksach w powyższym kontekście będzie analiza zachęt do działania moralnego. Podobnie jak tworzenie kodeksów mechanizm zachęt pozwala częściowo pominąć pytanie o odpowiedzialność. To decydent rozstrzyga, jakie działania są pożądane i do czego należy motywować pracowników. W takiej sytuacji cały nacisk jest położony na drugi i trzeci element działania moralnego. Podstawową kwestią jest tu pytanie jak nakłonić ludzi, żeby działali tak, jak zakładamy, że powinni. Fundamentalnym problemem jest tu fakt, że bardzo często zachęta zewnętrzna wypiera motywację moralną i zaczyna kierować naszymi wyborami zamiast budować pożądane postawy moralne.

Dlaczego kodeksy etyczne nie są skutecznym narzędziem budowania postaw moralnych?

Podstawowym elementem budowania postaw moralnych pracowników sektora bankowego ma być znajomość kodeksu etyki. Sam fakt znajomości kodeksu może oczywiście poszerzać perspektywę moralną pracowników banków. Należy jednak zachować dużą rezerwę wobec budowania moralności ufundowanej na kodeksach. Wąt-

⁹ Taki kształt konstrukcji moralności przedstawia np. Hans Jonas, pisząc o etyce przyszłości, por. 1996: 58–70; Rosół 2017: 224.

pliwości co do skuteczności kodyfikacji etyki przedstawił Leszek Kołakowski w swoim klasycznym esej *Etyka bez kodeksu*. Wskazuje tam na kluczowe skazy „myślenia kodeksowego”, które są immanentnie wpisane w ideę kodyfikacji zasad etycznych. Pierwszym istotnym w tym kontekście problemem jest asymetria powinności i roszczeń, drugi to niejednorodność wartości.

Asymetria powinności i roszczeń wynika z napięcia między przyjmowanymi przez nas powinnościami a roszczeniem sobie prawa do wymagania od innych, żeby wszyscy w analogicznej sytuacji uznali ową powinność. Kołakowski zauważa, że różnica pomiędzy normami prawnymi a moralnymi polega na tym, iż pierwsze obowiązują powszechnie, podczas gdy drugie obowiązują jedynie partykularnie. Zwraca on uwagę, że najcenniejsze moralnie czyny to właśnie te, których nie możemy wymagać od wszystkich jako bezwzględного obowiązku. Heroizm moralny opiera się na wyjątkowości podjętego działania, a nie na zrobieniu tego, co jest obowiązkiem powszechnym. Jak zauważa Barbara Skarga,

moralność nigdy nie dawała się ująć w przepisy prawne, a gdy usiłowano wtłoczyć ją w przepisy, w systemy zakazów i nakazów, stawała się źródłem represji i niegodziwości, i sprzyjała tylko społecznej hipokryzji. Problemy moralne rozsadzają artykuły prawne, rzadko bywają jednoznaczne, najczęściej bowiem powstają ze zderzenia różnych wartości, których hierarchia nie jest bynajmniej oczywista. Etyczny sens działania gubi się i deformuje, gdy tylko zaczyna być kodyfikowany, ujmowany w systemy obowiązujących norm czy to przez państwo, czy kościoły, czy profesjonalne grupy [Skarga 1994: 170–171].

Odnosząc ten zarzut do wskazań SRKB, podejmowanie odpowiedzialności w zgodzie z etyką zawodową staje się zadaniem trudniejszym, niż można by się spodziewać. Okazuje się bowiem, że nie wystarczy odwołać się do zapisu kodeksu jako wyznacznika odpowiedzialności zawodowej, gdyż w wielu praktycznych sytuacjach zapisy te nie będą w stanie dać jednoznacznej odpowiedzi, które działanie jest wskazane. W relacji sprzedaży jakiegoś dobra czy

usługi, ten, kto je sprzedaje, chce je zbyć po jak najwyższej cenie w jak największej ilości, ten, kto kupuje, ma odwrotny cel – kupić ilość odpowiadającą jego potrzebom po jak najniższej cenie. „Pracownik bankowy, przedstawiając ofertę produktową, stoi więc przed dylematem: przedstawić klientowi charakterystykę wszystkich wariantów produktu, jakim klient jest zainteresowany, czy też tylko charakterystykę wybranych produktów – najbardziej rentownych dla banku” [Lipiński 20085: 92]. Co więcej kodeks, może w danej sytuacji dawać sprzeczne wskazówki. W takim przypadku można go uznać jedynie za źródło wskazówek, jakie nakazy moralne można w danej sytuacji zrealizować, nie za źródło ostatecznych rozstrzygnięć dylematów etyki zawodowej.

Kolejny problem, jaki podnosi Kołakowski, to kwestia niejednorodnego charakteru wartości. Jego zdaniem każdy twórca kodeksu przyjmuje, że „wszystkie wartości, które przedstawione są jako przedmiot powinności moralnej, dają się ułożyć na tej samej skali, niczym kreski w termometrze” [2010: 166]. Przy założeniu możliwości stworzenia kodeksu konieczne jest założenie o rozstrzygalności konfliktu między różnymi wartościami. Newralgiczne w tym kontekście jest jednak dla Kołakowskiego zwrócenie uwagi na fakt, że każdy moralny wybór jest jednocześnie rezygnacją. Świadomość ta jest potrzebna „zarówno po to, żebyśmy zachowali pewną energię sprzyjającą łagodzeniu negatywnych skutków wyboru, jak i po to, żeby nie tracić perspektywy odmiennego w analogicznych sytuacjach przyszłych, i po to wreszcie, by zdobyć się na tolerancję dla cudzych wyborów różnych od naszego” [s. 169]. Wyzbycie się tej świadomości poprzez automatyzm i poczucie słuszności, jakie daje odwołanie się do kodeksu, może skutkować uznaniem, że kodeks poucza nas jak zostać ideałem. Co gorsza, działanie zgodnie z jego zaleceniami może wytworzyć złudzenie, że się takim ideałem jest.

W kontekście SRKB kluczowe wydają się tu zapisy poziomu 5: „Jest wzorem zachowania etycznego w swoim zespole i poziomie 6: Kieruje pracownikami, tak aby postępowali zgodnie z prawem, pro-

cedurami, najlepszymi praktykami oraz etyką zawodową¹⁰. Takie zestawienie poziomów rozwoju moralnego może prowadzić do dwóch typów sytuacji. Negatywna praktyka polegałaby na powstawaniu samozwańcych „wzorów moralnych”. Problemem byłyby tu osoby, które uznają same siebie za lepszych od innych tylko z tego względu, że ślepo podążają za jakimś nadanym z zewnątrz zestawem zasad moralnych. Osoby takie mają tendencje do narzucania swojej postawy innym, pomijania niuansów i złożoności problematyki moralnej oraz wyolbrzymiania błędów innych przy jednoczesnym niedostrzeganiu lub bagatelizowaniu błędów własnych. Pozytywna sytuacja miałaby miejsce, wówczas gdy mielibyśmy do czynienia z autentycznymi wzorami moralnymi – osobami, które rzeczywiście „potrafią skutecznie rozwiązać złożone dylematy etyczne w praktyce zawodowej swojej i pracowników” [s. 9] i ze względu na tę kompetencję są autorytetami moralnymi dla swoich współpracowników. W takiej sytuacji pracownicy nie potrzebują ani regulaminów, ani zachęt, gdyż chętnie sami podążą wskazywaną przez autorytet drogą. Jest to ważna wskazówka dla osób pragnących rozwijać i pogłębiać swoją postawę moralną. Zwłaszcza w kontekście umiejętności skutecznego rozwiązywania skomplikowanych dylematów etycznych.

Demoralizujący wymiar zachęt

Jeśli ludzi chcących działać słusznie, dodatkowo będziemy nagradzać za dobrą postawę, to racjonalne wydaje się, że jeszcze chętniej postąpią słusznie. Jeśli mamy nie jeden, a dwa powody, żeby coś zrobić, to sensowne wydaje się założenie, że prawdopodobieństwo postąpienia w dany sposób wzrasta. Niekiedy jednak dwa motywy postąpienia w określony sposób zamiast tworzyć efekt synergii konkurują ze sobą. Zjawisko to jest badane w ramach teorii wypierania motywacji, która zapoczątkowana została w latach

¹⁰ *Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego*, s. 7–8.

70. XX wieku dzięki pracom Richarda Titmussa [Titmuss, Oakley, Ashton 1997] oraz Edwarda Deciego [1971]. Potwierdzili oni w swoich tekstach, że ludzie kierują się nie tylko motywacją zewnętrzną (np. korzyściami finansowymi lub materialnymi), ale również motywacją wewnętrzną (np. wartościami moralnymi). Na podstawie tego założenia wskazali oni, że ingerencje zewnętrzne mogą doprowadzić do wzrostu (efekt pobudzania) lub spadku (efekt wypierania) motywacji. Naukowcy szczególnie zwrócili uwagę na sytuacje, kiedy wprowadzenie zewnętrznej zachęty powoduje spadek wewnętrznej motywacji i w rezultacie zmniejsza zaangażowanie i oddanie na rzecz ukończenia zadania. Dalsze analizy wskazały, że ma to kluczowe znaczenie w przypadku zewnętrznych zachęt finansowych i pierwotnej wewnętrznej motywacji moralnej [Hossain, Li 2014].

Badanie, które przeniosło rozważania dotyczące wypierania motywacji z gruntu psychologii i socjologii do ekonomii, przeprowadziło dwóch ekonomistów Bruno S. Frey i Felix Oberholzer-Gee [1997]. W miejscowości Wolfenschiessen w Szwajcarii w 1993 r., krótko przed lokalnym referendum w sprawie tego, czy obywatele zgodzą się na budowę składowiska odpadów promieniotwórczych w ich miejscowości, przeprowadzili oni ankietę. Zapytali 305 osób (z 2000 mieszkańców wioski), czy byłyby gotowe zaakceptować propozycję zbudowania składowiska odpadów promieniotwórczych o niskim i średnim poziomie radioaktywności w ich rodzinnym mieście? Co zaskakujące, 51% osób odpowiedziało „tak”. Zdawali sobie sprawę z niebezpieczeństwa oraz obniżenia wartości swoich nieruchomości. Jak wykazały wywiady pogłębione, odpowiedzieli „tak”, ponieważ uznali, że ich wioska została wybrana jako najlepsze miejsce na składowiska przez szwajcarski parlament, więc ich obowiązkiem obywatelskim jest wzięcie odpowiedzialności za odpady. W dalszej części kwestionariusza badacze zapytali respondentów, czy są gotowi zaakceptować propozycję zbudowania składowiska odpadów promieniotwórczych o niskim i średnim poziomie radioaktywności w ich rodzinnym mieście, jeśli parlament zdecyduje się

zrekompensować straty wszystkim mieszkańcom społeczności, wypłacając 5000 franków rocznie na osobę. W tym przypadku poziom akceptacji spadł do 25%. Naukowcy osiągnęli podobne wyniki w późniejszych badaniach przeprowadzonych w sześciu miastach proponowanych na miejsce drugiego składowiska, w których przeprowadzili ponad 2000 ankiet.

Badanie to, jak i wiele podobnych analiz dotyczących różnych obszarów życia społecznego¹¹, pokazuje, że budowanie postaw moralnych w oparciu o system zachęt często może się okazać kontraproduktywne. Badania współczesnych ekonomistów potwierdzają tezę, że komercjalizacja działań powoduje zmiany w ich postrzeganiu¹². Przeprowadzone metaanalizy wskazują zaś, że problem ten występuje szczególnie w sytuacjach, kiedy zachęty zewnętrzne są oferowane w kontekście istniejącej wcześniej motywacji wewnętrznej (np. kiedy zadanie ma charakter prospołeczny lub jest interesujące), są one znane z wyprzedzeniem i oczekiwane, są namacalne, są uzależnione od zaangażowania zadania i mogą być interpretowane jako kontrolujące [Gneezy, Meier, Rey-Biel 2011]. Dobrym przykładem może być tu omówione wyżej badanie Freya i Oberholzera-Gee. Badani w większości kierowali się swoim obowiązkiem obywatelskim wobec kraju, byli gotowi przyjąć na siebie odpowiedzialność, skoro ich gminę wytypowano jako najbezpieczniejsze miejsce składowania odpadów. W zestawieniu z taką postawą propozycja pieniężna była traktowana jako próba wywarcia na nich nacisku i przejęcia kontroli nad ich głosami. 83% osób, które odrzuciło propozycję związaną z rekompensatą pieniężną, uzasadniając swoją decyzję, stwierdziło, że nie są przekupne [Frey, Oberholzer-Gee, Eichenberger 1996].

Przesadne poleganie na zachętach demoralizuje działalność zawodową na dwa sposoby. Po pierwsze, powoduje, że ludzie, do których kierowane są takie zachęty, tracą morale – rozumiane jako

¹¹ Deci 1972; Kruglanski, Friedman, Zeevi 1971; Lepper, Greene, Nisbett 1973.

¹² Por. Sandel 2012: 115–158; Gneezy, Rustichini 2000: 1–17.

wewnętrzna motywacja do wykonywania pracy. Aby zostać autentycznym wzorem moralnym, trzeba sobie na to zasłużyć poprzez wykazanie się kompetencją w rozstrzyganiu trudnych wyborów moralnych. Wspieranie osób, które wykazują się jedynie skutecznością i elastycznością w dostosowywaniu się do wymagań regulaminów nagród i premii, może prowadzić do spadku morale i *de facto* demoralizacji zespołu. Po drugie, działania wykonywane w ramach aktywności zawodowej same tracą swój charakter moralny, który jest wypierany przez motywację związaną z systemem zachęt, np. motywację finansową [Schwartz, Sharpe 2010].

Należy być bardzo ostrożnym przy projektowaniu rozwiązań mających przyczynić się do budowania kompetencji moralnych zgodnych z SRKB, aby już na poziomie założeń unikać zachęt finansowych jako narzędzi wspierających rozwój postaw moralnych. Praktycznym przykładem może być tu sytuacja, kiedy szefowie instytucji finansowych, kierując się obowiązującymi regulaminami wynagrodzeń, ignorują długoterminową kondycję swoich przedsiębiorstw w pogoni za krótkoterminowym zyskiem łączącym się z ogromnymi premiami finansowymi.

Etyka cnoty jako narzędzie kształtowania postaw moralnych w polskim sektorze bankowym

W celu znalezienia narzędzi, które pozwolą sprostać wymaganiom stawianym przed pracownikami sektora bankowego przez SRKB, a jednocześnie pozwolą uniknąć problemów wynikających z ograniczeń kodeksów i systemów opartych na zachętach można spróbować zwrócić się w stronę etyki cnót. Takie próby podjęli już współcześni filozofowie ekonomii. Deirdre McCloskey [2006] napisała o siedmiu cnotach ekonomicznego życia klasy średniej: miłości (życzliwości i przyjaźni), wierze (uczciwości), nadziei (przedsiębiorczości), odwadze (wytrwałości), umiarkowaniu (powściągliwości i pokory), roztropności (wiedza – jak i *foresight*) i sprawiedliwości (równowaga społeczna i uczciwość). Podobnie Luigino Bruni

i Robert Sugden [2013] zasugerowali, że udział w pracy i handlu jest zgodny z takimi cnotami jak: samopomoc, przedsiębiorczość i czujność, zaufanie i wiarygodność, szacunek dla życzeń innych oraz postrzeganie innych jako potencjalnych partnerów w obopólnie korzystnej transakcji.

Co ważne, Sugden i Bruni podjęli próbę odpowiedzi na zarzuty stawiane ekonomii przez teoretyków etyki cnoty. Ich zdaniem krytyka Alasdaira MacIntyera czy Elizabeth Anderson jest o tyle nietrafna, że pomija możliwość istnienia specyficznego dla ekonomii *telosu*. Krytycy zakładają z góry, że ekonomia zawsze musi kierować się instrumentalną logiką rynku tym samym nie jest możliwe budowanie cnoty w oparciu o działania ekonomiczne [s. 144–148]. W odpowiedzi na te zarzuty Bruni i Sugden formułują *telos* specyficzny dla rynku jako „ułatwienie realizacji dobrowolnych, korzystnych dla obu stron transakcji” [s. 153]. W tym miejscu zwróciłbym uwagę, że użycie terminu transakcja¹³, może być zbyt zawężające i ograniczać elementy moralne, jakie moglibyśmy włączyć w *spectrum* działań ekonomicznych. Dlatego proponowałbym sformułowanie: ułatwienie realizacji dobrowolnej, korzystnej dla obu wymiany. Takie sformułowanie pozwoli na włączenie zagadnienia współpracy¹⁴ jako jednego z możliwych elementów *telosu* działań ekonomii.

O etyce cnoty w bankowości pisze również Barry Schwartz i Kenneth Sharpe w książce *Practical Wisdom (Praktyczna mądrość)*. Zauważają oni, że potencjalnym celem działalności banków jest nie tylko zarabianie pieniędzy. Banki mogą pełnić społecznie użyteczne funkcja, np. wspierać ludzi w gromadzeniu kapitału w celu rozwoju ich przedsiębiorstw, jednocześnie na tym zarabiając. W takim kontekście można powiedzieć, że banki służą generowaniu zysku, ale i rozwojowi społeczności. Zdaniem Schwartza i Sharpa dobry ban-

¹³ Termin ten ma pozwolić poszerzyć sferę zainteresowania ekonomii o wymianę darów.

¹⁴ W powyższy sposób współpracy definiuje Richard Sennett w książce *Razem. Rytuały, zalety i zasady współpracy* [Sennett 2013].

kier to osoba warta zaufania, która służy wspólnocie, która jest odpowiedzialna przed klientami i która się nimi interesuje. Istotą tak definiowanej bankowości jest relacja między bankierem a jego klientem oparta na wzajemnym zaufaniu i odpowiedzialności. Bez zaufania ich zdaniem system bankowym jest bardzo podatny na zapaści. Zaufanie zaś zdaniem autorów opiera się głównie na mądrości praktycznej (*phronesis*) [Schwartz, Sharpe 2010: 184–189].

Mądrość praktyczna to cnota opisana przez Arystotelesa, która definiuje on jako „trwałą dyspozycję do działania opartego na trafnym rozważeniu tego, co dla człowieka jest dobre lub złe” [Arystoteles 1982: 213]. Polega ona na chęci postąpienia słusznie i posiadaniu odpowiedniej kompetencji, wywiedzionej z indywidualnego doświadczenia, która pozwoli nam właściwe działanie skutecznie zrealizować. Mądrość praktyczna jest połączeniem woli postąpienia słusznie i zdolności zrealizowania tej woli. Osoba, która kieruje się mądrością praktyczną wie jak i kiedy należy zrobić wyjątek od każdej reguły, kiedy sytuacja tego wymaga. Aby być w stanie kierować się *phronesis* musimy potrafić improwizować i nie ulegać rutynie. Schwartz mówi, że osoba mądra jest jak muzyk jazzowy. Ma nuty na kartce (jakieś reguły), ale ma też przestrzeń do improwizowania (budowania kompetencji moralnej poprzez naginanie czy czasowe zawieszanie obowiązywania jakiejś reguły). Zbyt duża liczba nut (reguł) powstrzymuje muzyków jazzowych od improwizowania (rozwoju kompetencji moralnej) lub powoduje brak zainteresowania graniem. W tym kontekście kodeks staje się jedynie zbiorem wskazówek, z których potrafimy skorzystać, ale mamy też świadomość, że nie można jedynie ślepo podążać za jego wskazaniem.

Mądrość praktyczną można rozwijać, ucząc się od starszych, doświadczonych, mądrych kolegów – mentorów. W tym kontekście ważne, aby szukać swoich bohaterów moralnych. Można wskazać kilku bohaterów moralnych bankowości, jaką opisują Schwartz i Sharp. Sztandarową postacią może być tu na pewno laureat pokojowej Nagrody Nobla Muhammad Yunus założyciel Grammen Banku i twórca programu mikropożyczek dla osób ubogich [Junus,

Jolis, Janikowska 2012]. Potrzebował on specjalistycznej wiedzy ekonomicznej, by być w stanie stworzyć program mikropożyczek. Co ważniejsze, na co on sam często zwraca uwagę, kluczowa była jego wiedza o ludziach żyjących w małych wiejskich społecznościach. Bez zaufania, poparcia i zaangażowania ludzi ze wspieranych wspólnot idea mikropożyczek nie odniosłaby sukcesu. Na podobnej zasadzie można powołać się na postać Franciszka Stefczyka, inicjatora zakładania spółdzielczych kas oszczędnościowo-pożyczkowych czy Rona Grzywńskiego jednego z założycieli ShoreBank, jednego z czołowych amerykańskich banków wspierających rozwój wspólnot (*community development banks*, CDBs lub CDFI Banks) [Schwartz, Sharpe 2010: 223–225].

Stworzenie dobrych warunków do rozwoju mądrości praktycznej nie jest łatwe. Wymaga od osób zarządzających bankami stworzenia swoim pracownikom możliwości poznania ludzi, których mają wspierać. Konieczna jest zgoda na jakieś formy improwizacji, co wiąże się oczywiście z ryzykiem popełniania błędów i gotowości ich akceptacji. Stworzenie warunków sprzyjających rozwojowi mądrości praktycznej może zaowocować nie tylko zwiększeniem satysfakcji i motywacji wewnętrznej pracowników, ale również innowacjami, takimi jak mikropożyczki czy banki wspierające rozwój wspólnot. Dodatkowo pozwolenie pracownikom na rozwój mądrości praktycznej sprawia, że cnoty, jakie zostały wymienione na początku tego rozdziału, będą mogły zaistnieć w odpowiedniej sytuacji i w odpowiednim czasie.

Podsumowanie

W tekście przedstawiono wyzwania stojące przed sektorem bankowym w związku z wdrożeniem wymagań etycznych opisanych w SRKB oraz problemami, jakie generują stosowane dotychczas metody budowania postaw moralnych wśród pracowników. Należy pamiętać, że kiedy banki czynią swoim jedynym celem zarabianie pieniędzy, tracą możliwość rozwoju moralnego. Grozi to tworze-

niem kultury nieodpowiedzialności i oderwania od rzeczywistości jak miało to miejsce przed kryzysem finansowym 2008 roku.

Na pierwszym poziomie kwalifikacji SRKB wymaga od pracowników znajomości kodeksu dobrych praktyk i kodeksu etyki. Nie możemy poprzestawać jedynie na zapoznaniu się z kodeksem. W tym kontekście zagrożenia dotyczące „myślenia kodeksowego” sformułowane przez Kołakowskiego pozostają ważne. Nie oznacza to jednak konieczności zupełnej rezygnacji z kodeksów i ich formułowania. Nieodzowne jest jednak uwrażliwianie ich użytkowników na to, że pełnić powinny one jedynie rolę doradczą, a nie jedynie być źródłem ostatecznych rozstrzygnięć moralnych. Należy pamiętać, że kodeksy nie są idealnym narzędziem promowania postaw moralnych, jednak prawo, regulacje i kodeksy są potrzebne bankierom, aby powstrzymać ich przed nieodpowiedzialnymi działaniami.

W celu zapewnienia przestrzeni do realizacji zapisów poziomu 4, zgodnie z którym pracownik „podejmuje odpowiedzialność, w zgodzie z przepisami prawa, regulacjami nadzorczymi, procedurami wewnętrznymi, standardami jakości i etyką zawodową, za zaspokojenie potrzeb klienta zewnętrznego i wewnętrznego” oraz poziomu 5, gdzie pracownik powinien być „wzorem zachowania etycznego w swoim zespole”¹⁵ należy poddać refleksji metody wdrożenia zapisów SRKB. Przy konstruowaniu tych mechanizmów musimy pamiętać o zagrożeniach płynących z prób budowania postaw moralnych poprzez systemy nagród i premii. Jak wykazałem wyżej zachęty, szczególnie finansowe, często wypierają motywację moralną. Co prawda, nie można pracy w sektorze bankowym oprzeć jedynie na motywacjach wewnętrznych, pewne zachęty są potrzebne, nie powinny one jednak być stosowane w kontekście budowania postaw moralnych pracowników. Budowanie postaw moralnych wymaga stworzenia opisanej przestrzeni dla rozwoju mądrości praktycznej. Realizowanie tych zaleceń, wcielanie ich w życie w codziennej praktyce, może pozwolić poszczególnym oso-

¹⁵ *Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego*, s. 5 i 7.

bom zasłużyć na miano wzoru zachowania etycznego w swoim zespole.

Poziom 6 SRKB wymaga od pracownika, aby „potrafił skutecznie rozwiązać złożone dylematy etyczne w praktyce zawodowej swojej i pracowników” [s. 9]. Na najwyższym 7 poziomie pracownik sektora bankowego dodatkowo „promuje postawy oparte na etosie zawodowym, rozwijając kulturę komunikacji i współpracy nastawioną na znajdowanie rozwiązań przynoszących wartość dodaną dla wszystkich partnerów” [s. 11]. Rozwijanie mądrości praktycznej może pomóc stawić czoło wyzwaniom sformułowanym przez SRKB. W praktyce podejmowanie odpowiedzialności w zgodzie z etyką zawodową może się wyrażać w mądrości praktycznej, np. poprzez staranne dokumentowanie dochodów i zasobów klienta w celu oceny jego zdolności kredytowej. Mądrość praktyczna pomoże skutecznie rozwiązywać złożone dylematy etyczne w praktyce zawodowej pracowników sektora bankowego poprzez stworzenie przestrzeni do uwzględnienia złożoności i niejednoznaczności sytuacji moralnych pojawiających się np. przy ocenie kto jest godny zaufania przy udzielaniu kredytu i lepszej ocenie tego, jakie ryzyko warto podjąć.

Phronesis w praktyce może pomóc budować postawę nastawioną na znajdowanie rozwiązań przynoszących wartość dodaną dla wszystkich partnerów przy podejmowaniu decyzji jak zarządzać aktywami banku i jak udzielać dobrych rad klientom. System bankowy w dużej mierze zależy od tego, czy bankierzy wiedzą komu ufać, tego, że sami są godni zaufania i że są tak postrzegani. Narzędziem do budowania takiej bankowości jest z pewnością mądrość praktyczna. Jest to cnota, której rozwój należy wspierać na wszystkich szczeblach kariery w bankowości, aby wymagania etyczne sformułowane w SRKB możliwe stało się im sprostanie.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles. 1982. *Etyka Nikomachejska*. PWN, Warszawa.
- Bruni L., R. Sugden. 2013. *Reclaiming Virtue Ethics for Economics*. „Journal of Economic Perspectives”, 27(4): 141–164.
- Deci E. L. 1971. *Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation*. „Journal of personality and Social Psychology”, 18(1): 105–115.
- Deci E. L. 1972. *Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity*. „Journal of personality and social psychology”, 22(1): 113–120.
- Frey B. S., F. Oberholzer-Gee. 1997. *The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-out*. „American Economic Review”, 87: 746–755.
- Frey B. S., F. Oberholzer-Gee, R. Eichenberger. 1996. *The old lady visits your backyard: A tale of morals and markets*. „Journal of political economy”, 104(6): 1297–1313.
- Gneezy U., Al. Rustichini. 2000. *A Fine Is a Price*. „Journal of Legal Studies”, 29(1): 1–17.
- Gneezy U., S. Meier, P. Rey-Biel. 2011. *When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior*. „Journal of Economic Perspectives”, 25 (4): 191–210.
- Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciański T., red. 2016. *Metaekonomia: zagadnienia z filozofii ekonomii*. Copernicus Center Press, Kraków.
- Hausman D. M., McPherson M. S., Satz D. 2017. *Etyka ekonomii: Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*. Copernicus Center Press, Kraków.
- Hossain T., Li K.K. 2014. *Crowding Out in the Labor Market: A Prosocial Setting Is Necessary*. „Management Science”, 60 (5): 1148–1160.
- Kodeks Etyki Bankowej. https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_konsumentow/rekomendacje/KEB_final_WZ.pdf [dostęp 10.10.2018].
- Kołakowski L. 2010. *Etyka bez kodeksu*, [w:] *Kultura i fetysze*. PWN, Warszawa.
- Kraśniewski A. 2013. *Raport referencyjny. Odniesienie Polskiej Ramy Kwalifikacji na rzecz uczenia się przez całe życie do Europejskiej Ramy Kwalifikacji*. Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa, http://biblioteka-krk.ibe.edu.pl/opac_css/doc_num.php?explnum_id=996 [dostęp 10.10.2018].
- Kruglanski A. W., Friedman I., Zeevi, G. 1971. *The effects of extrinsic incentive on some qualitative aspects of task performance I*. „Journal of Personality”, 39(4): 606–617.
- Lepper M. R., Greene D., Nisbett R. E. 1973. *Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the „overjustification” hypothesis*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 28(1): 129–137.
- Lipiński Cz. 2008. *Etyka w bankowości – dylematy pracownika bankowego*. „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, 11(2): 87–96.
- McCloskey D. 2006. *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. University of Chicago Press.
- Ossowska M. 2000. *Normy Moralne*. PWN, Warszawa.
- Owidiusz. *Metamorfozy*. 7: 20–21, wiele wydań.
- Rosół P. 2017. *Hans Jonas o etycznej odpowiedzialności nauki i techniki*. Universitas, Kraków.
- Sandel M. 2012. *Czego nie można kupić za pieniądze?* Kurhaus, Warszawa.
- Schwartz B., Sharpe K. 2010. *Practical wisdom: The right way to do the right thing*. Penguin, Riverhead.

- Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego*, http://www.kwalifikacje.edu.pl/download/ramy_polska/bank/SRKB.pdf [dostęp 02.03.2019].
- Sectoral Qualifications Framework for Banking*, <http://kwalifikacje.edu.pl/wp-content/uploads/publikacje/PDF/srk/SQF-bankowosc-eng-internet.pdf> [dostęp 02.03.2019].
- Sennett R. 2013. *Razem. Rytuały, zalety i zasady współpracy*. MUZA, Warszawa.
- Skarga B. 1994. *Usankcjonowanie niecnoty*. „Etyka”, 27: 169–171.
- Środa M. 1994. *Argumenty za i przeciwko etyce zawodowej*. „Etyka”, 27: 167–169.
- Titmuss R., Oakley M. A., Ashton J. 1997. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New Press.
- Yunus M., Jolis A., Janikowska E. 2012. *Bankier ubogich. Historia mikrokredytu*. ConCorda.

Summary

How to shape the moral character in Polish banking sector confronting Sectoral Qualifications Framework?

In my text, I focus on the practical issue of shaping a moral character among representatives of the Polish banking sector in the face of the requirements that Sectoral Qualifications Framework for Banking (SQFB¹⁶) puts before the employees of this sector. Preliminary considerations are devoted to reflection on the ethical discourse within Polish financial sector and clarification what SQFB is? In the second part of the work I will analyze codes of ethics and incentives which are currently used to shape moral attitudes in professional practice, including in the banking sector will be analyzed. After demonstrating some shortcomings of these tools in the third part, it will indicate possible forms of solving emerging problems and tools appropriate to the requirements of SQFB. In this part, I will try to present an approach to building a moral character based on the Aristotelian virtue ethics. The virtue ethics in the classical sense is often contrasted with an interest, selfish economic motivation. I will try to show that it does not have to be that way and with certain assumptions, Aristotle's concept may be consistent with market activities. In particular, his concept of practical wisdom – *phronesis* can significantly improve and complement existing mechanisms and help in building moral character in the finance sector introduced by SQFB.

Key Words: Vocational ethics, Ethics in finance, virtue ethics, code of ethics, incentives

¹⁶ *Sectoral Qualifications Framework for Banking*, <http://kwalifikacje.edu.pl/wp-content/uploads/publikacje/PDF/srk/SQF-bankowosc-eng-internet.pdf> [dostęp 02.03.2019].

Dialogiczny charakter wymiany w ujęciu ekonomii personalistycznej

Paweł Drobny

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Mikroekonomii
drobnyp@uek.krakow.pl

Artykuł skoncentrowany jest na problemie dialogicznego wymiaru wymiany. Autor traktuje wymianę jako bardziej adekwatną dla nauki społecznej jednostkę analizy od decyzji, wokół której skoncentrowana jest ekonomia głównego nurtu. Artykuł ma dwa cele. Po pierwsze, jest próbą zwrócenia uwagi na negatywną funkcję współczesnej ekonomii, która koncentrując się na decyzji i na konstruowaniu zdepersonalizowanych, holistycznych struktur teoretycznych, traci z pola widzenia swój właściwy wymiar społeczny. Po drugie, jest próbą personalistycznego spojrzenia na wymianę jako rodzaj relacji międzyludzkich i ukaza-

nia jej dialogicznego charakteru poprzez odwołanie się do filozofii E. Lévinasa.

Wychodząc od ekonomii personalistycznej jako teorii powinności działania ze względu na rozwój osoby, autor pokazuje wymianę jako formę dialogu, w której wyraża się wzajemna odpowiedzialność za siebie wymieniających się i która przez to ma wspólnototwórczy charakter. Wskazuje tym samym na wymianę jako na istotny warunek rozwoju osoby.

Słowa kluczowe: ekonomia, dialog, wymiana, ekonomia personalistyczna

Wprowadzenie

W *Filozofii dramatu* Józefa Tischnera porównał świat, na którym żyje człowiek, do sceny [Tischner 2012: 12]. Na scenie tej rozgrywa się jego życie, dlatego musi ją ciągle oswajać, to znaczy przekształcać świat tak, aby zaspokajał jego potrzeby. Nie jest to jednak scena jednego aktora. Jest ona wspólna, to znaczy jest także dla innych.

Inny, wkraczając na nią, budzi świadomość swojej obecności, domaga się wspólnego bycia na tej scenie. Rodzi się więc pytanie: jakie jest miejsce współczesnej ekonomii w tym obrazie?

Ekonomia jest nauką, która stara się wyjaśnić podporządkowany ludzkim potrzebom proces przekształcania świata. Jednak skoncentrowana na wyjaśnieniu, w dodatku na wzór nauk przyrodniczych, nie pozwala dostrzec dialogicznego wymiaru tego procesu. Metoda, jaką się posługuje, zamyka człowieka w granicach wyznaczanych przez jego potrzeby.

Niniejsza praca ma dwa cele. Po pierwsze, jest próbą zwrócenia uwagi na negatywną funkcję współczesnej ekonomii, ze szczególnym naciskiem na ekonomię neoklasyczną, która chociaż zaliczana do nauk społecznych, poprzez skoncentrowanie się na decyzji i na konstruowaniu zdepersonalizowanych, holistycznych struktur teoretycznych, traci z pola widzenia swój właściwy wymiar społeczny. Po drugie, jest próbą personalistycznego spojrzenia na wymianę jako rodzaj relacji międzyludzkich i ukazania jej dialogicznego charakteru poprzez odwołanie się do filozofii Emmanuela Lévinasa.

Zaproponowane tu podejście, które nazywam ekonomią personalistyczną, jest próbą porzucenia modelu człowieka ekonomicznego na rzecz zrozumienia go jako osoby. Taki punkt wyjścia pozwala dostrzec to, czym zajmuje się (lub raczej powinna zajmować się) ekonomia w szerszym kontekście społecznym. Ludzka *praxis* przestaje być ograniczona do przeobrażania świata. Zostaje wyrwana pomiędzy dwóch biegunów: konsumpcji i produkcji, i rozumiana jako konstytuująca kulturę. Ponieważ kultura jest tym, co ludzie wytwarzają, aby się komunikować, takie ujęcie ekonomii pozwoli dostrzec dialogiczny wymiar przekształcania świata. Momentem, w którym wymiar ten jest szczególnie widoczny, jest wymiana.

Zamknięcie człowieka w jego potrzebie jako problem współczesnej ekonomii

Dialog jest wyjściem od siebie w kierunku Innego. Kojarzy się zatem z otwartością. Tymczasem ekonomia zamyka człowieka i świat w wykreowanej przez siebie ich wizji. Jej utylitarna funkcja sprawia, że to, co powstaje w wymiarze teoretycznym, przekładane jest na konkretne działania. Zamknięcie dokonuje się więc nie tylko w wymiarze teoretycznym, ale także praktycznym.

Ekonomia jest nauką względnie młodą. Jej powstanie datuje się na XVIII wiek. I choć rozważania nad problemami gospodarczymi prowadzono już w starożytności, to jednak pozostawały one na marginesie rozważań filozoficznych i nie stanowiły części wyodrębnionej dyscypliny naukowej. Stanu współczesnej ekonomii oraz mniemania ekonomistów o funkcji, jaką powinna ona pełnić, nie sposób jednak zrozumieć bez umiejscowienia jej pojawienia się w procesie przemian, które dokonały się w rozumieniu samej nauki.

W ciągu wieków pojawiły się trzy istotne koncepcje nauki i każda oparta była na innym pytaniu naukotwórczym [Krapiec i in. 2008: 19):

- platońsko-arystotelesowska,
- subiektywizująca koncepcja nauki Kanta,
- sensualistyczna koncepcja nauki Comte'a.

Dla Greków życie człowieka obok wymiaru wegetatywnego miało jeszcze wyższe wymiary, tj. kolejno zmysłowy i rozumny. Życie rozumne oznaczało dla nich kontemplację, czyli rozumiejące oglądanie rzeczywistości, które uważali za najwyższy przejaw życia [Jaroszyński 2008: 24]. Według Arystotelesa „cel każdej rzeczy jest lepszy od rzeczy” zatem skoro „mądrość jest tym, co pojawia się na końcu w duszy”, wówczas: „pewna forma mądrości jest z natury naszym celem, a ćwiczenie się w niej jest ostateczną czynnością, ze względu na którą powstaliśmy” [Arystoteles 2010, fragment 17]. Naturalnym celem człowieka jest więc według Stagiryty poznanie dla samego poznania (*scire propter ipsum scire* – poznać, aby wie-

dzieć). W tej koncepcji naukotwórcze pytanie brzmi „dlaczego”. Starożytni Grecy, uprawiając naukę, szukali przyczyn, a więc czynników, ze względu na jakie, tak jest, jak jest. Ich zdaniem możliwość poznania nie była niczym ograniczona ani po stronie podmiotu ani po stronie przedmiotu poznania [Krąpiec i in. 2008: 20].

Czasy nowożytne przyniosły radykalną zmianę w sposobie rozumienia nauki. Fundament pod tę zmianę położył między innymi Bacon, który pisząc, że „prawda więc i pożytek są ściśle tym samym” [Bacon 1955: 153], wyznaczył nauce jako cel użyteczność. Od tej pory celem poznania jest *scire propter uti*, czyli wiedzieć, aby użyć. W innym miejscu Bacon, pisząc, że „nie można panować nad przyrodą inaczej niż przez to, że się jest jej posłusznym” [Bacon 1955: 159], wskazał na czym ma polegać użyteczność wiedzy. Za jej przyczyną człowiek może sprawować władzę nad przyrodą. Od tej pory przyroda stała się środkiem do przywrócenia rajskiej szczęśliwości, stała się środkiem do osiągnięcia przez człowieka jego celów. Naukotwórcze pytanie „dlaczego” zastąpione zostało pytaniem „jak”. Odpowiedzią na to pytanie musi być od tego momentu przedstawienie prawa, według którego zachodzą zmiany.

Obok prawa istnieje jeszcze drugi filar nowożytnej koncepcji nauki. Wskazał go również Bacon, pisząc: „najlepsze zaś rezultaty daje badanie przyrody, kiedy fizyka przechodzi w matematykę” [Bacon 1955: 173]. Filarem tym jest więc matematyka. Jej pochwałę głosił też Kartezjusz. Bez jego geometrii analitycznej oraz bez rachunku różniczkowego Newtona i Leibniza nie byłaby możliwa rewolucja naukowa [Butterfield 1963: 88]. Pytanie „jak” implikuje więc pytanie „ile”. Odpowiedzią na to pytanie musi być przedstawienie prawa, według którego zachodzą zmiany, oraz wyrażenie go w języku matematyki. Mechanistyczne podejście do nauki odseparowało poznanie od realnego bytu. Jednocześnie cel nauki został przesunięty z obiektywnego „wiedzieć, aby wiedzieć” na subiektywne „wiedzieć, aby używać”. Podmiot wziął górę nad przedmiotowym celem nauki [Krąpiec i in. 2008: 24]. W konsekwencji pojawiła się subiektywizująca koncepcja nauki Kanta.

Zdaniem Kanta podmiot jest warunkiem przedmiotu. Przedmiotowy świat realny jest niepoznawalny. Jednakże w analizie działania czystego rozumu można odkryć, że owa przedmiotowość zostaje utworzona przez poznający podmiot [Kant 2010: 30]. Poznawalne dla człowieka jest zatem tylko jego poznanie. Dlatego też naukowo-twórcze pytanie powinno brzmieć: Jakie są aprioryczne (subiektywne) warunki wartościowego (naukowego) poznania [Krąpiec i in. 2008: 25]. Poglądy Kanta okazały się poglądami przełomowymi. Jak ujął to M.A. Krąpiec „myśl została oderwana od poznawczego styku z transsubiektywną rzeczywistością, a za przedmiot swego poznania wzięła własne konstrukcje poznawcze” [Maryniarczyk 2009: 36].

Trzecia koncepcja nauki to koncepcja sensualistyczna. Jest ona związana z osobą Comte’a, jednego z twórców filozofii pozytywistycznej. W koncepcji tej odrzucono pytanie „dlaczego” na rzecz pytania „jak się rzeczy mają”. Odpowiedź na nie powinna opierać się na zmysłowym poznaniu faktów. Zadaniem nauki jest więc skupić się na poznanych zmysłowo faktach, których relacje należy ująć za pomocą praw [Comte 1961: 11–12]. Takie podejście umożliwia przewidywanie nowych faktów oraz wybór właściwego działania w stosunku do ustalonych i prognozowanych faktów. Nauka ze *scire propter uti* przeszła do *scire propter providere* – wiedzieć, aby przewidzieć. Trzeba też pamiętać, że dla tego „fanatyka porządku ostatecznego” nauka była tylko elementem jego uniwersalnych projektów reformatorskich. Zasadniczym celem było wprowadzenie ludzkości na drogę postępu. Postępu, którego zwieńczeniem miał być stan doskonałości społecznej „bez Boga i króla”. Służyć temu miała przede wszystkim socjologia oraz przemysł.

Przełom XIX i XX wieku był czasem rozwoju nowoczesnej koncepcji nauki, który przyczynił się do tzw. drugiej rewolucji przemysłowej. Poszczególne nauki rozpadły się na dyscypliny specjalne i szczegółowe. Dokonano licznych wynalazków. Wraz z rozwojem nauki zmieniły się także poglądy na nią. Przeważały jednak poglądy antymetafizyczne. Nauką była tylko wiedza przyrodnicza oraz ta wiedza, która

mogła się do wiedzy przyrodniczej upodobnić pod względem epistemologicznym i metodologicznym [Kamiński 1993: 97].

W XX wieku dokonana się rewolucja naukowo-techniczna, która polegała na wzroście znaczenia zarówno nauki, jak i techniki, powiązań między nimi oraz wpływie tych powiązań na politykę, religię, sztukę czy gospodarkę. Współpraca między techniką a nauką przejawiała się w tym, że to, co wytworzyła nauka, dostarczane było technice, technika zaś wyznaczała nauce kierunki badań oraz narzędzia wspierające pracę ludzkiego umysłu. Rewolucja naukowo-techniczna doprowadziła to tego, że wiedza stała się najważniejszym czynnikiem wytwórczym i towarem. Przyczyniła się też do tzw. trzeciej rewolucji przemysłowej.

U początków XXI wieku obserwuje się koncentrację sojuszu nauki, techniki i rynku na informacji, na jej przepływie i jej przetwarzaniu w czasie rzeczywistym. Oddane do dyspozycji ludzi urządzenia mobilne dają możliwość gromadzenia, przetwarzania i udostępniania wiedzy, jaką do tej pory nikt nie dysponował. Innowacje w takich obszarach jak: sztuczna inteligencja, robotyka, tzw. internet rzeczy, druk 3D, nanotechnologia, biotechnologia, materiałoznawstwo, przechowywanie energii czy komputery kwantowe nasilają te procesy. Wszystko to określa się mianem czwartej rewolucji przemysłowej, której istotą ma być wytworzenie takiej techniki, która spoi świat fizyczny, cyfrowy i biologiczny [Schwab 2018: 17].

Rodzi się zatem pytanie: jaką nauką jest ekonomia? Według systematyki OECD ekonomia jest nauką społeczną, a zatem traktuje ona o prawidłowościach w relacjach międzyludzkich [OECD 2007]. Dla H. G. Adamkiewicz-Drwiłło, jest ona „nauką społeczną, badającą związki przyczynowo-skutkowe między zjawiskami gospodarczymi, w ramach której formułuje się obiektywne prawa i prawidłowości rządzące tymi zjawiskami” [Adamkiewicz 2008: 122]. Ekonomia wydaje się więc nauką nomotetyczną, czyli formułującą prawa. Jak jednak zauważył Grobler, z powodu uteoretyzowania obserwacji, nomotetyczny i idiograficzny charakter różnych nauk, w tym ekonomii, trudno od siebie oddzielić [Grobler 2006: 250].

Wraz ze swoim powstaniem ekonomia weszła w główny nurt rozwoju nauki. Jest więc nauką opartą na naukotwórczych pytaniach „jak” oraz „ile”. Jej zadaniem jest dostarczanie wiedzy, która może służyć do przewidywania przyszłych zdarzeń, a tym samym do panowania nad nimi i światem, w którym one zachodzą. Ponieważ nie jest nauką ścisłą, musi ciągle udowadniać swoją epistemologiczną i metodologiczną bliskość naukom matematycznym i przyrodniczym.

Szczególnym wydarzeniem, po którym ekonomia wyłoniła się jako samodzielna dyscyplina, była tzw. rewolucja marginalna Jevonsa, Mengera i Walrasa [Fine, Milonakis 2010: 2] w latach 70. XIX wieku. Istotą tej rewolucji było sformułowanie zasady zrównywania wielkości krańcowych, to znaczy: gdy określony zasób czegoś ma być efektywnie rozdysponowany między rywalizujące ze sobą zastosowania, to każda jednostka musi być tak alokowana, aby korzyść wynikająca z jej przeniesienia do jednego zastosowania była dokładnie równa stracie związanej z jej wycofaniem z alternatywnego zastosowania [Blaug 2000: 299]. Wykorzystana tu metoda marginalna przesądziła o daleko idącym użyciu matematyki w ekonomii. Od tej pory działaniami ekonomicznymi były działania maksymalizujące przy danych ograniczeniach, dające się opisać za pomocą funkcji. Przedmiotem maksymalizacji mógł być zarówno zysk, użyteczność, jak i wielkość produkcji. Cała ekonomiczna teoria neoklasyków polegała na ukazywaniu działania tej zasady w coraz to szerszych kontekstach.

Po „rewolucji marginalnej” ekonomia neoklasyczna skonsolidowała się i rozpoczęła swój marsz po władzę w ekonomii. Jak zauważyli Fine i Milonakis, doprowadziło to do potrójnej redukcji. Po pierwsze, jednostka stała się kluczowym elementem analizy. Grupy, wspólnoty, państwa, przedsiębiorstwa zostały zredukowane do poziomu reprezentującej ich jednostki, a gospodarkę zaczęto traktować jak zbiór tych jednostek. Po drugie, gospodarka została ograniczona do rynku i działających na nim sił popytu i podaży. Pomińnięte zostały wszystkie społeczne czynniki, jak gdyby relacje rynkowe istniały poza wszelkimi innymi relacjami społecznymi. Po

trzecie, ekonomia oderwała się od historii i skierowała swój wzrok ku przyszłości, ku temu, co można przewidzieć, zaprojektować, nad czym można panować [Fine, Milonakis 2010: 3].

Opisane powyżej procesy przyczyniły się do tego, że ekonomia ograniczyła się do metody podejmowania decyzji, do zbioru technik, za pomocą których próbuje się dokonywać predykcji w odniesieniu do społecznych zachowań. Jak stwierdził Robbins, „ekonomia jest nauką badającą ludzkie zachowanie rozumiane jako relacja między celami a ograniczonymi środkami, które mają alternatywne zastosowania” [Robbins 1945: 16]. Zredukowanie ekonomii do analizy wyboru nadało jej charakteru uniwersalnego. Szczególnie widać to w pracach Beckera, gdzie zastosowano po raz pierwszy metodę analizy ekonomicznej do szerokiej problematyki zachowań ludzkich, wychodząc daleko poza tradycyjny zakres zainteresowań ekonomii. Analizą objęto takie obszary ludzkich decyzji jak: małżeństwo, płodność, rozwód, przestępczość, kształcenie i edukacja, a także polityka [Becker 1990].

Podobne podejście do ekonomii odnaleźć można na gruncie ekonomii behawioralnej i neuroekonomii. W ich ramach ekonomiści koncentrują się na pokazywaniu zachowań stanowiących odstępstwa od standardowego modelu podejmowania decyzji. Wykorzystują oni do tego wyniki badań psychologii i neuronauk. Nadal jednak przedmiotem zainteresowania jest moment decyzji, moment wyboru, a wyniki badań mają służyć nie tylko prognozowaniu zachowań, ale także ich projektowaniu. Przykładem jest koncepcja „architekta wyboru”, czyli podmiotu, który „ma obowiązek organizować kontekst, w którym ludzie podejmują decyzje”. Tacy architekci winni, zdaniem autorów, istnieć zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Ich zadaniem ma być nie tylko śledzenie lub wdrażanie przewidywanych wyborów ludzkich, ale świadome „popychanie” ludzi w kierunku, który poprawi im życie [Thaler, Sunstein 2008: 13 i 16].

Skoncentrowanie się przez ekonomistów na metodzie podejmowania decyzji doprowadziło do tego, że trudno dziś jednoznacznie

określić, co jest przedmiotem ekonomii. Trudno też odnaleźć w niej człowieka, od którego powinna wychodzić, ku któremu powinna zmierzać i któremu wreszcie powinna służyć. Jak stwierdził Coase, „racjonalny „maksymalizator” użyteczności nie wykazuje żadnego podobieństwa do zwykłego człowieka z ulicy, mężczyzny czy kobiety” [2013: 3]. Podobny pogląd wyraził Thaler, pisząc, że: „*homo oeconomicus*, czyli człowiek ekonomiczny, potrafi myśleć jak Albert Einstein, ma pamięć jak Big Blue IBM i silną wolę jak Mahatma Gandhi [...] Ludzie, których znamy, tacy jednak nie są” [Thaler, Sunstein 2008: 17].

Człowiek ukryty został za pojęciem jednostki i postawiony na równi z przedsiębiorstwem, państwem, organizacją czy maszyną. W takiej narracji, sprowadzony do poziomu spójnego zbioru preferencji, dąży do maksymalizacji użyteczności albo zysku. Z kolei na gruncie ekonomii behawioralnej i neuronauk, w tym także neuroekonomii, jawi się on jako suma reakcji na bodźce albo suma reakcji swojego mózgu, który, zdeterminowany przez strukturę genetyczną, działa pod wpływem bodźców zewnętrznych, adaptując się do otoczenia.

Tym, co charakteryzuje człowieka rozumianego jako jednostka, jest racjonalność instrumentalna (pragmatyczna, technologiczna). Dla niego istotne jest tylko „tu” i „teraz” i to, co poddaje się jego mocy. Racją tej racjonalności jest skuteczność działania. Jedyną wartością, jaka się dla niego liczy, jest cel. Etyczny sens celu, jego godziwość lub niegodziwość mają niewielkie znaczenie, o ile w ogóle je mają. Taka racjonalność nie jest zakorzeniona w niczym, co człowieka przekracza, co jest w stosunku do niego niezależne. W takim ujęciu człowiek nie jest już integralną całością [Skarga 1983: 30–35].

Metoda, która przypisuje człowiekowi taką postawę, zamyka go na dialog, ponieważ zamyka go w granicach wyznaczonych przez potrzeby. W akcie wymiany nie następuje żadne wyjście Ja w kierunku Innego, ale wchłonięcie Innego. Inność Innego nie zostaje odkryta, ponieważ Inny zostaje odkryty tylko jako brakujący ele-

ment Ja. Ja kalkulujące korzyści i koszty w kontakcie z Innym wykorzenione zostaje z tego, co go przekracza i co jest w stosunku do niego niezależne. Ja kalkulujące chce podporządkować sobie świat, a także innego człowieka, chce zawiązać nimi, chce nadać im swój sens i swoją miarę. W takim podejściu Inny jest dla Ja albo rywalem, który chce osiągnąć identyczny cel lub wykorzystać te same środki do osiągnięcia swoich celów, albo środkiem do celu. Inny jako rywal zagraża bezpieczeństwu Ja, z kolei Inny jako środek, służy zapewnieniu tego bezpieczeństwa. Inny niepokoi Ja nie swoją innością, ale tym, że może nie sprostać zaspokojeniu potrzeby Ja. Co zatem z potrzebami Innego? Potrzeby Innego są istotne wtedy, gdy służą zaspokojeniu potrzeb Ja. W praktyce rodzi to konieczność podtrzymywania u Innego tych potrzeb, konieczność niedopuszczenia do tego, aby poczuł się zaspokojony. Tłumaczy to taką modną dziś postawę „twórczej destrukcji”, ukrywaną za efektywnym słowem „innowacyjność”, której istotą jest niszczenie w celu budowania „czegoś” nowego, lepszego od tego, co zostało zniszczone, czy też postawę nieustannego kreowania potrzeb. Jednak Inny nie zawsze chce zaspokoić potrzeby Ja. Świadomie lub nieświadomie nie chce zostać wchłonięty. Niemożność pewnego przewidzenia zachowań Innego skłania więc do wywoływania u niego takich zachowań, nad którymi można sprawować kontrolę. W tym celu poszukuje się wiedzy o bodźcach, o tych przymiotach Innego, o tych jego słabościach, o tych jego heurystykach i błędach poznawczych, na które można działać z zewnątrz, które ułatwią przewidywanie jego zachowań, ponieważ będą zachowaniami, których potrzebuje Ja i które to Ja wywoła u Innego. W ten sposób nakłada się Innemu maskę, maskę konsumenta, maskę przedsiębiorcy. Uczy się go chodzenia w masce, aż wreszcie się do tej maski przyzwyczai, aż zapomni, że ma swoją twarz.

Przy takim podejściu relacja z Innym nie różni się niczym od relacji z rzeczą. Inny może być użyteczny lub nieużyteczny. Jego wartość określa to, w jaki sposób może zaspokoić potrzebę Ja. Jego miejsce w świecie i jego funkcje w społeczeństwie wyznacza potrzeba Ja.

Powstaje więc pytanie, jak wyprowadzić człowieka z tego zamknięcia? Czym zastąpić metodę zamykającą Ja w granicach jego potrzeb? Czym zastąpić metodę zamykającą Ja na inność Innego? Czym zastąpić metodę, która narzucając sieć obiektywizujących intencji na Innego, go instrumentalizuje? Poszukując odpowiedzi na te pytania, proponuję nie zatrzymywać się na wyborze, tak jak to czyni współczesna ekonomia, ale w obszar badań wprowadzić wymianę jako efekt spotkania osób, które pragną się obdarować, wymianę jako owoc dialogu. Skupiając się na wymianie jako spotkaniu osób, ekonomia może urzeczywistnić swój wymiar społeczny, wymiar wspólnotowy. Koncentrując się na wyborze, koncentruje się na tym, co należy do Ja, z kolei koncentrując się na wymianie, koncentruje się na tym, co wspólne. Żeby to jednak było możliwe, ekonomia musi wyjść od innego rozumienia człowieka, od rozumienia go jako osoby.

Ekonomia personalistyczna jako odpowiedź na problem zamknięcia człowieka w granicach jego potrzeb

Ekonomia personalistyczna jest próbą naprawienia błędu antropologicznego, który popełniany jest na gruncie ekonomii. Polega on na zredukowaniu życia osobowego jedynie do wybranych aspektów, absolutyzowaniu ich i traktowaniu ich jako pewnej całości [Krapiec 2003: 47]. Jest efektem spotkania ekonomii oraz personalizmu. Jest próbą spojrzenia na te relacje międzyludzkie, którymi powinna interesować się ekonomia, przez pryzmat tego, kim jest człowiek jako osoba, a nie przez pryzmat metody korzyści i kosztów. Ekonomista, jeśli chce być współpracownikiem prawdy, a nie inżynierem ludzkiego życia, nie może być rzecznikiem konsumentów, przedsiębiorców czy też całości takich jak państwo czy rynek. Powinien być rzecznikiem prawdy o człowieku. Dlatego punktem wyjścia ekonomii personalistycznej, a jednocześnie celem jest człowiek rozumiany jako osoba. Ekonomia jest częścią nauki o człowieku, a nie nauką o części człowieka. Dlatego, po pierwsze, powinna ona wychodzić od człowieka jako całości, a po drugie, prowadząc do prawdy, powin-

na być sprzymierzeńcem człowieka w jego realizowaniu się, w jego stawaniu się coraz bardziej człowiekiem.

Przedmiotem materialnym ekonomii personalistycznej są: ludzkie działanie, czyli świadome i wolne akty człowieka; postawa, z jakiej owe akty wypływają i które te akty utrwalają; oraz człowiek-osoba jako działacz ekonomiczny, który jest sprawcą działania oraz podmiotem postawy. Z kolei przedmiotem formalnym są: ludzkie działanie, postawa oraz człowiek-osoba odniesione do normy ekonomiczności. Normą ekonomiczności, czyli kryterium, w świetle którego dane działanie staje się ekonomicznie powinne lub z chwilą jego wykonania ekonomicznie wartościowe, jest rozwój osoby. Ekonomia personalistyczna jest więc teorią powinności działania ze względu na rozwój osoby. Na marginesie trzeba dodać, że tak zdefiniowany przedmiot materialny i formalny tworzą podstawę, na której możliwe jest ponowne spotkanie ekonomii i etyki [Drobny 2016: 47–57].

W człowieku istnieją naturalne skłonności, takie jak: zachowanie swojego życia, przekazywanie życia potomstwu oraz rozwój osobisty w sprzyjających warunkach społecznych. Rozwój osoby należy rozumieć jako aktualizację potencjalności ludzkich, takich jak zdolność poznania, miłości i twórczości. Człowiek dzięki swej rozumności i wolnej woli poznaje, akceptuje i wybiera środki, dzięki którym jeszcze pełniej staje się człowiekiem, w dziedzinie poznania, postępowania i twórczości.

Rozwój związany jest z postępem. Speaman wskazuje na dwa rodzaje postępu. Pierwszy (postęp A) to taki, którego sens znajduje się na końcu całego procesu, z kolei drugi (postęp B) to taki, który bez względu na koniec procesu, coś ulepsza. W postępie A chodzi o wytworzenie jakiejś całości, dlatego cel procesu definiuje postęp. Natomiast w postępie B całość, o którą chodzi, już istnieje i to ona nadaje sens procesowi. Realizacja celu dokonuje się wraz z rozpoczęciem procesu [Speamann 2012: 267–275]. Paradygmatem postępu A jest proces wytwarzania przedmiotu, z kolei paradygmatem postępu B jest proces wzrostu i dojrzewania istoty żyjącej. W tym drugim

przypadku to proces dojrzewania i wzrostu definiuje postęp, a nie odwrotnie. Ekonomia personalistyczna, w odróżnieniu od współczesnej ekonomii, nie koncentruje się na postępie A, ale interesuje ją postęp rozumiany tutaj jako ulepszenie całości, jaką jest osoba.

Ekonomia personalistyczna zaczyna od analizy struktury bytowej człowieka. Widzi go jako tego, który doświadcza bycia osobą w sposób zewnętrzny i wewnętrzny. W doświadczeniu zewnętrznym człowiek jawi się sobie jako ten, który nie podlega całkowicie prawom natury. Może więc tę naturę przekształcać, uzupełniać i doskonalić. Z kolei od wewnątrz doświadcza on swojego „Ja” i tego, co „moje”. Z jednej strony dochodzi w nim do immanencji „Ja” w „moje”, a z drugiej strony do transcendencji „Ja” wobec „moje”. Nie przeżywa więc siebie tak, jak przeżywa rzeczy, czyli jako sumę ich cech, ale przeżywa siebie jako coś więcej niż sumę działań, przeżywa siebie jako osobę. Jego jaźń ma zarówno charakter materialny, jak i duchowy. Tym, co łączy te dwa wymiary, jest dusza, która ogarnia całość bytu ludzkiego i wszystkie jego części. Działa ona przez ciało, ale je transcenduje. Jest więc dusza zasadą osobowości człowieka, ale nie jest osobą [Drobny 2016: 51–53].

Kolejnym krokiem po analizie struktury bytowej człowieka w ekonomii personalistycznej jest analiza struktury ludzkiego czynu ze szczególnym uwzględnieniem jego analizy fenomenologicznej. Analiza ta ukazuje, że czyn człowieka jest wyrazem samostanowienia, które wynika z jego samoposiadania i samopanowania. Wynika z niej też, że człowiek staje się w swym czynie i w swej wiedzy sam dla siebie przedmiotem, ponieważ przez to działanie określa on i kształtuje samego siebie, swoją wartość, czyli się rozwija. Spełnienie czynu przez osobę stanowi tzw. wartość personalistyczną [Wojtyła 2000: 304].

Człowiek jest bytem spotencjalizowanym. Jego życie jest mu zadane. Dzięki rozumnym i wolnym aktom autodeterminacji aktualizuje on swoje życie osobowe. O ile jednak jest on bytem względnie autonomicznym, to nie jest bytem autarkicznym, tzn. samowystarczalnym. Jego natura domaga się życia społecznego.

Aspektem dynamicznej relacji między osobą a jej czynem jest fakt, że czyny spełniane są przez człowieka w różnych relacjach międzyludzkich (ja–ty) oraz relacjach społecznych (my), czyli „wspólnie z innymi” ludźmi. Kiedy człowiek działa „wspólnie z innymi” i urzeczywistnia wspomnianą wartość personalistyczną, to znaczy „tworzy się”, wówczas można mówić o tzw. uczestnictwie. Dzięki uczestnictwu człowiek, działając „wspólnie z innymi”, realizuje to, co wynika ze wspólnoty działania, a jednocześnie, przez to, co realizuje, urzeczywistnia wartość personalistyczną swojego czynu [Wojtyła 2000: 308–309]. Uczestnictwo jest więc właściwością osoby, dzięki której spełnia ona czyn i spełnia w nim siebie. Stanowi więc ono o wartości personalistycznej wszelkiego współdziałania. Nie każde działanie „wspólnie z innymi” jest współdziałaniem, ponieważ nie zawsze musi ono wyzwalać moment uczestnictwa.

Uczestnictwo, które rozwija człowieka, zawiera w sobie moment spotkania i dialogu z Innym. Jest to moment, w którym manifestuje się społeczny wymiar natury człowieka. Moment, w którym, jak zauważył Węgrzecki, „człowiek dochodzi do siebie, tj. uzyskuje taką postać własnego bytu, której osiągnięcie oznacza w pełniejszym niż dotychczas znaczeniu bycie sobą”. Proces ten, jak dalej zauważa Węgrzecki, polega zarówno na „skutecznym wyposażaniu siebie w pewne określenia ontyczne, jak i na oczyszczaniu siebie z innych określeń, których z tamtymi określeniami nie da się pogodzić, ponieważ zdezaktualizowały się w obliczu efektów spotkania” [2014: 84]. Zawiera ono w sobie także moment wyjścia w kierunku Innego. Jedną z form uczestnictwa jest wymiana, w trakcie której dochodzi do obdarowania i do powstania wspólnoty.

Dialogiczny wymiar wymiany

Współczesna ekonomia, stosując swoją metodę, akcentuje decyzję, wybór. Tymczasem to, co wydaje się istotą relacji międzyludzkich, którymi powinna zajmować się ekonomia, jest wymiana. Mieści ona w sobie decyzję, ale się w niej nie wyczerpuje. W relacjach kon-

sument – sprzedawca, sprzedawca – producent nie chodzi tylko o decyzję, choć jest ona istotna, ale przede wszystkim o wymianę. Trzeba też zaznaczyć, że decyzja, którą zajmuje się współczesna ekonomia, jest ograniczona do decyzji opartej na kalkulacji ekonomicznej, gdzie wartość przedmiotu wymiany, którym nierzadko jest człowiek, zostaje wyrażona ilościowo w jednostce pieniężnej.

Na dialogiczny, a przez to wspólnototwórczy wymiar wymiany wskazywał w swoich pracach Tischner, kiedy pisał: „gospodarowanie jest jak rozmowa człowieka z człowiekiem. Gdy gospodarz siew wiosenny siew, mówi. Gdy gospodarz zbiera jesienią swe żniwo, mówi. Gdy pielęgnuje swój sad, także mówi. Mówi z innymi, do innych. Duch wspólnoty przenika tę pracę od wewnątrz. Wcale nie trzeba narzucać jej tego z zewnątrz” [2005: 85]. Aby jednak pełniej dostrzec dialogiczny wymiar wymiany, trzeba się odwołać do myśli francuskiego filozofa Lévinasa, z której czerpał autor *Etyki solidarności*.

Zaryzykuję twierdzenie, którego tutaj nie będę rozwijał, że współczesna ekonomia potrzebuje zmiany toposu, z którego czerpie swoje uzasadnienie. Dotychczas takim toposem było dzieło Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Znacznie głębszą i bardziej fundamentalną myśl zawierają dzieła Lévinasa, a szczególnie *Całość i nieskończoność*. Jak zauważył Tischner, Lévinas „atakuje każdy system filozoficzny, który zamierza ogarnąć całość rzeczywistości przy pomocy jakiegoś jednego, podstawowego pojęcia” [Lévinas 1991: 10]. W tym sensie jego myśl może przyczynić się do *katharsis* ekonomii, w której myślenie w kategoriach całości takich jak rynek czy gospodarka przybiera charakter myślenia dogmatycznego. Podjęta dalej próba ukazania dialogicznego charakteru wymiany pozwoli też przedstawić ogólny zarys myśli autora *Całości i nieskończoności*.

Warunkiem wymiany jest istnienie osób – podmiotów wymiany oraz zaistnienie momentu ich spotkania oraz dialogu. Każdy z tych warunków ma jakiś swój początek. U Lévinasa tym początkiem jest *il y a*. W obecności, w czystym istnieniu, które „nie jest ani podmio-

tem, ani rzeczownikiem”, w *il y a* wytwarza się hipostaza [Lévinas 1999: 30–33]. Z anonimowego tła wyłania się byt, podmiot, który staje się panem swojego bycia. Bierze on swoje bycie na siebie i staje się monadą, samotnością [s. 36]. Ma to swój wymiar pozytywny i negatywny. Z jednej strony będąc panem siebie, wyzwala się od anonimowego bycia, a z drugiej jest on uwarunkowany przez bycie. Musi troszczyć się o to, aby przeżyć. Musi jeść, pić, ubrać się. To wszystko wymaga od niego zapanowania nad światem. Jak zatem wyjść z tej samotności? Lévinas wskazuje dwie możliwości. Pierwsza prowadzi przez świat, przez radosne używanie. Jest to jednak droga, która prowadzi podmiot z powrotem do niego samego. Druga to spotkanie z Innym [Lévinas 1991: 36–38]. Inność jest tym, co może rozbić więzy samotności. Jej skuteczność wyraża się w tym, że nie może zostać zredukowana do intencjonalności. Inność, która może zerwać te więzy, to inność śmierci. Na skutek śmierci podmiot traci jednak swoje panowanie nad bytem [Lévinas 1999: 78]. Inność w kontakcie, z którą podmiot zachowuje swoją identyczność, to inność Drugiego. Z tą innością człowiek ma do czynienia w spotkaniu z Drugim twarzą w twarz. Twarz, o której tu mowa, nie ma żadnego kontekstu, nie przekazuje wiedzy. Poprzez twarz Inny jest obecny „nie w horyzoncie poznania, lecz etycznego wezwania” [Gadacz 2009: 593]. Podobnie zresztą jak w spotkaniu ze śmiercią, także w tym spotkaniu Ja pozostaje bierne. Nie włada innością Innego. W spotkaniu Ja i Inny tworzą wspólnotę opartą na bezpośredniości relacji, która nie ma charakteru wzajemności, która jest bezinteresowna [Jędraszewski 1994: 116–117]. Relacja metafizyczna, która tu powstaje, polega na takim odniesieniu Ja do Innego, że Ja trwa w swojej identyczności, a jednocześnie szanuje inność Innego.

Zanim jednak dochodzi do spotkania twarzą w twarz naturalnym sposobem bycia człowieka w świecie jest separacja. Jest ona życiem gdzieś i czymś. Jest dążeniem do zachowania niezależności w obliczu zagrażającej mu totalizacji. Jest ona warunkiem koniecznym spotkania. Bez tego egoistycznego zamknięcia się w jakimś

„u siebie” nie zrodziłoby się pragnienie kontaktu z Innym. W separacji człowiek konstytuuje się jako „Toż Samy”, odnajdując swą identyczność poprzez wszystko, co mu się zdarza.

Pobyt człowieka w świecie odbywa się poprzez życie pojęte jako pierwotne używanie oraz jako życie ekonomiczne.

Pierwotne używanie jest życiem czymś, jest rozkoszowaniem się czymś, jest czerpaniem bezinteresownej radości z czegoś. Człowiek używa rzeczy znajdujących się w świecie, które zaspokajają jego potrzeby [Lévinas 2002: 118–119]. Współczesna ekonomia postrzega potrzeby jak coś negatywnego, jako brak, który musi być efektywnie zaspokojony. Istotą tak rozumianej potrzeby jest jej ubóstwo, skoncentrowanie się na „jakimś mniej”. Tymczasem Lévinas pokazuje potrzebę jako pozytywny stosunek człowieka do świata, który pozwala mu odnaleźć swoją identyczność, który daje mu radość. Potrzeba jest „szczęśliwą zależnością”, która przechodzi w niezależność [Lévinas 2002: 124]. O ile bowiem użycie np. samochodu wyraża celowość i zależność od rzeczy, o tyle życie poprzez używanie samochodu wyraża niezależność używania i szczęścia.

Należy też zaznaczyć, że obok potrzeby, zdaniem Lévinasa, istnieje jeszcze w człowieku Pragnienie. Życie człowieka w świecie „nie jest prawdziwym życiem”. Pragnienie jest więc świadomością czegoś utraconego. Jak pisze Lévinas, „pragnienie metafizyczne nie szuka powrotu, bo jest pragnieniem krainy, w której wcale się nie urodziliśmy” [Lévinas 2002: 18]. Tym Upragnionym, co budzi Pragnienie jest Nieskończoność. To Pragnienie nie może być zaspokojone, nie może być objęte rozumieniem. Jest ono absolutne, a to, co Upragnione, jest niewidzialne. Różnica między Pragnieniem a potrzebą leży w „kierunku”, z jakiego przychodzą. Pragnienie powstaje za sprawą swojego przedmiotu, z kolei potrzeba pochodzi od podmiotu. Pragnienie nie daje się zaspokoić, ale prowadzi człowieka ku przyszłości bez żadnych drogowskazów. Jest więc Pragnienie „potrzebą luksusową”, „nieszczęściem szczęśliwego” [Lévinas 2002: 57].

Wracając jednak do rozkoszy używania, trzeba wskazać, że jest ona zagrożona. Psuje ją niepewność jutra. Przyszłość jest nieprzewidywalna, ponieważ tkwi w jakiejś nieprzeniknionej głębi. Lęk o jutro wyznacza granicę rozkoszy, ale także otwiera we wnętrzu człowieka wymiar, który pozwala mu na nawiązywanie relacji z zewnętrżnością. Aby opanować niepewność przyszłości, człowiek chce uczynić separację niezależną ekonomicznie. Dokonuje tego poprzez przedstawienie, pracę i posiadanie, czyli życie ekonomiczne, które umożliwia i realizuje dom [Lévinas 2002: 174–176]. W domu rozkoszowanie się zostaje odroczone.

W domu człowiek chowa się przed otaczającymi go żywiołami, z których nie tylko czerpie rozkosz, ale które też budzą jego lęk. Takim żywiołem może być żywioł miasta, żywioł rynku, żywioł przyrody, a więc wszystko to, co nie należy do nikogo, co jest pozabawione identyczności.

Dom jest rzeczą pośród innych rzeczy świata, ale tym, co go odróżnia, jest ciepło, słodycz intymności, jakaś głębia i tajemnica. Wychodząc poza myśl Lévinasa, trzeba powiedzieć, że o tym ciepłe domu nie decyduje sama obecność kobiety. Decyduje o tym bycie wszystkich bliskich sobie osób. Innych, ale bliskich, nie tylko z racji zajmowanej przestrzeni w świecie, ale bliskich sobie w spotkaniu, w dialogu. Dom, jak zwrócił uwagę Tischner, jest śladem na scenie świata, symbolem, który jest następstwem wzajemnego uczestnictwa osób, następstwem dialogu [2012: 19]. W ekonomii głównego nurtu dom nie zajmuje szczególnej pozycji. Jest zamknięty w pojęciu „gospodarstwa domowego”, to znaczy zredukowany do wymiaru materialnego. Jest bliżej nieokreśloną jednostką, z której wychodzą potrzeby i zasoby i do której wracają towary i przychody. Trzeba jednak pamiętać, że nie zawsze tak było. Pojęcie „ekonomika” (a także zagadnienia z nim związane) wyrosło z klasycznej kultury greckiej. Wskazywało ono na sposób życia człowieka w środowisku rodzinnym, w którym ma on osiągnąć spełnienie swych ludzkich potencjalności. Dopiero w XVII i XVIII wieku dokonano zmiany znaczenia tego pojęcia, przesuając podmiot i cel ekonomiki

z rodziny na jednostkę (liberalizm) lub szerszą społeczność (socjalizm) [Jaroszyński 2002: 98].

Kontakt człowieka ze światem jest określony przez dom, z którego wychodzi on do świata i wchodzi ze światem w nowe relacje poprzez poznanie, pracę i posiadanie. To, co się dzieje w domu, pomaga człowiekowi opanować niepewność przyszłości. Poprzez to, że w domu dokonuje się konkretyzacja separacji człowieka, wchodzi on w nowe relacje z żywiołami. W ten sposób dom jest początkiem, ponieważ jest warunkiem ludzkiej aktywności [Lévinas 2002: 174 i 178].

Poprzez pracę człowiek przekształca przyrodę w świat. Wyrwa rzeczy z żywiołów, łamiąc jednocześnie ich opór, a następnie odnosi je do celów swoich potrzeb i przekształca je [Lévinas 2002: 179–184]. Praca tym różni się od rozkoszowania się, że w niej Ja bierze rzeczy na siebie, a w rozkoszowaniu się Ja nimi żyje. W procesie przekształcania tego, co bezkształtne, zostaje wydobyte to, co jest uchwytnie, co będzie stanowiło podstawę jakości. W ten sposób powstają narzędzia, przedmioty użytkowania, dobra, które na pewien czas uzyskują stały charakter. Przywłaszczenie rzeczy, uczynienie ich mieniem dokonuje się poprzez skupienie, czyli niereagowanie na to, co się dzieje poza domem, i skierowanie uwagi na samego siebie. Posiadana rzecz nie jest w sobie, dlatego można ją wymienić na inną, to znaczy porównać ją i skwantyfikować. Traci ona wtedy swoją tożsamość i znajduje odzwierciedlenie w pieniądzu. Rzecz, ukazując się na rynku jako towar, czyli jako coś, co można nabyć, wymienić, zostaje przełożona na pieniądź. Jej tożsamość rozmywa się w anonimowości pieniądza.

Praca człowieka, jego działanie jest szukaniem własnej wygody. To, co człowiek w wyniku pracy wytworzy, stanowi znak, poprzez który on – człowiek ukazuje się, ale który nic nie mówi o wewnętrzności tego, kto go postawił. Trzeba ten znak czytać bez pomocy jego autora. Dlatego też dzieła mogą żyć swoim własnym życiem. Włączają się w świat innych dzieł. Inny człowiek może uzurpować sobie do nich prawo, dlatego podlegają wymianie, czyli zostają wrzucone w sferę anonimowości pieniądza [Lévinas 2002: 205].

Kres nieobecności człowieka przy odczytywaniu jego dzieła kładzie mowa. Praca domaga się więc obecności Innego, domaga się relacji dialogicznej.

Spotkanie z Innym, które otwiera Ja na to, co nieskończone, zaczyna się od spotkania z Jego twarzą. Twarz ta nie jest jednak twarzą w sensie anatomicznym, ale jest czymś czego nie widać. Przez twarz Inny mówi do Ja. Co mówi? Lévinas pisze, że mówi: „Nie zabijaj” [Lévinas 1991a: 9], to znaczy nie postępuj ze mną, tak jak postępujesz ze światem rzeczy. Żeby żyć, człowiek zabija rośliny, zwierzęta, niszczy rzeczy poprzez przekształcanie ich. Dlatego Inny nie chce być sprowadzony do poziomu świata rzeczy. Inny jest pełnią, jest sensem, jest absolutną wartością. Inny nie chce stać się rzeczą.

Słowo, jakie kieruje Inny w kierunku Ja, jest słowem, które kieruje Mistrz do ucznia [Lévinas 2002: 75]. Ta asymetria relacji wynika z ukierunkowania bytu. Ja wychodzi od siebie ku Innemu, a Inny przychodzi z wysokości, z Nieskończoności. Słowo Innego jest krzykiem biedy, jest skargą „wdowy, sieroty i wygnańca” [Lévinas 2002: 77] – Nie zabijaj! Jest ono wezwaniem do odpowiedzi. Ja musi podjąć decyzję: czy pozostać w separacji i rozkoszować się użytkowaniem, czy też udzielić odpowiedzi na skargę. Wezwanie do odpowiedzi jest wezwaniem do podjęcia odpowiedzialności za Drugiego, za jego dobro.

Nie wiem, czy Lévinas zrobił to świadomie, czy nie, ale tym, co łączy wdowę, sierotę i wygnańca, jest doświadczenie jakiejś niepełności domu lub jego całkowitego braku. Wdowa pozbawiona jest męża (oparcia), sierota rodziców (opieki), a wygnaniec domu (schronienia). Ich krzyk mówi o ich sytuacji, mówi o braku ciepła, braku słodczy intymności, o braku głębi. Mówi wreszcie o braku pracy, o braku własności, o braku podstawy do opanowania żywiołu niepewnej przyszłości. Mówi o braku podstaw do tego, aby Inny mógł być Innym. W odpowiedzi Ja może (nie musi) ofiarować Drugiemu posiadane przez siebie dobra. To, co do tej pory było przedmiotem używania, teraz może stać się darem. Ja, ofiarowując Drugiemu

dobra, pomaga mu dopełnić braki domu, pomaga mu zbudować od nowa dom. Ja poprzez dar służy życiu Drugiego [Lévinas 2002: 76].

Obdarowanie dokonuje się dzięki mowie, ponieważ mowa rodzi znaczenia. Dzięki drugiemu człowiekowi świat ma znaczenie. Oznaczając rzecz, oznacza się ją dla Innego. Oznaczanie zmienia relacje Ja z rzeczami, ponieważ do tej pory rozkoszowało się nimi, używało ich, a teraz umieszcza je w perspektywie Innego. Tym samym rzeczy stają się darem. Jest to możliwe, ponieważ słowo, które je oznacza, powoduje, że stają się wspólne Ja i Innemu. Mowa tworzy więc wspólnotę. Obiektywność rzeczy uzyskana dzięki mowie, która zakwestionowała posiadanie, ustanawia wspólny świat (Lévinas 2002, s. 247).

Wymiana jest więc skutkiem spotkania, dialogu, krzyku dwóch bied. W spotkaniu każda ze stron zostaje postawiona w stan odpowiedzialności za Drugiego. Odpowiedzialność zostaje nałożona na każdego niczym brzemień, którego odrzucić nie można. Podjęcie odpowiedzialności jest miłosierdziem, dobrocią pełną pragnienia. To miłosierdzie wyraża się w dzieleniu się dobrami, w nieustającej służbie sobie na wzajem, w większej trosce o życie Drugiego niż o swoje i wreszcie w substytucji Drugiego. Odpowiedzialność leży u podstaw wszystkich relacji międzyludzkich, ponieważ je poprzedza. Leży więc też u podstaw wymiany. Twarz Innego domagająca się odpowiedzi otrzymuje ją w postaci Mówienia, które nie jest przekazywaniem informacji, ale które jest darem z siebie, jaki składa Ja. Odpowiedzialność Ja wyprzedza Jego poznanie, decyzję i działanie. Mówienie tworzy dla nich przestrzeń, w której mogą zaistnieć [Lévinas 2000: 80–89]. W takim spotkaniu, w takim dialogu osoby rozpoznają swoje braki i starają się je uzupełnić, obdarowując się albo dobrami, albo wspólną pracą nad nimi. Wymiana jest więc służbą życiu Drugiego, jest obustronnym byciem dla Drugiego, jest gotowością do oddania za siebie życia. Taka wymiana staje się podstawą wspólnoty, która utrzymuje się dzięki pragnieniu życia dla Innych. Instytucje, które powstają z takiego życia społecznego, pojawiają się w wyniku spontanicznych ludzkich działań, a nie pod wpływem

przemocy. W takiej wspólnocie, która rodzi się z przeżycia Nieskończoności w spotkaniu z Innym, człowiek przestaje być tylko zjawiskiem, a staje się bytem w sobie, realizującym się jako osoba.

Zakończenie

Współczesna ekonomia to ekonomia oparta na filozofii totalności. Zakłada ona istnienie jakiegoś idealnego systemu, jakiejś całości – rynku, gospodarki, które istnieją zanim człowiek w nie wejdzie. Dlatego też tożsamość człowieka rozmywa się w tych idealnych relacjach. Zostaje pozbawiony swojej inności poprzez umieszczenie go wraz z innymi podmiotami w zagregowanych wielkościach. Jego separacja staje się iluzoryczna. Spotkanie z Innym w takim sensie, w jakim pisał o tym Lévinas, tutaj nie zachodzi, ponieważ oboje funkcjonują w oparciu o idealny rachunek ekonomiczny. Oboje czerpią z tego rachunku swój byt i wchodzą w relacje pod wpływem tego rachunku. Dzieje się to do tego stopnia, że swoje życie człowiek zawdzięcza rachunkowi ekonomicznemu. Gdyby w wyniku takiego rachunku życie wykazywało stratę, mógłby się nie urodzić albo nie dożyć dnia następnego. W świecie opartym na rachunku ekonomicznym, w którym całość pochłania i niszczy inność, mowa traci znaczenie społeczne. Rozmówcy rezygnują ze swojej wyjątkowości, pragną nie jeden drugiego, ale tego, co powszechne, pragną skończoności. Wymiana jako obdarowanie, jako realizacja bycia odpowiedzialnym za Innego zostaje zastąpiona relacją biznesową (interesem), która nie jest dialogiem, ale starciem dwóch monologów.

Ekonomia personalistyczna jest ekonomią dialogu, ekonomią gościnności, ekonomią odpowiedzialności za Innego. Stawiając jako punkt wyjścia i cel człowieka, broni jego subiektywności, ale nie ze względu na egoizm człowieka, tylko ze względu na jego pragnienie Nieskończoności. Jako przedmiot zainteresowania czyni dom oraz spotkanie z Innym. Jako nauka społeczna kładzie nacisk na wspólnototwórczą moc dialogu, którego konsekwencją jest wzajemna odpowiedzialność ludzi za siebie.

Skoncentrowanie się na człowieku jako osobie, a co za tym idzie na dialogicznym charakterze wymiany, może przyczynić się do zmiany myślenia w ekonomii, a po pewnym czasie może i do zmiany działania. Z jednej strony ekonomia, koncentrując się na rozwoju człowieka, może zacząć myśleć o każdym człowieku i o całym człowieku, a z drugiej strony, odkrywając dialogiczny charakter wymiany, może zacząć myśleć w perspektywie dobra wspólnego i wzajemnej odpowiedzialności. Przedmiotem zainteresowania objęta zostanie wówczas cała ludzka *praxis*, a nie tylko ten jej aspekt, który dotyczy użycia pieniądza. Kultura nie będzie traktowana jako jeden z czynników determinujących rynek czy gospodarkę, ale dostrzeżona zostanie kulturotwórcza moc *praxis*. W zasięgu wzroku ekonomii znajdzie się nie tylko postawa interesowności, ale i bezinteresowności. Otworzy się możliwość spotkania ekonomii i etyki, a tym samym możliwość zaistnienia efektu synergii. Problemy ubóstwa i wykluczenia nie będą dyskutowane w perspektywie rozwoju gospodarki, ale w perspektywie rozwoju człowieka.

Podejście, które zmienia akcenty i uwrażliwia człowieka na inne, niedostrzegane lub zapoznane przez ekonomistów aspekty życia człowieka, może zmienić nie tylko edukację ekonomiczną, ale i praktykę gospodarczą. Jest tylko pytanie, czy jesteśmy na tyle odważni, żeby zacząć myśleć samodzielnie, to znaczy nie za pomocą narracji importowanych z bogatej, zachodniej literatury anglojęzycznej, czy jesteśmy gotowi sięgnąć do dziedzictwa polskiej myśli społecznej i filozoficznej i twórczo ją rozwinąć, stając się przykładem dla innych? W końcu tradycja jest tym, co rodzi rzeczy nowe.

BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G. 2008. *Współczesna metodologia nauk ekonomicznych*, Dom Organizatora, Toruń.
- Arystoteles. 2010. *Zachęta do filozofii*, PWN, Warszawa, fragment 17.
- Bacon F. 1955. *Novum Organum*, PWN, Warszawa.

- Becker G.S. 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
- Blaug M. 2000. *Teoria ekonomii – ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa.
- Butterfield H. 1963. *Rodowód współczesnej nauki 1300–1800*, PWN, Warszawa.
- Coase R.H. 2013. *Firma, rynek i prawo*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Comte A. 1961. *Metoda pozytywna w szesnastu wykładach*, Warszawa.
- Drobny P. 2016. *Ekonomia personalistyczna jako próba integracji etyki i ekonomii na gruncie idei osoby*, „Annales: Etyka w Życiu Gospodarczym”, 19 (3): 47–58, DOI: <http://dx.doi.org/10.18778/1899-2226.19.3.05>.
- Fine B., Milonakis D. 2010. *From Economics Imperialism to Freakonomics*, Routledge, London and New York.
- Gadacz T. 2009. *Historia filozofii XX wieku*, t. 2, Znak, Kraków.
- Grobler A. 2006. *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aurerus oraz Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Jaroszyński P. 2008. *Człowiek i nauka. Studium z filozofii kultury*, PTTA, Lublin.
- Jaroszyński P. 2002. *Ideologiczne deformacje rozumienia ekonomii*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 5 (1): 97–100.
- Jędraszewski M. 1994. *W poszukiwaniu nowego humanizmu. J.-P. Sartre – E. Lévinas*, WN PAT, Kraków.
- Kamiński S. 1993. *Nauka i metoda. Pojęcie nauki i klasyfikacja nauk*, TN KUL, Lublin.
- Kant I. 2010. *Przedmowa do wydania drugiego*, w: *Krytyka czystego rozumu*, t. 1, PWN, Warszawa.
- Krąpiec M. A. 2003. *Osoba ludzka i błędy w jej rozumieniu*, w: A. Maryniarczyk, K. Stępień (red.), *Błąd antropologiczny*, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Lublin.
- Krąpiec M. A., S. Kamiński, Z. J. Zdybicka, A. Maryniarczyk, P. Jaroszyński. 2008. *Wprowadzenie do filozofii*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Lévinas E. 2002. *Całość i nieskończoność. Esej o zewnętrznosci*, PWN, Warszawa.
- Lévinas E. 1999. *Czas i to, co inne*, Wydawnictwo KR, Warszawa.
- Lévinas E. 1991. *Etyka i nieskończony*, WN Papieskiej Akademii Teologicznej w Krakowie, Kraków.
- Lévinas E. 2000. *Inaczej niż być lub ponad istotą, Aletheia*, Warszawa.
- Lévinas E. 1991a. *Trudna wolność. Eseje o Judaizmie*, Wydawnictwo ATEXT, Gdynia.
- Maryniarczyk A. 2009. *O poznawaniu. Rozmowy z ojcem Krąpcem*, PTTA, Lublin.
- OECD, *Revised Field of Science and Technology (FOS) Classification in The Frascati Manual*, DSTI/EAS/STP/NESTI(2006)19/FINAL, 26.02.2007 [online] <http://www.oecd.org/science/inno/38235147.pdf> [dostęp 08.02.2018].
- Robbins L. 1945. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan and Co., Limited St. Martin's Street, London.
- Schwab K. 2018. *Czwarta rewolucja przemysłowa*, Studio Emka, Warszawa.
- Skarga B. 1983. *Trzy idee racjonalności*, „Studia Filozoficzne”, 5–6 (210–211): 17–36.
- Spaemann R. 2012. *Kroki poza siebie*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Thaler R.H., Sunstein C.R. 2008. *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Tischner J. 2005. *Etyka solidarności oraz Homo sovieticus*, Znak, Kraków.
- Tischner J. 2012. *Filozofia dramatu*, Znak, Kraków.
- Węgrzecki A. 2014. *Wokół filozofii spotkania*, Wydawnictwo WAM, Kraków.
- Wojtyła K. 2000. *Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne*, Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL, Lublin.

Summary

Dialogical nature of exchange in terms of personalist economics

The article focuses on the problem of the dialogical dimension of exchange. The author treats the exchange as a unit of analysis more relevant to social science than the decision around which mainstream economics is concentrated. The article has two goals. Firstly, it is an attempt to draw attention to the negative function of modern economics, which focuses on decisions and the construction of depersonalized, holistic theoretical structures and loses its proper social dimension from view. Secondly, it is an attempt to look at the exchange of personalities as a kind of interpersonal relations and to show its dialogical character, by referring to the philosophy of E. Lévinas.

Starting from the personalist economics as a theory of the duty of action due to the development of the person, the author shows the exchange as a form of dialogue in which mutual responsibility for each other has its expression and which thus has a community-forming character. It indicates the exchange as an important condition for the development of the person.

Key words: economics, dialogue, exchange, personalist economics

Kultura gospodarcza jako wyobrażenie, kultura gospodarcza jako przedmiot badania. Rozważania metodologiczne

Przemysław Rotengruber

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
proten@amu.edu.pl

Zagadnieniem absorbującym uwagę naukowców i komentatorów życia publicznego są wzory kultury kształtujące tożsamość Polaków. Do Pawła Jasienicy, Aleksandra Bocheńskiego, Jerzego Topolskiego, Witolda Kuli, Józefa Burszty, Józefa Tischnera, Janusza Hryniewicza, Janusza Tazbira (itd.) dołączyli ostatnio tacy autorzy jak Ryszard Legutko, Andrzej Leder czy Jan Sowa. Z wymienionych źródeł dowiadujemy się nie tylko tego, jak interpretować historię Polski, lecz w równym stopniu, jakie czynniki hamują dziś jej rozwój społeczny i gospodarczy. Ustalenia te przenikają do publicznej debaty o tym, jak być powinno. Tym większe obawy budzą związki pomiędzy metodologią preferowaną

w owych badaniach a treścią diagnozy. Do błędów najczęściej popełnianych należą nierzetelna rekonstrukcja kulturowych kodów i artefaktów (przyjmowany w postaci założenia wstępnego) homogeniczny model kultury czy mylenie procesów długiego trwania z procesami społecznej zmiany. Stąd pytanie, czy obraz kultury obciążony podobnymi ułomnościami objaśnia jej porządek, czy odzwierciedla wyobrażenia badacza na jej temat?

Słowa kluczowe: wzory kultury, artefakty, różnorodność, wiedza, wyobrażenia

Wprowadzenie

Zagadnieniem od lat absorbującym uwagę naukowców i komentatorów życia publicznego są wzory kultury kształtujące tożsamość Polaków. Do Pawła Jasienicy, Aleksandra Bocheńskiego, Jerzego Topolskiego, Witolda Kuli, Józefa Burszty, Józefa Tischnera,

Janusza Hryniewicza, Janusza Tazbira i innych badaczy kultury polskiej dołączyli w ostatnio tacy autorzy jak Ryszard Legutko, Andrzej Leder, Marek Migalski czy Jan Sowa. Z wymienionych źródeł dowiadujemy się nie tylko o tym, co przesądziło o losach Polski, lecz w równym stopniu, jakie czynniki hamują jej rozwój społeczny i gospodarczy. Ustalenia te przenikają do świadomości zbiorowej. Tym większe obawy budzą skutki owego przenikania. Analiza kulturowa – w tym zastosowaniu – ma dostarczać informacji o dysfunkcjach będących następstwem bezrefleksyjnego powielania określonych przekonań normatywnych. Tę wiedzę należy uznać za bezcenną. Warunkiem społecznego zdrowia jest przecież orientowanie się we własnym położeniu. Tymczasem różnie bywa z realizacją tego zadania. Zniekształcenia obrazu kultury – zwłaszcza te, wsparte autorytetem nauki – pociągają za sobą skutki wykraczające dalece poza te, wywołane (wyjściową) bezrefleksyjnością badanej wspólnoty.

Niezwykle sugestywnie brzmią tezy mówiące o mentalności *homo sovieticus*, folwarczności Polaków, ich chłopskim rodowodzie czy nostalgii kresowej tłumiącej ich innowacyjność. Przywołane cechy mają odzwierciedlać to, co składa się na ich świat (symboliczny i wyobrażeniowy). Wobec znaczenia tych rozstrzygnięć zapytać trzeba, w jaki sposób zostały one dokonane. Może się bowiem okazać, że ich powiązanie z tym, co jest, niebezpiecznie redukuje się do wyobrażeń badacza na temat tego, co przykuło jego uwagę. Niestety, to domniemanie nie jest bezpodstawne. Do błędów najczęściej popełnianych należą: nierzetelna rekonstrukcja kulturowych (kodów i) artefaktów¹, tendencyjny dobór metod badawczych,

¹ Pojęcie artefaktu, w zastosowaniu antropologicznym bądź kulturoznawczym, odnosi się do ogółu zjawisk reprezentatywnych dla danej kultury (tak w jej wymiarze materialnym, jak symbolicznym). Uwaga to wymaga dopowiedzenia obejmującego dwie kwestie. Po pierwsze, do artefaktów kulturowych należą ślady pamięci, zawłaszcza te, za pomocą których wspólnota kształtuje swoją tożsamość. Po drugie, potwierdzenie obecności artefaktu ma się nijak, do przypisywanego mu znaczenia. Często staje się on przedmiotem konkurencyjnych interpretacji, por. Burszta 1992: 12, 2008; Buchowski 2017: 213–228, www.filo-sofija.pl/index.php/czasopismo/article/download/1074/1047 [dostęp 10.02.2019].

przyjmowany w postaci założenia wstępnego homogeniczny (logocentryczny) model kultury² czy rezygnacja z typologii (prawidłowo odtworzonych) wzorów kultury. Ostatnia pomyłka skutkuje nierozróżnialnością owych wzorów pod względem ich pochodzenia, trybu ich waloryzacji a wreszcie roli, jaką odgrywają one w procesie porządkowania sfery publicznej.

Celem niniejszego artykułu jest nadanie rangi poruszonym kwestiom. Próba ich systematyzacji poprzedzona zostanie analizą skutków ich pominięcia (względnie niedostatecznego uwzględnienia). Aby sprostać temu wyzwaniu, posłużę się przykładami potwierdzającymi jego doniosłość. Ze względu na szczupłe ramy artykułu będą to – przede wszystkim – ilustracje zaczerpnięte z *Fantomowego ciała króla* Jana Sowy. Do innych autorów będę się odwoływał rzadziej. Mój wybór nie bierze się znikąd. Propozycję Sowy uważam za najciekawszą a zarazem najbardziej reprezentatywną dla problemu, z którego czynię swój motyw przewodni. Tezy generalne dotyczące położenia Polaków uzupełnia on (zapowiedzianymi w tytule artykułu) rozważaniami nad stanem polskiej kultury gospodarczej. Jestem świadom, że wzmiankowane okrojenie stanowi mankament przedsięwzięcia oscylującego wokół pytania o metodologiczne ramy nauk o kulturze. Proszę zatem mojego czytelnika, by pytanie to potraktował jak zaproszenie do dyskusji o regułach poruszania się po świecie kultury – w tym możliwości eksplorowania go – inaczej niż przez pryzmat (indywidualnych) wyobrażeń o tymże świecie.

Badania kulturowe jako konfrontacja (auto)wyobrażeń z artefaktami kulturowymi

Zgodnie z zapowiedzią dotyczącą porządku referowania omawianie trudności towarzyszących badaniom kulturowym inicjuje namysł nad rzetelnością sprawozdawczą badacza. Refleksja ta odnosi się do

² Model oparty na założeniu o aksjologicznej spójności świata kultury, będącej wynikiem konsekwentnego eliminowania konfliktów pomiędzy wartościami względnie ich hierarchizacji.

obrazu aspirującego, w zamyśle jego twórcy, do miana zwierciadlanego odbicia rzeczywistości kulturowej. Posługując się rozróżnieniem Jacques'a Lacana – często stosowanym przez polskich badaczy kultury – artefakty (Realne) obejmujące utrwalony w praktyce społecznej porządek wartości (Symboliczne) mają zostać skorelowane z fantazjami danej zbiorowości na temat jej tożsamości (Wyobrażeniowe)³. Wymienione porządki, stają się źródłem problemów, kiedy wchodzi ze sobą w konflikt. Szczególnie niepokojący jest brak korelacji pomiędzy potrzebą samoidentyfikacji podmiotu życia zbiorowego a jego stosunkiem do tego, co rzeczywiste (co miało bądź ma miejsce)⁴. Rozchodzenie się obu perspektyw skutkuje zaburzeniami w postaci utraty rozeznania w świecie pojmowanym, jako przedmiot codziennego zagospodarowywania. Zaburzenia, o których mowa, sprawiają, że wspólnota albo zagospodarowuje ów świat li tylko życzeniowo, albo staje się całkowicie niezdolna do stawienia czoła temu wyzwaniu.

Mając na względzie powyższe, początkiem badań kulturowych – nie tylko tych prowadzonych z wykorzystaniem Lacanowskiego rozróżnienia – jest analiza związków łączących (ślady pamięci i) artefakty z praktyką nadawania im znaczenia. Zdawałoby się, że podstawowa trudność tkwi w ich interpretacji. Ich istnienie nato-

³ Lacan 2013: 12–57; por. J. Bzoma, *Jacques Lacan. Współczesne „ja” jako „paranoiczny podmiot kultury” Próba analizy porównawczej*, http://m.taraka.pl/jacques_lacan_wspolczesne_ja [dostęp 13.04.2017] oraz Taylor 2010.

Tytułem dopowiedzenia, w odtworzonym układzie problemowym Lacan skupia się na relacji Symboliczne–Wyobrażeniowe. Traktuje to, co Realne, jako pochodną ustaleń odnoszących się do wymienionych porządków. W tym kontekście postawienie znaku równości pomiędzy danymi empirycznymi dotyczącymi stanu kultury, a tym, co Realne, wywołuje obawy tyleż natury poznawczej, co adaptacyjnej (metodologicznej), por. Lacan 2017: 28–29, 142–145, 320–321, 406–407, 444–451, 494–497.

⁴ Rozróżnienie to ma swoje teoretyczne odpowiedniki. Dość wspomnieć o lippmannowskich (auto-)stereotypach, mitach codzienności R. Barthesa czy pamięci kulturowej jako alternatywie wiedzy historycznej, por. Lippmann 1922; Barthes 2000; por. Waniek 2011, <http://pis.ka.edu.pl/numery/2011-4-Waniek.pdf> [dostęp 17.07.2016]; Halbwachs 2008: 3677]; Assmann 2008: 18; 2015.

miast nie wywołuje (poważniejszych) kontrowersji. Tymczasem nic bardziej błędnego. Śledząc dokonania polskich badaczy kultury, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że opowiadają oni historię wspólnoty innej niż ta, którą znamy i do której przynależymy. Aby nie pozostać gołosłownym, Sowa poprzedza analizę czynników spowalniających rozwój kultury polskiej jej następującą charakterystyką:

Państwa egzystujące w pustce między Wschodem a Zachodem – nie-germańskiej, ale też nie-prawosławnej, jak relacyjnie definiuje ten region Mirislav Hroch – można określić kolokwialnym zwrotem ‘niewydarzone’, bo sprawiają wrażenie, jakby nie mogły się do końca wydarzyć, jakby nie były w stanie samodzielnie wypełnić treścią swoich nazw i musiały wciąż sięgać po wzory zapożyczone z zewnątrz, od idealnego Innego na Zachodzie. (...) W żadnym właściwie obszarze kultury – czy będzie mowa o sztukach, gospodarce, polityce, nauce czy nawet kuchni – nie znajdziemy poważnych osiągnięć, które wywarłyby wpływ na kulturę europejską, nie mówiąc już o światowej [Sowa 2011: 18].

Bezdiskusyjnie jest to, że procesy kulturowe, czy tym bardziej poszczególne (arte)fakty, są interpretacyjnie pojemne. Można więc – a nawet trzeba – spierać się o ich treść. Są jednak pewne granice. Przedmiotem opisu Sowy jest kultura, miarą „niewydarzenia” której są dzieje Rzeczypospolitej Obojga Narodów, dokonania Polaków w walce o niepodległość czy ich determinacja w politycznej grze o autonomię w okresie Peerelu. Odnosząc to nieporozumienie do wkładu polskich twórców w rozwój kultury światowej, dość przypomnieć postaci towarzyszące nam do niedawna. Tadeusz Kantor, Jerzy Grotowski, Konrad Drzewiecki, Witold Lutosławski, Grażyna Bacewicz, Henryk Mikołaj Górecki, Andrzej Panufnik to zaledwie początek długiej listy nazwisk artystów, którzy zagwarantowali sobie miejsce w wielkiej historii sztuki. Czy którykolwiek z nich „był pierwszy” w tym, co robił? Podanie w wątpliwość oryginalności dowolnego aktu twórczego jest (zapewne) dopuszczalne. Prowadzi jednak do – z gruntu bezsensownego – pytania o to, kto pierwszy napisał wiersz, skomponował piosenkę czy wpadł na pomysł, by

zatańczyć podczas jej wykonania. Nietrudno się domyślić, że dociekliwego poszukiwacza czeka seria spotkań z kulturą antyku. To, co wydarzyło się później, jest wynikiem niekończącego się procesu wymiany tyleż skutkującego naśladownictwem, co wyłanianiem się wzorów autonomicznych (oryginałów, por. Deleuze 1997: 178, 184, 225, 235–238).

Osobną sprawą jest to, czy krytyka wzorów kultury polskiej dotyczy nadmiernej wrażliwości empirycznej ich zbiorowego wytwórcy, czy jego zamiaru ochrony własnej spójności wewnętrznej [Zybertowicz 1995: 132, 133]. „Niewydarzenie” Polaków – skojarzone przez Sowę z wynikami introspekcji dokonanej przez Witolda Gombrowicza – dotyczy właśnie tego rozróżnienia. Zapewne jest tak, że (byliśmy i) jesteśmy nadmiernie skupieni na sobie. Dzieła klasyków polskiego romantyzmu rzadko przemawiają do pozapolskiego odbiorcy. Któż jednak zaprzeczy, że odegrały one ważną rolę jako przekaz integrujący Polaków. Cóż by się stało, gdyby zabrakło pożywki umożliwiającej przebudowę tego pola symbolicznego? Otóż wtedy – prawem zdrowego rozsądku – pole to zaczęłoby się kurczyć, aż w końcu zniknęłoby. Tymczasem stało się inaczej. Ono jest i ma się dobrze (m.in. za sprawą twórców wymienionych w poprzednim akapicie). Kwestia „wydarzenia” bądź „niewydarzenia” jego mieszkańców jest wtórna wobec tego, co do niego przynależy (Realne). Wraz z tym stwierdzeniem uwaga przeniesiona zostaje na badacza dokonującego problematyzacji albo na podstawie nieuprawnionych porównań różnych porządków symbolicznych, albo w oparciu o wiedzę o obiektywnych dysfunkcjach ujawniających się w jednym z nich. W obu wypadkach badacz „jest na spalonym”. Dysfunkcje jednej kultury mają się nijak do dysfunkcji innych kultur. Podobnie ujawnianie owych dysfunkcji poprzez dobór (arte)faktów zgodnych z wyobrażeniem o badanym miejscu, oddala badacza – zamiast przybliżyć – od prawdy o nim.

Odnosząc ostatnią uwagę do ustaleń autorów obierających podobny trop badawczy, otrzymujemy następującą zbitkę wyobrażeń. Andrzej Leder skupia się na kulturowych słabościach II Rzeczy-

pospolitej. Owszem, czyniąc wzmianki na temat jej struktury społecznej, wymienia on inteligencję i ziemiaństwo. Przekonany jest jednak, że w praktyce badanej zbiorowości dominującą rolę odgrywały chłopskie wzory kultury. Leder postrzega społeczeństwo międzywojnia jako zapóźnione, pielęgnujące sentymenty, niezdolne do podejmowania działań naprawczych (zwłaszcza tych wymagających determinacji i współdziałania). Te cechy autor *Prześnionej rewolucji* wykorzystuje do uzasadnienia tezy o „transpasywnym udziale Polaków w przemoc” zainicjowanej przez drugą wojnę światową. Jak wyjaśnia:

To, co było najbardziej „rewolucyjne” w latach 1939–1956, miało charakter zmasowanego gwałtu; ludobójstwa dokonanego na Żydach i morderczych represji, stale dotykających różne grupy społeczeństwa polskiego, przede wszystkim niszczących dawne elity. Niezależnie, czy podmiotem działania były tu oddziały SS czy NKWD, Polacy, naród w przewadze chłopski, w ogromnej większości byli świadkami. Jednak, wbrew tezie Zaremby, doświadczali nie tylko „trwogi”. Pasywnie doświadczali różnych form spełnienia. Realizacja skrytych pragnień przerażała, paraliżując władze podmiotowe i skłaniając do doświadczania rzeczywistości jako „jakby śnionej”, albo wciągała, popychając do głębokich zmian samoodczuwania, samorozumienia, sytuowania się jako podmiotu. Czasem „zakazane czyny” były podglądane i doświadczane tylko jako *rozkosz Innego*, budząca zawiść i potępienie, innym razem budziły aktywną rozkosz, o której nie można już było zapomnieć i która, mimo poczucia winy, głęboko zmieniała doświadczenie samego siebie. W polskiej rewolucji obie formy miały miejsce i obie kształtowały powojenne postawy [Leder 2013: 29].

Z ustaleń Ledera wynika, że Polacy nie tylko padli ofiarą przemocy wywieranej przez obce siły. Ta przemoc – jako synonim narzuconej im „rewolucji” – stała się dla nich wartością ambiwalentną. Tyleż wywoływała ich opór, co kusila niczym owoc zakazany. Zło dokonujące się na ich oczach – popełniane niekiedy ich rękami – zaspokajało ich (ukryte) pragnienia tak efektywnie, że pozostali oni niezdolni do wybudzenia się z porewolucyjnego letargu. Kluczem do zrozu-

mienia tego, co zaszło, jest to, co poprzedziło rewolucję. Leder kreśli obraz zbiorowości łatwej do zbałamucenia z powodu jej zapóźnień rozwojowych oraz targających nią sprzeczności. Dała się ona spacyfikować, ponieważ nie była ani dostatecznie wrażliwa empirycznie, ani spójna wewnętrznie. Rozmontowanie przez okupantów mechanizmu reprodukcji tożsamości kulturowej, zdaniem Ledera, polegające na unicestwieniu nielicznych elit, doprowadziło do tego, że Polacy – jak platońscy złoczyńcy – pozostają uwięzieni w jaskini fałszywych (auto)wyobrażeń. Nie pragną z niej wyjść, ponieważ nie są świadomi własnego położenia.

Sugestywne – skądinąd – wnioski napotyka tymczasem przeszkołę w postaci takich wydarzeń jak poznański Czerwiec 1956, Marzec 1968, Grudzień 1970, działalność KSS „KOR” (1877–1981), Sierpień 1980 czy Okrągły Stół 1989. Na uwagę zasługują dwie kwestie. Po pierwsze, w owych wydarzeniach uczestniczyli robotnicy zdolni do tego, by integrować się przeciwko – narzucenym im – wzorom kultury politycznej. Po drugie, nie do przecenienia jest rola inteligencji nadającej kierunek tamtym zmianom politycznym. Trudno oprzeć się wrażeniu, że – na równi z procesami analizowanymi przez Ledera – zasługują one na miano rewolucji. Stąd pytanie, co uzasadnia wybór ścieżki interpretacyjnej, którą podążył badacz deklarujący zamiar wyzwiania siebie i innych spod wpływu (poznawczo krępujących) fantazmatów?

Metodologiczne ramy (auto)wyobrażeń.

Badania kulturowe jako interpretacja nominalnie dostępnych danych

Z dotychczasowych ustaleń wynika, iż badania kulturowe nieopowiedzone rzetelną rekonstrukcją artefaktów obciążone są grzechem pierworodnym błędnej problematyzacji. Niełatwo się przed tym ustrzec. Czynności rekonstrukcyjne – z zasady – poprzedzone zostają intuicjami badacza dotyczącymi tego, co zwróciło jego uwagę [Dewey 1988: 195–269]. Paradoksalny charakter jego położenia

polega na tym, że skupia się on na czynnikach zafałszowujących świadomość innych, pomija natomiast to, co określa jego stosunek do przedmiotu badania. Ujmując rzecz lapidarnie, zakładana „oczywistość” danych wyjściowych skłania nie dość czujnego badacza do potraktowania ich jako miarodajnego obrazu całości. Dobrze ilustruje to deklaracja metodologiczna Sowy.

Stosując historyczną perspektywę opisu i wyjaśnienia, przyjmuję jednocześnie perspektywę interpretatora, a nie odkrywcy. Nie chodzi mi więc o poszukiwanie nowych danych, której zrewidują obraz jakiejś epoki historycznej, ale o rekonfigurację i reinterpretację faktów, procesów i zjawisk już opisanych z historiografii. [...] Inne podejście do uprawiania socjologii historycznej polega na przyjęciu warsztatu pracy historyka i samodzielnym poszukiwaniu nowych faktów, na podstawie których buduje się później teorię. [...] Mój wybór metody reinterpretacyjnej podyktowany został kilkoma względami. Nie sądzę, aby istota problemu, przed którym stoję, domagała się odkrywania nowych faktów. [...] Moim celem jest ich reinterpretacja poprzez umieszczenie w dyskursywnej ramie nowych teorii [Sowa 2011: 50–51].

Tu pies jest pogrzebany. Ma rację Sowa, wykorzystując w swoich badaniach takie przesłanki jak powiązania gospodarcze Rzeczypospolitej Obojga Narodów z zachodnim kapitalizmem, jej późna i słaba industrializacja, sarmatyzm czy rozbiory. Zarazem myli się, przypisując im cechę argumentu rozstrzygającego w sporze o kształt kultury polskiej. Podane przesłanki nie wystarczają, by w oparciu o nie „wyjaśnić szczególny habitus i cywilizacyjne zacofanie Europy Środkowo-Wschodniej, w tym szczególnie Polski” [s. 45]. Nie wystarczają, gdyż we wnioskowaniu Sowy – poza rozbieżnościami interpretacyjnym odnoszącymi się do wymienionych spraw – zabrakło danych świadczących o jakościowej odrębności kultury polskiej. Nie wszystko z rzeczy ważnych zostało uwzględnione.

Do intuicji badacza dołączają następnie jego preferencje metodologiczne. Lacanowskie Wyobrażenia (poszerzone na przykład o Taylorowską [2010] koncepcję imaginarium społecznego) to zale-

dwie początek listy błędnych zastosowań interpretacyjnie wydanych propozycji teoretycznych. Odnosząc tę uwagę do Ledera i Sowy odróżnić należy dwie kwestie. Obaj autorzy mają rację pytając o formy wyobraźni fantazmatycznej kształtujące – niekiedy zafałszowujące – świadomość społeczną. Zagadnienie to urasta do rangi jednego z najważniejszych problemów społecznych. Czymś innym natomiast są środki, za pomocą których badacz stara się rozwiązać ten problem. Posługując się psychoterapeutyczną analogią, jego zadaniem jest odtworzenie tego, co (poznawczo) zakryte przed zaburzonym pacjentem. Badacz-terapeuta nie może tego zrobić w pojedynkę. Nie ma przy tym gwarancji, że terapia zakończy się sukcesem. Najwyraźniej tych obaw nie żywią przywołani lacaniści społeczni. Chętniej wcielają się w rolę „interpretatora” niż „odkrywcy”. Zgodnie z ich własnymi deklaracjami „nie chodzi im o poszukiwanie nowych danych, [...] ale o rekonfigurację i reinterpretację faktów, procesów i zjawisk powszechnie znanych”. Zakładają oni, że ich pacjent jest psychoanalitycznym wyjątkiem, w przypadku którego ogólnie dostępna wiedza na jego temat (Realne) wystarcza, by rozeznaczyć w układzie jego fantazmatycznych zasłon (Wyobrażeniowe). To rodzi wątpliwość, jak traktować poczynione założenia. Czy są one są przepisem na społeczne zdrowie, czy iluzją, której uległ terapeuta?

Nie mniej brzemienisty w skutki jest wybór innych metod badawczych niepoprzedzony krytycznym namysłem nad stanem kultury. Czynnikiem zniekształcającym nie jest narzędzie, lecz to, co Sowa nazywa podejściem „interpretatywnym”. Owszem, podejście to – zgodnie z jego własną sugestią – znajduje zastosowanie, kiedy po stronie przesłanek nie pojawia się nic, co mogłoby utrudniać opis przedmiotu badania. Jedynym celem badacza jest wówczas „interpretacja” danych niebudzących zastrzeżeń. Objasniając tę czynność, Sowa trafnie dobiera Putnamowski przykład Północy i Południa Włoch [Putnam 1995]. Z badań Roberta Putnama dowiadujemy się o dysproporcjach gospodarczych (rozwojowych), do pogłębienia których przyczyniła się reforma administracyjna przeprowadzona

w tym kraju. To, co jednym pomogło, na drugich nie wpłynęło wcale. Dlaczego tak się stało? By odpowiedzieć na to pytanie, potrzebna jest interpretacja odnosząca się do twardych danych. Tu nie ma się o co spierać.

Inaczej natomiast ma się sprawa z kulturą rozumianą jako zestaw różnorodnych czynników wymagających uwzględnienia w procesie wnikania w to, co – ze swej natury – nie jest jasne. Funkcjonujące w postaci założeń wstępnych tezy mówiące o dysfunkcjach gospodarczych Rzeczypospolitej Obojga Narodów napotykały przeszkodę w postaci historii państwa uchodzącego za jedno z mocarstw ówczesnego świata. Jak – w tym kontekście – interpretować reproduktowane przez nie wzory kultury gospodarczej. Intuicja podpowiada, iż na niewiele zda się porównanie ich z praktyką gospodarczą innych państw. To tak, jakby pytać, dlaczego Arabia Saudyjska i inne kraje OPEC inwestowały w przemysł wydobywczy zamiast przetwarzać ropę, jak czynią to jej zachodni nabywcy. W tym kontekście obraz tego, co jest (Realne), przestaje jawić się jako coś oczywistego – dostępnego na wyciągnięcie ręki. Staje się raczej czymś, co trzeba (dopiero) zbadać. W przeciwnym razie zgromadzone dane wespół z instrumentarium badawczym zmieniały się będą w środki (auto)-indoktrynacji. Nie szukając daleko, ilustrują tę prawidłowość próby weryfikacji przywołanej hipotezy badawczej za pomocą narzędzi oferowanych przez teorię zależności [Sowa 2011: 31 i n.]. Samo domniemanie, iż teoria ta znajduje zastosowanie w odniesieniu do polskiej kultury gospodarczej, implikuje skutki w postaci (mimowolnego) wypierania niezgodnych z nim hipotez czy obserwacji.

Do Sowy i Ledera dołącza rzesza autorów padających ofiarą „interpretatywnego” podejścia do badań kulturowych. Różnią ich wyobrażenia na temat tego, co badane, oraz metodologiczne preferencje. Łączy natomiast przekonane, że „istota problemu, przed którym stają, nie domaga się odkrywania nowych faktów”. Badacze ci wierzą, że ich (jedynym) zadaniem jest prawidłowe dopasowanie do siebie elementów – danej im zawczasu – kulturowej ukła-

danki⁵. Pobieżny przegląd propozycji teoretycznych ufundowanych na tym założeniu otwiera koncepcja Janusza Hryniewicza. Podobnie jak Sowa należy on do badaczy przekonanych, że dysfunkcje, z którymi – tu i teraz – zmagają się gospodarka polska, mają swój historyczny rodowód. Hryniewicz formułuje tezę mówiącą o wszechobecności w polskim życiu gospodarczym folwarcznych wzorów postępowania [2007: 21–39, por. Burszta 1950]. Jakkolwiek radykalny wydaje się ów pogląd, znajduje on zastosowanie w wyjaśnieniu fenomenu odporności Polaków na wpływ otoczenia. Decyduje miejsce, w którym dokonują oni selekcji treści, z którymi chcą się identyfikować. Hryniewicz uwzględnia niejednorodność wzorów (postępowania) reprodukowanych w tym procesie. Jak wyjaśnia,

Folwarczna kultura organizacyjna doprowadziła do utrwalenia dwóch odmiennych typów zachowań pracowników i kierownictwa folwarku. Po stronie właścicieli-kierowników mieliśmy nieskrępowaną władzę i świadomość decyzyjności nieograniczonej przepisami, po stronie chłopów wykształcił się etos wymuszonego lub zinternalizowanego posłuszeństwa w połączeniu z brakiem poczucia odpowiedzialności i zapotrzebowaniem na szczegółowe instrukcje w pracy i opiekę kierownika poza pracą. [...] Wyrazem trwałości tego etosu w środowisku chłopskim były dość częste w XVIII w. negatywne reakcje chłopów na propozycje zniesienia pańszczyzny i poszerzenia gospodarstw chłopskich. [...] Z kolei właściciel folwarku zwiększał swą władzę nad chłopem i zmniejszał wysiłek psychiczny oraz intelektualny towarzyszący kierowaniu [...] Dość często, w myśl zaleceń ówczesnych podręczników, mieszkańcy dworu poczuli się do odpowiedzialności za stan ducha wsi [Hryniewicz 2007: 33].

O miarodajności wiedzy o specyfice życia gospodarczego decydować ma sposób jej pozyskiwania. Hryniewicz skupia się na procesach długiego trwania. Ta deklaracja oznacza wybór metody, której

⁵ Nie przeszkadza im przy tym, że każdy z nich z osobna po stronie tego, co (rzekomo) poznawczo dostępne, umieszcza inne zestawy danych.

celem jest odróżnienie epizodów od czynników kształtujących bieg dziejów [Wrzosek 1994: 167–172]. Wskazany wyróżnik ułatwia eliminowanie interpretacyjnych dowolności. Uchodzący za jego twórcę Fernand Braudel wymienia cztery struktury określające kierunek i dynamikę procesów historycznych. Są nimi: środowisko geograficzne, struktura społeczna, struktura ekonomiczna oraz mentalność zbiorowa [2006: 55]. Kierując się tym rozróżnieniem, należy przyjąć, że zamierzeniem (głównym) Hryniewiczza jest odtworzenie czwartej struktury – wykazanie, że nawyki mentalne Polaków ukształtowane w odległej przeszłości determinują ich obecne zachowania gospodarcze. Istota tego przedsięwzięcia sprowadza się do przypomnienia, czym był staropolski folwark oraz jak reguły jego funkcjonowania przeniknęły do świadomości zbiorowej Polaków, pomimo zmian dokonujących się w (ich) kulturze techniczno-użytkowej.

Hryniewicz realizuje pierwszy cel, zestawiając cechy charakterystyczne folwarku. Były nimi: (1) nieskrępowana władza i świadomość decyzyjności właściciela; (2) zinternalizowane posłuszeństwo chłopu połączone z zapotrzebowaniem na szczegółowe instrukcje i opiekę pana; oraz (3) poczucie odpowiedzialności mieszkańców dworu za stan ducha wsi [2007: 33]. Natomiast tezę o trwałości folwarcznych wzorów gospodarczych Hryniewicz objaśnia za pomocą analogii współczesnych. Najpierw zestawia on definicję folwarku z obrazem peerelowskiego przedsiębiorstwa. Użyteczność dokonanego porównania ma potwierdzać to, że „Socjalistyczny zakład pracy, podobnie jak folwark, oddzielał pracownika od państwa. Zakłady nie pełniły co prawda funkcji sądowniczych, ale miały uprawnienia administracji publicznej w sprawach socjalno-bytowych i pełniły istotne funkcje polityczne. (...) W efekcie – socjalistyczne zakłady pracy były bardziej podobne do folwarków niż do typowych przedsiębiorstw kapitalistycznych” [s. 37]. Później swoją diagnozę Hryniewicz odnosi do zachowań przedsiębiorców polskich działających w realiach rynkowych. Postrzega ich jako wciąż tych samych (duchowych) spadkobierców folwarku. Hryniewicz przytacza przykład

właściciela firmy zwalniającej pracowników na chybił trafił, po to, by w pozostałej części załogi wzbudzić (bądź spotęgować) strach przed utratą pracy. W procesie decyzyjnym nie ma znaczenia ani los zwolnionych ludzi, ani skala zwolnień. Liczy się efekt w postaci nieskrępowanej władzy prezesa-satrapy [s. 39].

Niestety porównania mające świadczyć o trafności Hryniewiczkowskiej diagnozy chybają celu. Na czoło wybija się problem (nie)-podobieństw strukturalnych pomiędzy tym, co było, a tym, co jest [Rotengruber 2014: 31–42]. W przypadku socjalistycznego zakładu pracy można spierać się o niemal wszystko. Wyjątkiem pozostaje decyzyjność jego włodarzy (pierwsza cecha definicyjna folwarku). Bez szemrania realizowali oni narzucony im plan produkcji nawet wtedy, gdy nie miał on najmniejszego sensu ekonomicznego. Ujmując rzecz metaforycznie, ten „szlachcic na zagrodzie” z całą pewnością nie był równy wojewodzie. Podobnie ma się sprawa z prezesem-satrapą. Z podanego przykładu wynika, że nie jest on uczestnikiem przedsięwzięcia trwale wiążącego go z tymi, którym daje pracę (druga i trzecia cecha definicyjna folwarku). Nie może nim być, ponieważ przeszkadza mu „świadomość decyzyjności nieograniczonej przepisami”. Jego chłopci – parafrazując Hryniewicza – na pewno nie mieliby nic przeciwko temu, by „znieść pańszczyznę i poszerzyć gospodarstwa”. Są ofiarami przemocy niemającej nic wspólnego z „etosem wymuszonego lub zinternalizowanego posłuszeństwa [występującego – *P.R.*] w połączeniu z brakiem poczucia odpowiedzialności i zapotrzebowaniem na szczegółowe instrukcje w pracy i opiekę kierownika poza pracą” [Hryniewicz 2007: 37]. Zamiast więzi folwarcznych pojawia się u nich myśl o „obrotowych drzwiach”, przez które – w przypadku poprawy sytuacji na rynku pracy – mogliby uciec z miejsca postrzeganego przez nich jako niepewne i nieprzyjazne.

Z pobieżnej analizy dokonań Hryniewicza wynika, że pominął on szereg danych decydujących o trafności wyniku. Stało się tak, ponieważ górę – w jego postępowaniu – wzięło podejście interpretatywne. Zamiast uważnie przyjrzeć się temu, co stawia jego hipotezę pod

znakiem zapytania, skupił się na podobieństwach podnoszących jej wiarygodność. Na nic zdały się metodologiczne ograniczenia. Braudelowską koncepcję długiego trwania Hryniewicz potraktował instrumentalnie. Za jej pomocą ulokował własne intuicje badawcze (wyobrażenia) przed tym, co mogło im przeczyć. Domniemanie to ilustrują alternatywne ujęcia polskiej rzeczywistości gospodarczej. Józef Tischner przeciwstawia etykę solidarności, mentalności *homo sovieticus* [2005]. Podczas gdy pierwsza kategoria charakteryzuje odpowiedzialnego i otwartego na dialog uczestnika publicznej debaty, druga z nich odnosi się do indywidualów, których mentalność – bez reszty – zdominowana została przez kolektyw. Otoczenie polityczne i gospodarcze kształtuje poglądy *homo sovieticus*. Nie napotyka przy tym jego (większego) oporu. Przeciwnie symboliczna kontrola, której jest poddawany, daje mu poczucie bezpieczeństwa. Nie bez powodu. *Homo sovieticus* nie musi obawiać się skutków swoich decyzji. Niemal nigdy nie podejmuje ich bowiem w pojedynkę. Jest częścią środowiska społecznego, w którym nagradzana jest bierność⁶.

Tischnerowski opis współgra z metaforą folwarku wykorzystaną przez Hryniewicza. Tak chłop pańszczyźniany, jak *homo sovieticus* cenią sobie święty spokój. Na tym jednak kończą się podobieństwa. O ile Hryniewicz genezę mentalności folwarcznej wiąże z narodzinami Rzeczypospolitej Obojga Narodów, o tyle Tischner skupia się na zmianach w myśleniu zbiorowym zainicjowanych przez twórców państwa radzieckiego. Świadomie nawiązuje on do Zinowiewa, zdaniem którego *homo sovieticus* jest wytworem tamtego systemu politycznego [Zinowiew 1987]. Tischner przenosi *homo sovieticus* na polski grunt. Śledzi jego losy w rzeczywistości aksjologicznie odmienionej. Zderzenie wyzwań, jakie niesie liberalna demokracja, z popeerełowskimi nawykami myślowymi ma objaśniać przyczyny trudności transformacyjnych, z którymi zmagają się Polska od 1989 roku.

⁶ P. Walter, *Rozważania wokół eseju Józefa Tischnera pt.: „Homo sovieticus”*, <http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,6908> [dostęp 17.07.2016].

Porównanie Tischnera z Hryniewiczem budzi wątpliwość dotyczącą statusu wzorów uznanych za dysfunkcjonalne. Czy aby na pewno – jak głosi Tischner – są to wzorce społecznej zmiany (kształtujące nasze postawy od niedawna), czy raczej mają ci, którzy skupiają się na ich długim trwaniu? Przypomnieć należy, że bliźniaczo podobne zastrzeżenia formułowano wobec Zinowiewa⁷. Ani przedrewolucyjna Rosja, ani przedwojenna Polska nie były wolne od przypadłości, których pochodzenie obaj badacze powiązali z procesami zapoczątkowanymi przez komunizm. Tym większe zdumienie budzą przypadki, w których diagnoza społecznych patologii datowanych na okres Peerelu łączy w sobie wiedzę o ich długim trwaniu. W podobnych okolicznościach wybór pierwszej perspektywy zamiast drugiej nie znajduje uzasadnienia innego, niż światopoglądowe. Badacz podążający tym tropem występuje w obronie własnych przekonań normatywnych niezależnie od przesłanek zadających im kłam. Chętnie zasłania się przy tym autorytetem nauki. Chce przecież wierzyć w to, co głosi. Na przykład Ryszard Legutko rozpoczyna swój *Esej o duszy polskiej* od następującego stwierdzenia:

Polska, jaką znam i w jakiej żyłem od urodzenia, to Polska zerwanej ciągłości. Powstała jako twór nowy, budowany świadomie w opozycji do wszystkiego, czym była przez wieki. Jej nowość nie wyłoniła się stopniowo w procesie skomplikowanych wielonurtowych zmian dziejowych, przekształcających struktury społeczne, obyczaje, instytucje oraz ludzkie umysły. Nowa jest sama istota współczesnej Polski, tak jakby wykreowano ją z nowego zarodka, nieznanego w poprzednich pokoleniach i w przeszłych wiekach. Dramatyczne zerwanie zaczął wybuch II wojny światowej, dopełniło go zaś wprowadzenie komunizmu. Od tego momentu obcujemy ze społeczeństwem, jakiego poprzednio nie znaliśmy [Legutko 2012: 3].

Na usta ciśnie się pytanie, o obraz Polski „jako tworu starego”, którym (*implicitie*) posługuje się Legutko. Nie wdając się w kwestie

⁷ E. Kania, *Homo sovieticus – „jednowymiarowy klient komunizmu” czy „fenomen o wielu twarzach”?*, <https://wnpid.amu.edu.pl/images/stories/pp/pp-3-2012/157-170.pdf> [dostęp 15.07.2016].

szczegółowe, bezsporne jest to, że ocena zmian, jakie zaszły w Polsce po drugiej wojnie światowej, wymaga porównania ich z tym, czym była ona wcześniej. Wychodząc naprzeciw temu oczekiwaniu, Legutko przytacza poglądy Miłosza i Kołakowskiego, zgodnie z którymi: „Klerykalizm, nacjonalizm, antysemityzm, nieudolna polityka zagraniczna, operetkowa obyczajowość, ciężoty autorytarne, zdemoralizowana klasa polityczna, kastowo-feudalny system społeczny, arogancki stosunek do mniejszości – wszystko to miało każdego inteligentnego i wrażliwego człowieka zniechęcać do systemu przedwojennego” [s. 35]. Legutki jednak nie zniechęciło. Dlaczego? Na moralnej szali postawił on twarde dane oraz twór tak amorficzny jak polska dusza. Ma to swoje konsekwencje. Ani to, czym byliśmy przez wojnę, ani to, czego dokonaliśmy po 1945 roku (włączając w to sukcesy III Rzeczypospolitej) nie podważa tezy generalnej, iż „staliśmy się w dużym stopniu narodem peerelowskim, [...] że Polacy nie czują, iż mają jakąś rolę do odegrania w świecie i że, innymi słowy, przyzwyczaili się do bycia przedmiotem, nie zaś podmiotem zachodzących zmian” [s. 186]. Jak reagować na – te i inne – przejawy „interpretatywnego” odgradzania się od kultury jako przedmiotu badania. Podchodząc z największą ostrożnością do propozycji Andrzeja Ledera, w jednym trzeba przyznać mu rację. Najwyższy czas się przebudzić!

Emancypacyjna czy (auto)indoktrynacyjna rola badań kulturowych? Zakończenie

Z pobieżnej prezentacji (wybranych) koncepcji kultury polskiej wynikają następujące wnioski. Na pierwszy plan wybija się zamysł badawczy ich twórców. Zamysł ów skłania ich do podjęcia wysiłku zerwania zasłony autostereotypów, wyobrażeń, mitów, elementów pamięci kulturowej itd. przesłaniającej wspólnocie, której służą prawdę o jej rzeczywistym położeniu. Ma to ogromne znaczenie. Brak dostępu do wiedzy o preferowanych przez nią wzorach kultury sprawia, że pada ona ich ofiarą. Stąd znaczenie badań prowadzo-

nych po to, by przeciwdziałać zgubnym skutkom zaszłości spowalniającej jej rozwój społeczny i gospodarczy. Tymczasem szczytny cel wiedzie do niepewnych rezultatów. Okazuje się bowiem, że sami badacze nie są wolni od wpływu czynników utrudniających im prawidłowy ogląd sytuacji. W tych okolicznościach ci, którzy mieli wskazywać drogę badanej zbiorowości, zamieniają się w sprawców jej pogłębianego zagubienia. Spośród popełnianych przez nich błędów dwa zasługują na szczególną uwagę.

Po pierwsze, nader częstym błędem popełnianym przez teoretyków kultury jest utrata dystansu do przedmiotu badania. Przejawia się ona postawieniem znaku równości pomiędzy obrazem badanej kultury a zbiorem informacji o niej uznanym za miarodajny na podstawie hipotez inicjujących badanie. Poczynione założenie sprawia, że zadaniem badacza – rzecz by można jedynym – jest interpretacja zebranego materiału. O ile odnosi się ona do zjawisk wolnych od sprawozdawczych kontrowersji, o tyle spełnia pokładane w niej nadzieje. Cóż jednak kiedy, właściwym początkiem badań są – bądź powinny być – owe sprawozdawcze kontrowersje? Im mniej są one widoczne, tym większe znaczenie ma to, by uwzględnić je w procesie rekonstrukcji (całościowego) obrazu kultury. Może bowiem okazać się, że właśnie one dostarczają odpowiedzi na pytanie o pochodzenie dominujących wzorów zachowań. Zamiast tego badacz skupia się na „interpretowaniu” wyselekcjonowanych przez siebie (arte)faktów. W ten sposób pozbawia się możliwości odkrywania tego, co umknęło jego uwadze. Pozbawia się, gdyż zawczasu wykluczył taką ewentualność.

Po drugie, teoretycy kultury obierający ścieżkę (radykałnie) „interpretatywną” dokonują wyboru metody – niejako – w uzupełnieniu intuicji badawczych. Bez względu na to, czy swoje intuicje obudowują psychoanalizą lacanowską, teorią zależności, studiami nad pamięcią czy inną teorią, wadą tego postępowania jest jego tendencyjny charakter. Owszem, metody te znajdują zastosowanie w krytyce ich dokonań. Teza Hryniewiczza o folwarczności polskiej kultury gospodarczej czy apologia międzywojnia uprawiana przez Legutkę padają

pod ostrzem teorii pobrzmiewającej w tle ich rozważań. Podczas gdy pierwszy szuka wzorów długiego trwania tam, gdzie ich nie ma, drugi robi wszystko, by wiedzę o tychże wzorach zastąpić opisem procesów społecznej zmiany. Problemem jest to, że podobnych pomyłek nie są (zwykle) świadomi ci, którzy je popełniają. Nie są świadomi, gdyż metoda, za pomocą której mogli odtworzyć klasę potencjalnych falsyfikatorów w celu sprawdzenia trafności założeń wstępnych, wykorzystali oni do tego, by potwierdzić owe założenia.

Jak unikać błędów obu rodzajów? Materiał zgromadzony w artykule pozwala na sformułowanie następujących dyrektyw badawczych. W odniesieniu do pierwszej grupy spraw, esencjalnie ważne jest podejście do badań kulturowych. W największym skrócie dotyczy ono – przeciwstawionych przez Sowę – „perspektyw interpretatora i odkrywcy”. Rozstrzygnięcia wymaga, która z nich lepiej chroni badacza przed wyborem drogi na skróty. Perspektywa odkrywcy sprawia, że badacz nigdy nie może być pewien tego, że odkrył (uwzględnił) wszystko to, co składa się na przedmiot jego badania. Ów brak gwarancji w żadnym razie jednak nie daje przewagi zwolennikom podejścia interpretatywnego. Przeciwnie naraża ich na to, że będą się odgradzali od praktyki kulturowej przekonaniem o miarodajności zamkniętych zastawów danych na jej temat. Nie jest to wprawdzie żelazna zasada. Przykład Putnama potwierdza, że interpretatywne podejście do badań kulturowych nie musi skutkować błędną diagnozą. Sugeruje zarazem, że podejście to ma ograniczone zastosowanie. Im większe połąci świata kultury poddaje się naukowej eksploracji, tym mniej prawdopodobne jest to, że „istota problemu, przed którym się staje badacz, nie będzie domagała się odkrywania nowych faktów”.

Zagadnieniem paralelnym do wielości informacji o stanie kultury jest ich różnorodność. Ona także jest przedmiotem odkrywania. Kompleksowo prowadzonym badaniom winien towarzyszyć namysł nad ontologicznym statusem kultury. Sformułowanie to – jakkolwiek usankcjonowane filozoficzną tradycją – może wprowadzać w błąd. Właściwsze wydaje się pytanie o model kultury zastosowa-

ny przez badacza analizującego zagadnienia szczegółowe. Doprecyzowując myśl, model ten może zrywać z logosem pojętym jako niewzruszona podstawa bytu (*óntos*), tu bytu kulturowego. Na przykład przedstawiciele poznańskiej szkoły metodologicznej z Florianem Znanięckim na czele przedstawiają kulturę jako świat wartości heterogenicznych⁸. Kierując się tym wskazaniem, warto skonfrontować to, co udało się badaczowi ustalić ponad wszelką wątpliwość, z wnioskami, do których zawiodły go jego ustalenia. Może bowiem okazać się, że związek logiczny pomiędzy jednym a drugim ma się nijak do kulturowych realiów. Nie szukając daleko, ze skądinąd trafnego rozpoznania dotyczącego nostalgii kresowej Polaków Sowa wywodzi tezę o braku ich gospodarczej innowacyjności [Sowa 2011: 83–205, 323–349, 468–476]. Aby dodać sprawie pikanterii, autor zestawia polską przypadłość narodową z nostalgią kolonialną Anglików. Skojarzenie to lepiej, niż cokolwiek innego objaśnia dlaczego tęsknota za tym, co było, nie pozostaje w koniecznym związku ze zmysłem praktycznym tych, którzy jej ulegają [s. 498–535].

Druga dyrektywa badawcza jest rozwinięciem zaleceń sformułowanych powyżej. Aby odtworzyć (odkryć) i scharakteryzować wzory reprezentatywne dla określonej formacji kulturowej, trzeba stworzyć ich typologię. Przypadek Hryniewicza i Legutki ilustruje, jak łatwo pomylić wzory długiego trwania z wzorami społecznej zmiany. Osobnego uwzględnienia wymagają wzory uwarunkowane funkcjonalnie oraz te, którym towarzyszy subiektywno-racjonalne uzasadnienie. Objaśnia to przypadek Jürgena Habermasa. Za klucz do rozumienia kultury współczesnej uważa on dystynkcję między działaniami komunikacyjnymi a działaniami instrumentalnymi⁹. Tyleż służy mu ona do rozpoznawania zagrożeń, źródłem których jest system administracyjno-gospodarczy (sfera reprodukcji materialnej), co do przeciwdziałania im poprzez ochronę i rozbudowę sfery reprodukcji symbolicznej, nazywanej zamiennie światem życia (*Lebenswelt*).

⁸ Znanięcki 1987: 151, 172–183, por. Wocial 1987 oraz Pomian 1974.

⁹ Zob. np. Habermas 1987: 257–285, por. Wellmer 1985: 35–67.

Nie wdając się w szczegóły Habermasowskiej propozycji, chroni ona przed błędem polegającym na myleniu dysfunkcji rozwojowych danej zbiorowości z jej stylem życia. Analiza praktyk kulturowych nie może abstrahować od pytania, z jakim rodzajem praktyki mamy do czynienia. Dodatkowym walorem (postulowanej) typologii jest to, że pozwala na odróżnienie wzorów dominujących od wzorów zmarginalizowanych przez daną zbiorowość (dyrektywa trzecia). Wzory zmarginalizowane – potraktowane jako jej kulturowy depozyt – znajdują zastosowanie w procesie kierowania jej sprawami. Łatwiej (w potrzebie) posłużyć się nimi niż regułami bądź programami obcego pochodzenia. I *vice versa*. Pominięcie wzmiankowanego rozróżnienia sprawia, że zaszczości upodabniają się do tego, co stanowi rdzeń kultury w jej aktualnym kształcie. Warto przyrzeć się temu, co się bada.

Rozważania dotyczące kondycji nauk o kulturze oraz dokonań ich polskich przedstawicieli wiodą do następującej konkluzji. Pilnie potrzebujemy wiedzy o wzorach kultury kształtujących nasze codzienne postawy. Aby lepiej żyć i efektywniej gospodarować, musimy zdobyć się na wysiłek rozumienia samych siebie. Wymaga to pomocy naukowców zdolnych do tego, by przebić się przez zasłonnę zbiorowych (auto)wyobrażeń. Niestety w tym procesie autorytet nauki niczego nie gwarantuje. Jej reprezentant występuje w podwójnej roli badacza i uczestnika formacji poddanej badaniu. Z tego względu warunkiem powodzenia tego przedsięwzięcia jest poprzedenie (bądź uzupełnienie) go szeregiem czynności zmierzających do wzięcia w nawias przekonań normatywnych badacza¹⁰. Celem artykułu było sformułowanie dyrektyw odpowiadających temu zamierzeniu. Do czytelnika należy ocena ich przydatności. Jego głos się liczy. Włączając się w spór o metodę przyczyni(a) się bowiem do podniesienia jakości badań nad stanem kultury polskiej.

¹⁰ Ta – z ducha weberowska – uwaga ma zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do poczynionych ustaleń. Jakkolwiek badacz społeczny nie może liczyć na to, że uwolni się od własnych poglądów na świat, to ma do dyspozycji środki chroniące go przed poznawczym zacie trzewieniem.

Przemysław Rotengruber, Kultura gospodarcza jako wyobrażenie, kultura gospodarcza jako przedmiot badania. Rozważania metodologiczne

BIBLIOGRAFIA

- Assmann A. 2015. *Wprowadzenie do kulturoznawstwa: podstawowe terminy, problemy, pytania*, przeł. A. Artwińska, K. Różańska. Wydawnictwo Nauka i Innowacje, Poznań.
- Assmann J. 2008. *Pamięć kulturowa. Pismo, zapamiętywanie i polityczna tożsamość w cywilizacjach starożytnych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Barthes R. 2000. *Mitologie*, przeł. A. Dziadek. KR, Warszawa.
- Burszta J. 1950. *Chłopskie źródła kultury*. Wyd. Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.
- Burszta W. 2008. *Antropologia kultury*. Zysk i s-ka, Warszawa.
- Burszta W. 1992. *Wymiary antropologicznego poznania kultury*, Wydawnictwo UAM, Poznań.
- Braudel F. 2006. *Gramatyka cywilizacji*. Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Buchowski M. 2017. *Antropologia kultury a antropologia kulturowa. Kilka refleksji na marginesie książki Grzegorza Godlewskiego, „Filo-Sofija” 36 (1)*, www.filo-sofija.pl/index.php/czasopismo/article/download/1074/1047 [dostęp 10.02.2019].
- Bzoma J. 2015. *Jacques Lacan. Współczesne „ja” jako „paranoiczny podmiot kultury”. Próba analizy porównawczej*, http://m.taraka.pl/jacques_lacan_wspolczesne_ja [dostęp 13.04.2017].
- Deleuze G. 1997. *Różnica i powtórzenie*, przeł. B. Banasiak, K. Matuszewski. Wyd. KR, Warszawa.
- Dewey J. 1988. *Jak myślimy*, przeł. Z. Bastgenówna. PWN, Warszawa.
- Habermas J. 1987. *Uwagi do „Dialektik der Aufklärung” po ponownej lekturze*, [w:] A. M. Kaniowski, A. Szahaj (red.), *Wokół teorii krytycznej Jürgena Habermasa*, przeł. K. Kaniowska. Kolegium Otryckie, Warszawa.
- Halbwachs M. 2008. *Spoleczne ramy pamięci*, przeł. M. Król. PWN, Warszawa.
- Hryniewicz J. T. 2007. *Stosunki pracy w polskich organizacjach*. Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa.
- Kania E. 2012. *Homo sovieticus – „jednowymiarowy klient komunizmu” czy „fenomen o wielu twarzach”?*, <https://wnpid.amu.edu.pl/images/stories/pp/pp-3-2012/157-170.pdf> [dostęp 15.07.2016].
- Lacan J. 2013. *Imiona-Ojca*, przeł. R. Carrabino, T. Gajda i inni. PWN, Warszawa.
- Lacan J. 2017. *Seminarium I Pisma techniczne Freuda*, przeł. J. Waga. WN PWN, Warszawa.
- Leder A. 2013. *Prześlona rewolucja. Ćwiczenia z logiki historycznej*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Legutko R. 2012. *Esej o duszy polskiej*. Wyd. Zysk i S-ka, Poznań.
- Lippmann W. 1922. *Public Opinion Harcourt, Brace and Company*. New York.
- Pomian K. 1974. *Wprowadzenie do Znanickiego*, „Więź”, 1(189).
- Putnam R. D. 1995. *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, przeł. J. Szacki. Wyd. Znak, Kraków.
- Rotengruber P. 2014. *Wzory kultury gospodarczej jako przedmiot badania. Kilka uwag po lekturze „Stosunków pracy...” Janusza Hryniewicza*, [w:] *Wzory kultury gospodarczej. „Człowiek i Społeczeństwo” 38*; Wyd. UAM, Poznań.
- Sowa J. 2011. *Fantomowe ciało króla. Peryferyjne zmagania z nowoczesną formą*. Wyd. Universitas, Kraków.
- Taylor Ch. 2010. *Nowoczesne imaginaria społeczne*, przeł. A. Puchejda, K. Szymaniak. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Tischner J. 2005. *Etyka solidarności oraz Homo sovieticus*. Wyd. Znak, Kraków.

- Walter P. 2014. *Rozważania wokół eseju Józefa Tischnera pt.: „Homo sovieticus”*, <http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,6908> [dostęp 17.07.2016].
- Waniek D. 2011. *Mity założycielskie – mity polityczne. Ich znaczenie w procesie kształtowania współczesnych podziałów społecznych*. „Państwo i Społeczeństwo”, XI, 4, <http://pis.ka.edu.pl/numery/2011-4-Waniek.pdf> [dostęp 17.07.2016].
- Wellmer A. 1985. *Reason, Utopia, and the Dialectic of Enlightenment*, [w:] *Habermas and Modernity*. The MIT Press Cambridge, Massachusetts.
- Wocial J. 1987. *Znanieckiego filozofia wartości*, [w:] F. Znaniński, *Pisma filozoficzne*, t. I. PWN, Warszawa.
- Wrzosek W. 1994. *Idea kultury materialnej F. Braudela*, „Kwartalnik Historii Kultury Materialnej”, 2.
- Zinowiew A. 1987. *Homo sovieticus*, przeł. S. Deja. Wydawnictwo Horyzont, Warszawa.
- Znaniński F. 1987. *Pisma filozoficzne*, t. I, przyg. J. Wocial. PWN, Warszawa.
- Zybertowicz A. 1995. *Przemoc i poznanie. Studium z nie-klasycznej socjologii wiedzy*. Wyd. UMK, Toruń.

Summary

Economic Culture as an Image, Economic Culture as a Subject of Research. Methodological Considerations

Researchers and commentators of public life pay great attention to patterns of culture that shape the identity of Poles. From Paweł Jasienica, Aleksander Bocheński, Jerzy Topolski, Witold Kula, Józef Burszty, Józef Tischner, Janusz Hryniewicz, Janusz Tazbir, (and lately from) Ryszard Legutko, Andrzej Leder or Jan Sowa we learn not only how to interpret the history of Poland, but also to what factors inhibit its social and economic development. These findings permeate the public debate about how it should be. The more worrying is the relationship between the preferred methodology in these studies and the content of the diagnosis. The most common mistakes are unreliable reconstruction of cultural codes and artifacts, (treated as a preliminary assumption) homogeneous model of culture or confusion of long-term processes with processes of social change. So the question is whether the diagnosis burdened with similar weaknesses explains cultural order or reflects the image of the researcher on it?

Keywords: patterns of culture, artifacts, heterogeneity, knowledge, imaginations

Polskie powiaty jako przykład fikcji organizacyjnej – prakseologia reformy powiatowej po dwudziestu latach od jej wprowadzenia

Jakub Kwaśny

Zakład Studiów Regionalnych

Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

jakub.kwasny@uek.krakow.pl

Celem artykułu jest podsumowanie dyskusji na temat zasadności funkcjonowania samorządów powiatowych w Polsce, genezy ich restytucji reformą z 1998 roku, a także prezentacja wyników badań dotyczących wydajności i efektywności powiatów oraz opinii małopolskich samorządowców na ten temat.

W dyskusji nad „reformą powiatową” prof. Kieżun określił powiaty mianem przykładu znanego w teorii organizacji i zarządzania jako patologiczne zjawisko „fikcji organizacyjnej”. Wskazał on także na niewystarczające wyposażenie administracji powiatowej w narzędzia (głównie finansowe) niezbędne do samodzielnego funkcjonowania i rozwoju.

Po dwudziestu latach funkcjonowania – na nowo – administracji powiatowej w Polsce wydaje się zasadne podjęcie dyskusji nad jej efektywnością, ale także sensem istnienia w obecnym kształcie.

W podsumowaniu zaproponowano możliwe kierunki zmian organizacji terytorialnej Polski, jakie z punktu widzenia skuteczności polityki rozwoju mogą być – zdaniem autora – dokonane.

Słowa kluczowe: samorząd terytorialny, powiat, reforma, organizacja terytorialna, polityka rozwoju

Wprowadzenie

Głównym zadaniem prakseologii jest zbudowanie, uzasadnienie i usystematyzowanie zaleceń i przestróg dotyczących jak najsprawniejszej organizacji działań. Tym zaś sprawniej ktoś działa, im skuteczniejsze jest jego działanie oraz im jest bardziej ekonomiczne, a sama ekonomia jest częścią prakseologii [Kotarbiński 1968: 152; Mroczek 2016: 301]. Dwadzieścia lat doświadczeń w funkcjonowaniu – na nowo – samorządu powiatowego w Polsce daje podstawy do oceny skutków przyjętej w 1998 roku reformy samorządowej. Ocena ta powinna zatem zostać dokonana z punktu widzenia jej prakseologii, tj. walorów technicznych: przydatności, celowości, ogólnej, a także sprawności, która zdaniem Kotarbińskiego sprawdza się do dwóch głównych zalet – skuteczności i gospodarności. Owa gospodarność z kolei to posługiwanie się posiadanymi zasobami w sposób oszczędny i wydajny [Kotarbiński 1968: 10]. Mowa tu zatem o jednym z głównych pojęć prakseologii, czyli ekonomiczności reformy powiatowej. Ekonomiczniej bowiem to i oszczędniej, i wydajniej [Kotarbiński 1975: 355]. Swoisty spór na ten temat – jeszcze przed jej wprowadzeniem – prowadzili Kieżun (zagorzały przeciwnik powiatów) oraz Kulesza (jeden ze współautorów reformy). Głównym zarzutem kierowanym w stronę jej autorów był brak profesjonalizmu, metoda doraźnych działań oraz brak świadomości współczesnych tendencji organizacyjnych, a przede wszystkim rewolucji elektronicznej [Kieżun 1997, za: Kieżun 2011: 189]. Uzasadnieniem tego typu zarzutów były wysokie koszty samego przygotowania reformy, jak również jej dalszego wdrażania i utworzenia kolejnego szczebla administracji samorządowej. Bezpośrednio przyczyniło się to do rozrostu aparatu administracyjnego i biurokracji. Ponadto przy jej konstruowaniu nie wzięto pod uwagę tendencji światowych, które odwrotnie aniżeli w Polsce zmierzały w kierunku redukcji liczby gmin (m.in. w Niemczech, Szwecji czy Belgii) oraz aparatu administracyjnego [por. Kieżun 1977, za: Kieżun 2011: 175].

W opracowaniu zastosowano analizę danych dotyczących poziomu zatrudnienia w sektorze samorządowym, wydajności i oszczędności (a zatem ekonomiczności) poszczególnych szczebli samorządowych oraz opinie małopolskich samorządowców na temat organizacji terytorialnej kraju i liczebności jej składowych. Pominęto natomiast – ze względu na rozległość przedmiotowej materii i jej indywidualny charakter – dyskusję na temat skuteczności powiatów w realizacji ich ustawowych zadań oraz – ze względu na wczesną fazę wdrażania [Kwaśny 2013: 115] – wpływ nowoczesnych technologii i rozwój e-administracji na zmiany organizacyjne w samorządach.

Reformy organizacji terytorialnej w Polsce po 1989 roku

Zapoczątkowana w 1989 r. transformacja ustrojowa państwa zakładała odejście od systemu jednolitej władzy państwowej, czego przejawem była reaktywacja w 1990 r. samorządu terytorialnego. Była to jedna z pierwszych decyzji podjętych w początkowej fazie transformacji, a przywrócenie samorządowego charakteru gminom było czytelnym aktem odejścia od poprzedniego systemu, w którym władze lokalne stanowiły element władzy publicznej i w sposób bezpośredni zależały od władz centralnych. Senacki projekt ustawy z nielicznymi zmianami został przyjęty 8 marca 1990 roku. Stosowne zapisy znalazły się również w przepisach konstytucji, gwarantując jednostkom samorządu terytorialnego osobowość prawną, możliwość zrzeszania się czy demokratyczny charakter wyboru władz. Reforma samorządowa z 1990 r. wzmocniła nie tylko gminy, ale pośrednio przyczyniła się też do postępu centralizacji kraju poprzez osłabienie podmiotowości 49 województw. Nie było już wojewódzkich rad narodowych, wiele uprawnień wojewodów przejęli ministrowie i podległa im bezpośrednio administracja specjalna, a inne kompetencje województw przekazane zostały gminom. Ograniczenie roli województw i brak powiatów powodowało, że między gminą

a państwem wytworzyła się systemowa i polityczna próżnia, której wypełnienie zdawało się niezbędnym elementem dalszej transformacji ustrojowej. Zaskakującym krokiem reformatorskim zdaniem Kieżuna było powołanie już w sierpniu 1990 r. 254 urzędów rejonowych jako pomocniczych jednostek organów wojewódzkich. Faktycznie stały się one drugim szczeblem administracji terenowej [Kieżun 2012: 295].

W programach politycznych różnych opcji parlamentarnych sprawy samorządności lokalnej zajmowały mniej lub bardziej znaczące miejsce, jednak zwycięska w 1991 r. Unia Demokratyczna opowiadała się za dalszą decentralizacją administracji rządowej, w tym za odbudową zlikwidowanych w 1975 r. powiatów [Kieżun 2012: 297]. Rozdrobniona struktura polityczna Sejmu pierwszej kadencji nie sprzyjała dalszym reformom, lecz prace nad zmianami organizacji terytorialnej trwały mimo zmieniających się rządów. Największą aktywność na tym polu wykazał rząd Suchockiej, którego pełnomocnikiem ds. reformy administracji publicznej był Kulesza. Już wtedy zakładano utworzenie powiatów i usamorządowanie województw jako trzeciego szczebla administracji terytorialnej. W odniesieniu do powiatów przyjęto założenia, według których powiat powinien mieć minimum 50 tys. mieszkańców (i co najmniej pięć gmin), a miasto powiatowe nie powinno liczyć mniej niż 10 tys. mieszkańców¹. Ukształtowanie się nowej większości w parlamencie w latach 1993–1997 odsunęło na pewien czas radykalne zmiany terytorialnej organizacji państwa [Regulski 2000: 129]. Był to czas, w którym ścierały się różne koncepcje podziału administracyjnego kraju. Na mocy tzw. ustawy miejskiej przekazano niektórym miastom z dniem 1 stycznia 1996 r. kompetencje z zakresu administracji rządowej. Gminy objęte działaniem ustawy (a było to 46 miast i 3 miejskie strefy usług publicznych) przejęły do prowadzenia jako zadania własne m.in.: publiczne szkoły ponadpodstawowe, szkoły

¹ Zapisy te znalazły się w rządowym opracowaniu pełnomocnika rządu do spraw reformy administracji publicznej pt. *Założenia i kierunki reformy administracji publicznej z 1993 roku*.

artystyczne, domy pomocy społecznej, zakłady opieki zdrowotnej, instytucje kultury. Pod koniec 1996 r. po raz kolejny doszło do modyfikacji katalogu zadań i kompetencji oraz sposobu finansowania miast. W całym okresie obowiązywania ww. ustawy miasta nie miały pewności co do rodzaju i zakresu realizowanych zadań, jak też wysokości środków na ich finansowanie. Uchwalone przepisy z założenia były prowizoryczne i cechowała je wysoka niestabilność [Gluńska-Pawlic 2003: 96–98].

Istotnym z punktu widzenia transformacji ustrojowej państwa stało się umocowanie samorządu terytorialnego w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., w której zasada decentralizacji uzyskała rangę naczelnej zasady ustrojowej wyrażonej w rozdziale I zatytułowanym „Rzeczpospolita” (art. 15 i 16). Doniosłość tej klasyfikacji przejawia się w tym, że w zasadach tych „znajdują zakotwiczenie inne normy konstytucyjne; określają one cechy danej konstytucji; wyrażają one podstawowe wartości konstytucyjne” [Dolnicki 2006: 57]. Jednakże kompetencje samorządu terytorialnego, jak również liczba ich szczebli zostały unormowane w drodze ustawodawstwa zwykłego w kolejnych, mniejszych bądź większych reformach decentralizacyjnych.

Przełom w ich kontynuacji nastąpił z chwilą wygranych przez koalicję AWS-UW wyborów parlamentarnych w 1997 r. Ponownie pełnomocnikiem rządu do spraw reformy został Kulesza. Wybrano wówczas najbardziej „radykałną” wersję, która zakładała szybkie wdrożenie powiatów i samorządowych województw. Pierwotna wersja reformy zakładała powstanie 12 województw, ta jednak nie uzyskała większości parlamentarnej, kolejna zaś z 15 województwami została zawetowana przez prezydenta. Ostateczna, kompromisowa, wersja reformy, zakładała powstanie 16 województw. Tym samym koalicja rządząca musiała wkomponować w pierwotną mapę cztery dodatkowe województwa: opolskie, świętokrzyskie, kujawsko-pomorskie oraz lubuskie². Reforma z 1998 r. przyniosła zmiany

² Reformę poparły kluby AWS, SLD i UW.

w blisko 200 ustawach, nowelizacje te nie zawsze spełniały oczekiwania środowisk samorządowych. Wielu kompetencji nie udało się przekazać samorządom w wyniku nacisków różnych instytucji centralnych [Wspólnota 1999: 6].

W nowym podziale terytorialnym kraju, wprowadzającym samorządy na szczeblu powiatowym i wojewódzkim, najważniejszą rolę nadal odgrywała gmina jako podstawowa jednostka terytorialna z największym zakresem kompetencji. W zasadzie reforma ta nie wprowadziła zasadniczych zmian w ich funkcjonowaniu, rozszerzono ich kompetencje poprzez możliwość tworzenia miast na prawach powiatu [Dolnicki 2006: 168]. Kompetencje przypisane powiatom miały charakter uzupełniający i należały wcześniej do administracji rejonowej i wojewodów. Z kolei utworzenie województwa samorządowego było konsekwencją występującej w państwach Europy Zachodniej tendencji do tworzenia struktur regionalnych [Dolnicki 1999: 161]. Tendencje te były związane z prowadzoną przez Unię Europejską polityką regionalną.

Spór wokół powiatów

Intencją twórców reformy było domknięcie zapoczątkowanej w 1990 r. reformy gminnej i przekazanie społecznościom lokalnym kontroli nad tym, co miało charakter lokalny. Jednak odejście od wstępnych założeń dotyczących szczebla powiatowego spotkało się z krytyką ze strony środowiska naukowego. Jak wynikało z przeprowadzonych badań, sensowne było utworzenie w Polsce ok. 100–111 powiatów, które tworzyłyby zarazem jednostki trzeciego stopnia (NUTS 3) w nomenklaturze Unii Europejskiej [Gilowska, Gorzelak, Jałowiecki, Sobczak 1998: 47–48]. Tymczasem wskutek oddolnego nacisku i ulegania tendencjom populistycznym przed wyborami, w opublikowanym projekcie rządowym z 1993 r., jednostek tych miało być aż 365 (w tym 320 powiatów ziemskich i 45 miejskich).

Tego rodzaju propozycja była nie tylko bardzo kosztowna, ale równocześnie niefunkcjonalna i marnotrawna. Istnienie tak dużej

liczby małych powiatów, niezdolnych do wykonywania przydzielonych im zadań i kompetencji, było sprzeczne nie tylko ze zdrowym rozsądkiem, ale także założeniami reformy powiatowej. Za niesłuszny uznano argument, uzasadniający dużą liczbę małych jednostek, w którym zbiorowość mieszkańców powiatu tworzyć będzie społeczność lokalną. Ta bowiem w sensie socjologicznym występuje jedynie w jednostkach liczących co najwyżej kilka tysięcy osób. Dużą liczbą powiatów zainteresowane nie były społeczności lokalne, ale elity potencjalnych miast powiatowych, widząc swój interes w objęciu różnych, związanych z tym stanowisk [Gilowska, Gorzelak, Jałowiecki, Sobczak 1998: 47–48]. Ostatecznie, w wyniku nacisków ze strony lokalnych elit samorządowych – a także dominacji interesów lokalnych nad dyscypliną partyjną – liczba powiatów ziemskich w Polsce wyniosła 318 [Sienkiewicz 2011: 128–137]³. W 2002 r. utworzono 7 nowych powiatów, a także zlikwidowano powiat warszawski, nadając Warszawie status miasta na prawach powiatu. Rok później połączono miasto Wałbrzych z ziemskim powiatem wałbrzyskim [Sekuła 2007: 41]. W 2013 r., w wyniku decyzji Rady Ministrów, podjętej na wniosek władz samorządowych, Wałbrzych na nowo stał się miastem na prawach powiatu.

Istotą reformy z 1998 r. – zdaniem Gorzelaka – było utworzenie województwa samorządowego. Powiat jego zdaniem jest wtórny, jest jedynie „wypełnieniem” przestrzeni między województwem a gminą. Jest dopełnieniem gminy, odciążając ją od funkcji, które ją przerastają [Gorzelak 1999: 19]. Celem reformy wojewódzkiej była także poprawa konkurencyjności Polski w światowej gospodarce, jednak zdaniem autora, argumenty te bardzo rzadko były elementem toczącej się dyskusji [Gorzelak 1999: 19]. Znacznie dalej w swej ocenie reformy powiatowej poszedł Kieżun, określając powiaty mianem przykładowo znanego w teorii organizacji i zarządzania jako patologiczne zjawisko „fikcji organizacyjnej”. W swym artykule Kie-

³ Swoistą „walkę o powiat” stoczyły takie miasta jak Lesko, Sztum, Gołdap, Brzeziny czy Wschowa.

żun wskazuje na niewystarczające wyposażenie administracji powiatowej w narzędzia (głównie finansowe) niezbędne do samodzielnego funkcjonowania i rozwoju. Podkreślił skromny, bo jedynie konsultacyjny, charakter powiatów względem powiatowych straży i inspekcji, na koniec podnosząc konieczność racjonalizacji wielkości ich struktury. Jego zdaniem w przyszłości powiaty powinny zostać połączone (te mniejsze) lub zastąpione przez dobrowolne związki gmin [Kieżun 2001: A8]. Opinia wyrażona przez Kieżuna miała na celu podkreślenie faktu, że powiaty bez wystarczających zasobów finansowych nie są w stanie realizować zadań, które zostały im przydzielone. Koncepcją alternatywną – jego zdaniem – byłaby tańsza i łatwiejsza do przeprowadzenia sprawna reforma polegająca na ewolucyjnym przekształceniu istniejących od 1975 roku 49 województw na państwowo-samorządowe powiaty (powiatowo-województwa) [Kieżun 2012: 323].

Warto w tym miejscu przytoczyć ideę przewodnią reformy z 1975 r., którą zdaniem Winiarskiego było dostosowanie struktury podziału administracyjnego kraju do wykształconej w toku powojennego rozwoju społeczno-gospodarczego jego struktury ekonomiczno-przestrzennej. Siedzibami województw zostały bądź aglomeracje przemysłowo-miejskie, bądź ośrodki szybkiego wzrostu, bądź też miasta przewidziane do spełniania funkcji ośrodków szybkiego wzrostu w okresie perspektywicznym [Winiarski 1976: 187]. W efekcie reformy powiatowej z 1998 r., a w dalszej konsekwencji oparcia modelu rozwoju kraju na policentrycznej sieci metropolii, część z miast, które utraciły swoje funkcje regionalne (b. miasta wojewódzkie), przeżywa problemy rozwojowe, w tym istotny odływ mieszkańców.

W kierunku dalszej decentralizacji

Jak stwierdził Reguński w 2010 r., w ciągu minionych dwudziestu lat nie wykształcił się docelowy model organizacji administracji publicznej. Niejasne i zmienne są kryteria podziału zadań pomię-

dzy administrację rządową i samorządową. Nie dokonano niezbędnych przekształceń funkcjonowania ministerstw, które w zbyt wielkim stopniu kontynuują model odziedziczony po dawnym ustroju państwa scentralizowanego [Regulski 2010: 4]. W swych rozważaniach na temat przyszłego kształtu organizacji państwa przeciwstawia on koncepcje państwa resortowego (z silnie umocowanymi ministerstwami) z koncepcją państwa terytorialnego (z dominacją samorządności terytorialnej). Uważa on, że zaistnienie tej ostatniej koncepcji, możliwie jest jedynie wówczas, gdy w miejsce akcydentalnych zmian, będących wynikiem politycznych targów pomiędzy różnymi grupami interesu, zafunkcjonuje przemyślany i powszechnie akceptowany model organizacji państwa i społeczeństwa. Samorządność jest bowiem niezbędnym elementem demokracji, w której udział obywateli w życiu publicznym i sprawowaniu władzy jest rzeczywisty i ciągły, a nie ogranicza się tylko aktu wyborczego. Wypada także zwrócić uwagę na istotne, „realne i szczególnie niebezpieczne” zagrożenia, jakie niesie za sobą decentralizacja wymieniając m. in. pogłębienie przestrzennych dysproporcji rozwoju i potencjalne zaburzenie spokoju społecznego czy rozwój klientelizmu i korupcji. Sedno problemu tkwi nie tyle w odpowiedzi na pytanie „czy decentralizować?”, lecz w określeniu masy krytycznej jednostek samorządowych pod względem obszaru, liczby ludności, umiejętności zarządzania itp. [Pietrzyk 1997: 44–45].

Z kolei K. Szczerski uważał, że warto rozpocząć w Polsce debatę nad trzecią falą decentralizacji, której założeniem nie będzie jedynie „realokacja aktywów administracyjnych”, jak niekiedy bywa to proponowane (czyli przeniesienie kompetencji regulacyjnych i inspekcyjnych z organów administracji rządowej do organów samorządu terytorialnego, czy powstanie obszarów metropolitalnych), lecz poważne przepracowanie doświadczeń systemu samorządu terytorialnego w Polsce [Szczerski 2010: 23]. Na konieczność dalszych zmian i istniejące dysfunkcje w systemie organizacji terytorialnej kraju zwróciła też uwagę grupa badaczy skupiona wokół Jerzego Hausnera, którzy w swoich raportach z 2013 i 2014 r., podjęli ocenę

aktualnego ustroju samorządu terytorialnego, jego zasobów, wykonywanych działań oraz dysfunkcji i problemów, jakie pojawiają w bieżącym funkcjonowaniu samorządu. Raport stał się nie tylko swoistą diagnozą stanu samorządności terytorialnej w Polsce, lecz także propozycją trzeciego etapu reformy samorządowej. Wśród argumentów popierających konieczność prac nad dalszą reformą organizacji terytorialnej kraju autorzy opracowania wskazują, że administracja centralna głównie decentralizuje deficyt budżetu państwa, jej relacje z samorządem charakteryzuje wzajemna nieufność i brak współdziałania, a prowadzona decentralizacja nie jest spójnym projektem, gdyż zadania przekazuje się przypadkowo i niejednokrotnie nieracjonalnie [Hausner i in. 2014: 20]. Tym, co wymaga konkretnych zmian i dodatkowych regulacji, jest to przede wszystkim polityka metropolitalna⁴, której w Polsce brakuje, stworzenie systemu skutecznych zachęt do łączenia się małych jednostek samorządowych w większe, a także zmiany w systemie nadzoru nad działalnością tak organu wykonawczego (przez radę), jak i całej jednostki (kontrola legalności). Wszystkie te argumenty uzasadniają konieczność dokończenia reformy organizacji terytorialnej kraju w sposób spójny i logiczny, a także pozbawiony elementów nacisku politycznego.

Prakseologia reformy powiatowej – wymiar europejski

Istotnym elementem w krytyce reformy powiatowej, na który zwracał uwagę Kieżun, były zasadniczo odmienne aniżeli w Polsce tendencje reformowania organizacji terytorialnych w Europie i świecie. Dwadzieścia lat od tej dyskusji – podczas gdy w Polsce nie dokonano żadnej znaczącej reformy – w państwach Unii Europejskiej nieustannie dokonuje się zmian w układach terytorialnych (rysunek 1). Spo-

⁴ Ustawa o związkach metropolitalnych przyjęta w 2015 r. ostatecznie została uchylona w momencie wejścia w życie w 2017 r. ustawy o związku metropolitalnym w województwie śląskim [DzU 2017 poz. 730]. Rozpoczął on działalność z początkiem 2018 r., dlatego na ocenę efektywności takiego rozwiązania jest jeszcze za wcześnie.

śród 28 państw członkowskich siedem ma zaledwie jeden poziom sprawowania rządów poniżej krajowego, tj. gminny; szesnaście ma dwa poziomy, tj. gminny i regionalny lub gminny i pośredni; podczas gdy tylko pięć państw ma trójszczeblowy podział terytorialny. Zróżnicowanie organizacji terytorialnych i stopnia decentralizacji na obszarze Unii Europejskiej jest zatem bardzo duże, co dowodzi, iż nie ma jednego idealnego modelu podziału państwa na mniejsze jednostki.



Rysunek 1 Zasięg reform decentralizacyjnych w Europie w 2013 r.

Źródło: CEMR 2013: 7.

Historyczny podział Europy na północ i południe uwidacznia się w zestawieniu gmin z powierzchnią poszczególnych państw. Największe gminy znajdują się w państwach skandynawskich, Wielkiej Brytanii i państwach Morza Bałtyckiego, tam też jest ich najmniej. Największe rozdrobnienie panuje natomiast na południu i w centralnej części kontynentu, gdzie liczba gmin (lub też ich odpowiedni-

ków) jest największa. Zestawiając liczbę poszczególnych szczebli samorządu terytorialnego z liczbą mieszkańców w poszczególnych krajach, podział ten widać jeszcze lepiej, wyjątkiem jest tu Grecja. Na uwagę zasługuje fakt, że spośród nielicznych państw UE, w których funkcjonuje szczebel pośredni samorządu, to właśnie w Polsce liczba jednostek samorządowych na tym szczeblu (powiatów) jest największa, a przeciętna liczba mieszkańców najmniejsza (tabela 1).

Tabela 1 Liczba mieszkańców przypadająca na jedną jednostkę terytorialną

Nazwa kraju	Szczebel regionalny*	Szczebel pośredni*	Szczebel lokalny
Belgia	3667	1100	18676
Francja	4066	657	1775
Niemcy	5109	277	7226
Polska	2408	101	15543
Włochy	3032	551	7573
Chorwacja	brak	210	7946
Węgry	brak	526	3121

Źródło: opracowanie własne na podstawie: jak w tabeli 5, * dane w tys.

Istotny wpływ na przyspieszenie reform decentralizacyjnych w państwach Unii Europejskiej miał kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2009 r. [Pietrzyk 2011: 226–233]. Jego implikacje dla organizacji terytorialnej poszczególnych państw są różne i zależą w dużej mierze od tego, jak bardzo dany kraj „ucierpiał” w wyniku recesji. W Grecji już w latach 80. XX w. dokonano reform konsolidacyjnych, początkowo na zasadzie dobrowolności, jednak zainteresowanie władz lokalnych było niewielkie, a liczba gmin zmniejszyła się o kilka procent. Dopiero radykalna reforma z 1999 r. doprowadziła do ich redukcji z 5825 do 1033. Kolejny krok wykonany został w 2011 r. w wyniku reformy zwanej w Grecji – *Kallikratis*⁵, liczbę

⁵ Nazwa reformy była nieprzypadkowa. Wobec licznych kontrowersji, jakie budziła komasacja gmin i silnego społecznego oporu, intencją ustawodawcy było wzbudzenie pozytyw-

gmin zmniejszono do 325, a 54 departamenty (szczebel pośredni) zostały zastąpione 13 regionami [CEMR 2012: 13, CEMR 2013: 13]. W Portugalii, gdzie reformy były wynikiem sugestii Komisji Europejskiej, Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, wprowadzone w 2012 r. zmiany doprowadziły do likwidacji blisko 1500 cywilnych parafii (z 4259), czyli szczebla poniżej gminnego (wiejskiego) oraz decentralizacji części kompetencji w zakresie zdrowia publicznego i planowania przestrzennego. Dodatkowo 23 portugalskie miasta oraz dwa okręgi metropolitalne – Lizbona i Porto, zwiększyły zakres współpracy w celu osiągnięcia w przyszłości oszczędności wynikających z korzyści skali. Kryterium wielkości oraz obowiązków współpracy najmniejszych jednostek samorządowych przyjęto także w Finlandii, zmniejszając ich liczbę z 455 do 313. Szczególnym przypadkiem tworzenia przestrzeni do współpracy samorządów jest Francja, która ma bardzo rozdrobnioną strukturę gminną, jednak wprowadzone w 2014 r. prawo powołało instytucje EPCI (*Les établissements publics de coopération intercommunale*) – publiczne zakłady współpracy międzygminnej, które grupują gminy w celu rozwijania wspólnych projektów rozwojowych w ramach „obwodów solidarności” (*de périmètres de solidarité*).

Zarysowuje się zatem pewna tendencja do upraszczania systemu organizacji terytorialnej, zmniejszania liczby jednostek samorządowych lub likwidacji któregoś ze szczebli. Podstawową przesłanką uzasadniającą reformy terytorialne staje się konieczność redukcji wydatków publicznych w związku z wysokim zadłużeniem publicznym, w którym szybko zwiększa się również udział samorządów lokalnych⁶. Warto także zauważyć, że w Europie jedynym krajem unitarnym z trójszczeblowym podziałem terytorialnym, który nie wdrożył żadnej reformy terytorialnej po kryzysie,

nych skojarzeń. *Kallikratis* to z jednej strony w wolnym tłumaczeniu „dobrze gospodarzący”, z drugiej nazwa ta nawiązuje do starożytnego greckiego architekta Kallikratesa, który w V w. p.n.e. współpracował przy budowie ateńskiego Panteonu.

⁶ W przypadku Polski udział JST w zadłużeniu sektora publicznego wynosi 7,1% (dane MF za III kw. 2018 r.)

jest Polska, która uniknęła ekonomicznych skutków kryzysu. Być może dlatego nie podjęto żadnych prac w tym zakresie, a liczba jednostek drugiego szczebla (powiatów) jest największa spośród wszystkich państw UE.

Prakseologia reformy powiatowej – analiza kosztowa

Podstawową cechą procesu transformacji administracji publicznej jest systematyczny wzrost zatrudnienia, a jego skalę Kieżun określił jako gigantyczną [Kieżun 2012: 339]. W przypadku administracji samorządowej można jednak zaobserwować pewną stabilizację zatrudnienia, a przynajmniej pomiędzy rokiem 2000 a 2017. Tym, na co warto zwrócić uwagę, jest drastyczny wzrost zatrudnienia na poziomie województw. Jednak, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że samorządy wojewódzkie – począwszy od perspektywy 2007–2013 – odpowiedzialne są za podział (i wydatkowanie) znacznej części funduszy unijnych (w perspektywie 2014–2020 regionalne programy operacyjne stanowią większą część alokacji europejskich funduszy – ok. 41%), ten przyrost nie dziwi. W przypadku pozostałych szczebli samorządowych największą dynamiką wzrostu zatrudnienia cechowały się powiaty, w których zatrudnienie w porównaniu z 2000 r. wzrosło o blisko 43%. W przypadku gmin i miast na prawach powiatów było to ok. 31%, a w stosunku do roku 2010, zatrudnienie nawet spadło (tabela 2).

Tabela 2 Zatrudnienie w administracji samorządowej (w tys. pracowników)

	2000	2005	2010	2017	2000=100
Ogółem	178,8	202,3	255,7	256	143
Województwa	6,1	9,6	23	25,9	425
w tym urzędy marszałkowskie	4	5,5	12,5	15,0	375
powiaty	39,8	47	56,9	56,9	143
gminy i miasta na prawach powiatu	132,8	145,7	175,7	173,5	131

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KPRM.

Istotnym elementem rozważań na temat prakseologii reformy powiatowej jest jej „ekonomiczność”, a zatem wydajność i oszczędność. Wydajność została zmierzona poprzez zestawienie wydatków (ogółem oraz majątkowych – inwestycyjnych) na poszczególnych poziomach administracji samorządowej w latach 2010–2017 z poziomem zatrudnienia. Wynik oznacza zatem kwotę, jaka przypadała w tym czasie na jednego pracownika samorządowego. Biorąc pod uwagę różne zadania i kompetencje, jakie zostały przypisane samorządom, tego typu wskaźnik – choć nieidealny – pozwala na porównanie skali odpowiedzialności urzędnika na poszczególnych szczeblach. Najbardziej „wydajni” byli pracownicy gmin i miast na prawach powiatów. W latach 2010–2017 jeden pracownik gminy „odpowiadał” za wydatki przekraczające 7 mln zł, a w przypadku województw było to blisko 5 mln zł. Najmniej „wydajni” byli pracownicy powiatów, kwota przypadająca na jednego pracownika starostwa wyniosła bowiem jedynie 3,3 mln zł. W przypadku wydatków majątkowych – inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracownika najbardziej „wydajni” są pracownicy województw (1,8 mln zł), gmin i miast na prawach powiatów (1,2 mln zł), a najmniej pracownicy powiatów, którzy w tym czasie odpowiadali średnio za nieco ponad 500 tys. zł inwestycji (tabela 3).

Tabela 3 „Wydajność” pracowników samorządowych w latach 2010–2017

	Wydatki	Wydatki inwestycyjne ogółem (mld zł)	Wydatki ogółem na 1 zatrudnionego (tys. zł)	Wydatki inwestycyjne na 1 zatrudnionego (tys. zł)
Województwa	126	46	4 874	1 790
Powiaty	189	29	3 325	511
Gminy i miasta na prawach powiatu	1 238	212	7 133	1 222

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS.

Z kolei „oszczędność” została zmierzona przeciętnym udziałem wydatków na administrację publiczną (dział 750 klasyfikacji budżetowej) w sumie wydatków (ogółem i majątkowych – inwestycyjnych) w latach 2010–2017. W tym czasie samorządy gminne wydały blisko 1 237 mld zł, z czego na inwestycje przeznaczyły ponad 211 mld zł. Z kolei powiaty odpowiedzialne były za wydatkowanie blisko 190 mld zł, jednak inwestycje wyniosły jedynie 29 mld zł. Samorządy wojewódzkie odpowiadały w tym czasie za wydatki w wysokości 126 mld zł jednak na inwestycje przeznaczyły aż 46 mld zł.

Warto zwrócić uwagę, że najmniej oszczędne były samorządy powiatowe. Udział wydatków na administrację publiczną w wydatkach ogółem wyniósł blisko 11%, podczas gdy w województwach niespełna 10%, a w gminach i miastach na prawach powiatu nieco ponad 8%. W przypadku wydatków inwestycyjnych każdej wydatkowanej złotówce towarzyszyło odpowiednio 71 groszy wydatków na administrację w samorządzie powiatowym, 48 groszy w samorządzie gminnym, a jedynie 27 groszy w samorządzie wojewódzkim (tabela 4).

Tabela 4 Przeciętny udział wydatków na administrację w wydatkach ogółem i relacja do wydatków majątkowych – inwestycyjnych w latach 2010–2017

	ogółem	inwestycyjne
województwa	0,099	0,269
powiaty	0,109	0,715
gminy i miasta na prawach powiatu	0,082	0,482

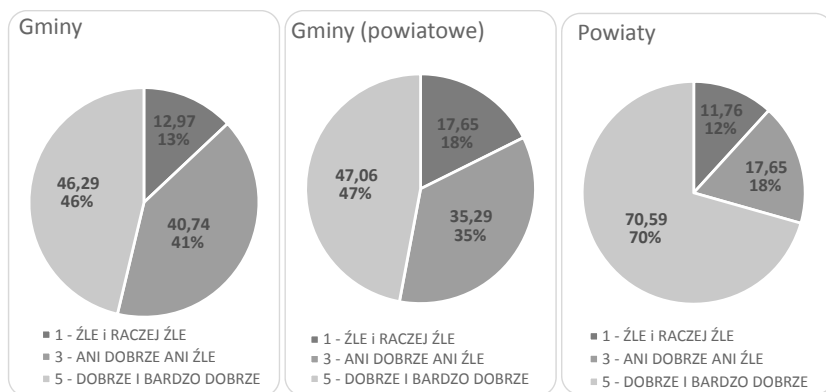
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL GUS.

Prakseologia reformy powiatowej w opinii małopolskich samorządowców

Do badania przeprowadzonego w latach 2013–2015, zaproszone zostały wszystkie jednostki samorządu terytorialnego w województwie małopolskim. Pozytywnie odpowiedziało – a zatem wzięło

udział – 54 przedstawicieli gmin niebędących stolicami powiatów (spośród 163), 17 przedstawicieli gmin będących stolicami powiatów (spośród 22), 17 przedstawicieli powiatów (spośród 22) oraz marszałek województwa. Badanie z użyciem standaryzowanego wywiadu swobodnego zostało przeprowadzone wśród osób pełniących kierownicze funkcje (marszałka, prezydentów miast, wójtów, burmistrzów, starostów i ich zastępców, sekretarzy lub skarbników) w urzędach jednostek samorządu terytorialnego w województwie małopolskim.

Ankietowani pytani byli o opinie dotyczące aktualnej organizacji terytorialnej kraju. W większości przypadków ocena ta jest dobra lub bardzo dobra, a największy entuzjazm wykazywali przedstawiciele samorządów powiatowych oraz marszałek. Najwyższy odsetek niezadowolonych z aktualnej mapy podziału terytorialnego kraju był w grupie władz mniejszych gmin. Stosunek obojętny w 41% odpowiedzi prezentowali przedstawiciele gmin będących stolicami powiatów (rysunek 2).

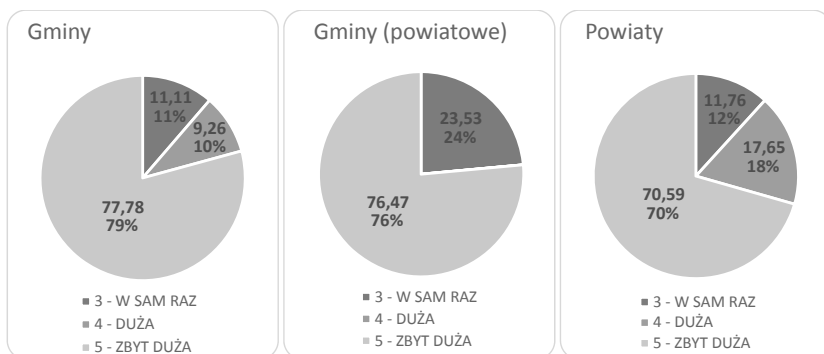


Rysunek 2 Jak ocenia Pan/Pani aktualną organizację terytorialną kraju?

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Większość respondentów uważa też, że obecna liczba województw w Polsce jest adekwatna do potrzeb, zarówno w grupie władz powiatowych, jak i większych gmin odsetek ten przekroczył

75% (podobnego zdania był także marszałek województwa). W niektórych przypadkach – szczególnie w gminach lub miastach z terenu byłego województwa tarnowskiego i nowosądeckiego pojawiały się odpowiedzi o niewystarczającej liczbie województw i postulat powrotu do poprzedniej organizacji terytorialnej. Niższy poziom zadowolenia dotyczył aktualnej liczby powiatów. Wśród respondentów najwięcej odpowiedzi negatywnych w stosunku do zasadności funkcjonowania tego szczebla administracji samorządowej było w grupie mniejszych gmin (aż ponad 88% odpowiedzi – dużo lub zbyt dużo, podobnego zdania był marszałek województwa). Co ciekawe, również wśród respondentów reprezentujących władze powiatowe dominuje pogląd, że powiatów w Polsce jest dużo lub za dużo (łącznie 88%). Na tym tle 24% odpowiedzi o adekwatnej liczbie powiatów w grupie gmin będących ich stolicami może nieco zaskakiwać (rysunek 3).

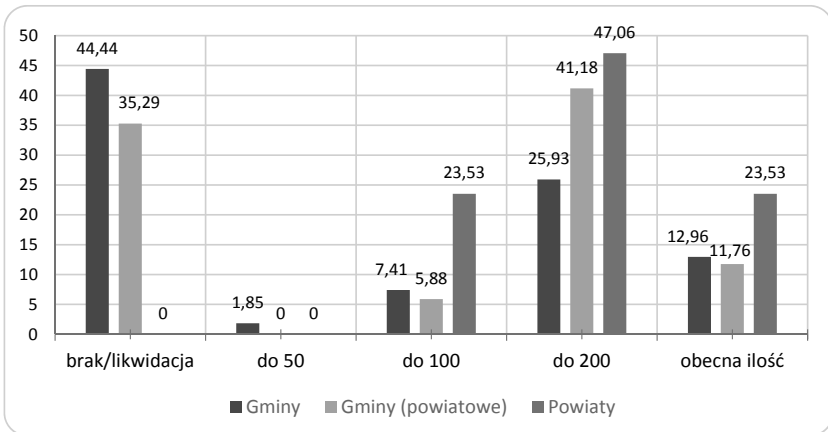


Rysunek 3 Ocena aktualnej liczby powiatów w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W ślad za poprzednim pytaniem respondenci udzielali odpowiedzi na temat optymalnej ich zdaniem liczby powiatów w Polsce. Najwięcej zwolenników likwidacji powiatów było wśród władz gmin (wśród tych mniejszych ponad 40% udzielonych odpowiedzi). Wła-

dze samorządów powiatowych, jak również marszałek województwa – chętniej ograniczyliby ich liczbę do 200 w skali całego kraju. Obecna liczba samorządów powiatowych odpowiada niespełna 13% badanych przedstawicieli władz gmin oraz 25% władz powiatów (rysunek 4).



Rysunek 4 Optymalna liczba powiatów w Polsce według respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wnioski

Zarówno przegląd literatury, doświadczenia innych państw członkowskich UE, jak również niedoskonała (bardzo skrócona), choć ważna analiza „ekonomiczności” reformy powiatowej, a także wyniki przeprowadzonego badania ankietowego, stanowią dla autora wystarczającą przesłankę do tego, aby domagać się rozpoczęcia prac nad reformą organizacji terytorialnej Polski. Co prawda, tendencje centralizacji władzy, jakie po 2015 r. można zaobserwować, nie sprzyjają idei „trzeciej fali decentralizacji”, o tyle w myśl hasła „dobrej roboty” Kotarbińskiego niezbędne wydaje się poczynienie pewnych zmian pozwalających oszczędniej, wydajniej (czyli ekono-

miczniej) gospodarować publicznymi pieniędzmi w sektorze samorządowym.

Zdaniem autora w pierwszej kolejności należałoby rozważyć zasadność istnienia powiatów w ogóle i ewentualnego zastąpienia ich przez 50 (lub 49) obligatoryjnych związków międzygminnych, a także określenie na poziomie niższym aniżeli region ośrodków, które na zasadzie komplementarnej będą odpowiedzialne za rozwój lokalny, planowanie strategiczne, wybór inteligentnych specjalizacji w subregionach, pobudzanie kreatywności [Kwaśny, Mroczek 2013: 96] oraz realizację i osiąganie celów polityki spójności. Zaletą takiego rozwiązania prócz oszczędności byłaby promocja idei współpracy pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego w realizacji większych przedsięwzięć, w tym tych z wykorzystaniem środków Unii Europejskiej na realizację zadań i projektów. Promocji idei współpracy pomiędzy jednostkami samorządowymi mógłby również pomóc rozwój e-usług publicznych i wspólna koordynacja wdrażanych rozwiązań w zakresie e-administracji [Jastrzębska 2018: 119]. Ponadto niezbędna jest likwidacja tzw. gmin obwarankowych (tj. gmin wiejskich mających taką samą nazwę jak gmina miejska i leżących w jej bezpośrednim sąsiedztwie) i ich połączenie z gminami miejskimi, wprowadzenie bardziej atrakcyjnych zachęt do dobrowolnego łączenia się gmin, co w prosty sposób przełoży się na spore oszczędności. Wart rozważenia jest również pomysł wprowadzenia na szczeblu regionalnym organu przedstawicielskiego wójtów, burmistrzów i prezydentów miast jako ciała doradczego, zatwierdzającego dokumenty strategiczne i alokacje unijnych funduszy na poziomie regionalnym. Wyeleminuje to finansową podległość szczebla gminnego i pośredniego wobec marszałków województw.

BIBLIOGRAFIA

- Banaszak B. 2013. *Local government in Poland: Towards consolidation?*, [w:] C. Panara, M. Varney (ed.), *Local Government in Europe. The „fourth level” in the EU multilayered system of governance*, Routledge, London–New York.
- CEMR. 2013. *Decentralisation at a crossroads. Territorial Reforms in Europe in Times of Crisis*, October 2013, www.cemr.europa.eu [dostęp 23.02.2018].
- CEMR/DEXIA. 2012. *Subnational public finance in the European Union*, Summer 2012, www.eetaa.gr [dostęp 5.08.2018].
- Dolnicki B. 1999. *Koncepcja województwa samorządowego*, [w:] E. Knosala, A. Matan, G. Łaszczycza (red.), *Prawo administracyjne w okresie transformacji ustrojowej*, Zakamycze, Kraków.
- Dolnicki B. 2006. *Samorząd terytorialny*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, wydanie III, Zakamycze.
- Gilowska Z., Gorzelak G., Jałowiecki B., Sobczak K. 1998. *Kierunki polityki regionalnej Polski*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 24 (57) (Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Uniwersytet Warszawski, Warszawa).
- Gilowska Z. 1999. *System finansowy jednostek samorządu terytorialnego*, [w:] G. Gorzelak (red.), *Decentralizacja terytorialnej organizacji kraju: założenia, przygotowanie, ustawodawstwo*, Raport Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Glumińska-Pawlic J. 2003. *Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego w Polsce. Studium finansowo-prawne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Gorzelak G. 1999. *Reforma organizacji terytorialnej kraju: geneza, założenia, uzasadnienie*, [w:] G. Gorzelak (red.), *Decentralizacja terytorialnej organizacji kraju: założenia, przygotowanie, ustawodawstwo*, Raport Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Hausner J., Izdebski H., Lachiewicz W., Mączyński M., Mazur S., Nelicki A., Nowotarski B., Surówka K., Szymczak R., Zachariasz I., Zawicki M. 2014. *Narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania. Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK w Krakowie, t. II, Kraków 2014 r., www.msap.uek.krakow.pl [dostęp 14.08.2018].
- Jastrzębska K. 2018. *Elektroniczna administracja jako narzędzie wdrażania zmian organizacyjnych*. CEDEWU. Warszawa.
- Kotarbiński T. 1986. *Hasło dobrej roboty*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Kotarbiński T. 1975. *Traktat o dobrej robocie*, Wydanie szóste, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław.
- Kieżun W. 2001. Artykuł dla dziennika „Rzeczpospolita” z dn. 5 listopada 2001 r. s A8.
- Kieżun W. 2011. *Drogi i bezdroża polskich przemian*, Wydawnictwo EKOTV sp. z o.o., Warszawa.
- Kieżun W. 2012. *Patologia transformacji*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Kwaśny J. 2013. *Uwarunkowania rozwoju e-administracji w polskich samorządach*, [w:] *Kultura i administracja w przestrzeni społecznej internetu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, s. 101–116.
- Kwaśny J., Mroczek A. 2013. *Kraków jako miasto kreatywne – adaptacja koncepcji R. Floridy*, „Acta Universitatis Lodzianensis Folia Oeconomica”, 260, s.95–113.
- Mroczek A. 2016. *Geneza społeczeństwa według austriackiej szkoły ekonomii w kontekście idei komunitarystycznych*, „Prakseologia”, 158 (2), s. 297–321.

Jakub Kwaśny, Polskie powiaty jako przykład fikcji organizacyjnej – prakseologia reformy powiatowej po dwudziestu latach od jej wprowadzenia

- Piasecki A. K. 2009. *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, WN PWN, Warszawa.
- Pietrzyk I. 1997. *Dylematy decentralizacji w świetle teorii publicznej gospodarki lokalnej*, [w:] *Problemy gospodarki regionalnej*, Akademia Ekonomiczna, Kraków.
- Pietrzyk I. 2011. *Implikacje kryzysu światowego dla społeczności terytorialnych*, [w:] S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera (red.), *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, Difin, Warszawa, s. 224–233.
- Wspólnota. 1999. *Reformatorzy i politycy. Gra o reformę ustrojową roku 1998 widziana oczami jej autorów*. 1999. „Wspólnota”, 4.
- Regulski J. 2010. *Samorząd a model państwa*, INFOS, 10(80), Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 20 maja 2010, [online] www.orka.sejm.gov.pl [dostęp 12.04.2018].
- Regulski J. 2000. *Samorząd III Rzeczypospolitej. Koncepcje i realizacja*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
- Sekuła A. 2007. *Ewolucja instytucji samorządu terytorialnego w Polsce po roku 1989*, [w:] K. Gomołka (red.), *Samorząd terytorialny w krajach Unii Europejskiej*, PWSZ w Elblągu, Elbląg.
- Sienkiewicz M.W. 2011. *Samorząd powiatowy w Polsce. Założenia i realizacja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Szczerski K. 2010. *Trzecia fala decentralizacji?*, [w:] J. Lewicki, J. Olech (red.), *10 lat reformy samorządowej w Polsce – doświadczenia i wyzwania*, Instytut Multimedialny, Kraków.
- Winiarski B. 1976. *Polityka regionalna*, PWE, Warszawa.

Summary

Polish poviats as an example of “organizational fiction” – praxeology of poviats reform after twenty years

The aim of the article is to summarize the discussion on functioning of poviats in Poland, the genesis of their restitution in 1998, as well as the presentation of research results on the poviats administration efficiency and effectiveness and the opinion of local government officials from Malopolska Voivodeship.

In the discussion on the „poviats reform” prof. W. Kieżun referred to poviats as an example known in the theory of organization and management as the pathological phenomenon of „organizational fiction.” He also pointed to insufficient equipment of the poviats administration in the tools (mainly financial) necessary for independent functioning and development.

After twenty years of functioning of poviats it seems to be reasonable to discuss its effectiveness, but also the sense of existence in its present shape. In the conclusions, possible directions of changes in territorial organization of Poland, which from the point of view of the effectiveness of development policy could be applied, are proposed.

Keywords: territorial self-government, poviats reform, territorial organization, development policy

Niezniszczalna siła stereotypu. Obraz związków zawodowych w mediach na przykładzie relacji z demonstracji 22 września 2018 roku¹

Karolina Ziolo-Pużuk

Wydział Nauk Humanistycznych

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

ziolok@gmail.com

Artykuł przedstawia analizę 24 publikacji oraz 310 komentarzy, jakie pojawiły się pod analizowanymi tekstami, dotyczącymi demonstracji OPZZ i ZNP z dnia 22 września 2018 roku w Warszawie. Teksty i komentarze pokazują, jak media kształtują obraz związków i jakie elementy tego obrazu spotykają się z największym odzewem pośród czytelników. Analiza wykazała, iż obraz związków zawodowych ukształtowany w latach 80. i 90. pozostaje niezmienny. Zmiana zaszła jednak w definiowaniu przez odbiorców mediów konfliktu, w którym udział biorą związki: w latach dziewięćdziesiątych stroną było państwo, które chciało się zmieniać, reformować, związki

zaś prezentowały postawę antyreformatorką, dziś jest to niezrzeszony pracownik, który musi, w odróżnieniu od związkowców, ciężko pracować. Odbiorcy mediów nawet po konfrontacji z niepolitycznymi postulatami związków nie zmieniają swoich przekonań na ich temat. Wnioski dotyczą sposobu, w jaki związki zawodowe mogłyby przedstawiać swoje postulaty, aby starać się przełamać negatywne stereotypy i docierać z pozytywnym przekazem do odbiorców.

Słowa kluczowe: związki zawodowe, OPZZ, media społecznościowe, rynek pracy, protesty

¹ Test powstał dzięki grantowi otrzymanemu z Fundacji im. Friedricha Eberta w Warszawie.

Wprowadzenie

Inspiracją do powstania niniejszej analizy była praca Wiesławy Kozek *Destruktorzy. Tendencyjny obraz związków zawodowych w tygodnikach politycznych w Polsce* [Kozek 2003] przedstawiająca obraz związków zawodowych, jaki budowany był na łamach tygodników opinii „Polityka” oraz „Wprost”. Celem było sprawdzenie, na ile oraz w jakim zakresie wnioski sprzed 15 lat dotyczące postrzegania związków zawodowych przez media, pozostają obecne również dziś w dyskursie medialnym. Nie jest to jednak badanie dotyczące tygodników opinii, ale 24 publikacji pochodzących z elektronicznych wydań gazet, rozgłośni radiowych i telewizji wzbogacone o 310 komentarzy, jakie pojawiły się pod tekstami, dotyczącymi demonstracji OPZZ i ZNP z dnia 22 września 2018 r. w Warszawie. Prezentowane więc teksty newsowe należą do innego gatunku wypowiedzi dziennikarskiej niż teksty analizowane przez Wiesławę Kozek oraz koncentrują się wokół jednego wydarzenia organizowanego przez jedną centralę związkową – OPZZ. Nie oznacza to, że analiza ta i wnioski ograniczają się jedynie do sposobu, w jaki w mediach i odbiorze społecznym, co obrazują komentarze, ukazywany jest tylko OPZZ. Jest to opis przypadku, który może stać się punktem wyjścia do dalszych rozważań dotyczących nie tylko relacji media-związki zawodowe, ale również pracownicy-związki zawodowe. Poszerzenie perspektywy o pracownika stało się możliwe poprzez dołączenie do analizy komentarzy czytelników. We wnioskach przyjęto perspektywę związków zawodowych w próbie odpowiedzi na pytanie: na ile działania związku zawodowego wpływają na jego obraz prezentowany w mediach oraz jego recepcję przez odbiorców medialnego komunikatu. Analizowane teksty pochodzą z mediów, które reprezentują różne opcje polityczne, co, jak będzie to pokazane poniżej w jednym przypadku, wpłynęło na sposób prezentacji protestów. Zagadnienie sposobu opisu działań związków zawodowych przez media wspierające różne opcje polityczne i ideologiczne pozostaje tematem niezbadanym, a wymagającym należytej uwagi, choć w niniejszej analizie pozostaje on na marginesie rozważań.

Należy zauważyć jednak fakt, iż czytelnicy analizowanych artykułów, można przypuszczać również prezentujący czasem skrajne wobec siebie postawy, są niemal jednorodni w postrzeganiu związków zawodowych i ich roli.

Jednoznacznie negatywny obraz związków prezentowany na łamach tygodników „Polityka” oraz „Wprost” w 2003 roku, według Wiesławy Kozek, należy łączyć z faktem, iż od połowy lat 90. zarówno OPZZ, jak i „Solidarność”, uwikłane były w bieżącą politykę [Kozek 2003: 164]. Podobną opinię wyraża Juliusz Gardawski w monografii *Związki zawodowe na rozdrożu*: „Ten efekt walki o swoje interesy okazał się na tyle społecznie widoczny, że trwale ukształtował obraz związków zawodowych, w postaci ich negatywnego stereotypu. W początkach lat 90. związki konfrontacyjne były stosunkowo liczne, jednak i wówczas nie dominowały [...]. Pod koniec lat 90. stały się rzadkie, ustępując związkom kooperacyjnym i inercyjnym. Nie wpłynęło to jednak na stereotyp” [Gardawski 2001: 325]. Przedstawione w niniejszej pracy komentarze pod artykułami, choć napisane siedemnaście lat po monografii Gardawskiego, zdają się potwierdzać prawdziwość powielanego stereotypu oraz pogłębiającą się tendencję do postrzegania związków zawodowych jako graczy politycznych, zarówno rozgrywających, jak i rozgrywanych, przez innych obecnych na tej scenie.

Jan Czarzasty zwraca natomiast uwagę na fakt, iż związki zawodowe w latach 90. wpadły w pułapkę sprzecznych oczekiwań i żądań, co związane było ze zmieniającą się sytuacją społeczną oraz gospodarczą. Dodatkowo OPZZ musiał działać ostrożnie, aby nie utrwalić swojego obrazu jako związku wrogiego nowemu porządkowi [Czarzasty 2018: 282]. Taka niejednoznaczna postawa zarówno „Solidarności”, jak i OPZZ, wobec reform gospodarczych połączona z powtarzającymi się, często brutalnymi i pełnymi agresywnej symboliki (palenie kukieł polityków, opon) protestami ulicznymi zbudowała i utrzymała przekonanie, iż związki zawodowe są siłą polityczną i antyreformatorską, co można postrzegać jako formę bycia organizacją antypaństwową. W odbiorze społecznym ten element

dziś nie jest obecny, co pokaże analiza komentarzy, a został zastąpiony przez przekonanie, że związki nie reprezentują interesu pracownika lub nawet występują przeciwko niemu.

Zmiana w postrzeganiu i prezentowaniu związków jako organizacji wrogich, niegdyś wobec państwa, dziś wobec pracownika, widoczna jest również w krótszej perspektywie czasowej. Leszek Zaborowski w tekście *Krytyka metaforą podszyta? Obraz Ogólnopolskich Dni Protestu na łamach tygodników „Newsweek Polska” i „Polityka”* [Zaborowski 2016] analizującym medialny obraz protestów organizowanych przez NSZZ „Solidarność” pomiędzy 11 a 14 września 2013 r., stwierdza, że w obu tygodnikach w opisach związków dominowała metaforyka wojenna, odnosząca się nie tylko do przebiegu wydarzeń, ale także przygotowań do nich i głównych postaci protestów. W analizie przekazów o protestach z 22 września 2018 r., co stanowi przedmiot tej analizy, metaforyka walki i wojny się nie pojawia, choć działania związków opisywane są przede wszystkim przez czasowniki takie jak „żądać” i „domagać się”. Można jednak uznać je raczej za przykład stałych połączeń wyrazowych z rzeczownikiem „związek”/„związki” niż przekaz ilustrujący bojową naturę tych organizacji. Pełniejszy obraz mogłoby tu dać badanie frekwencyjne oraz analiza korpusu języka polskiego w zakresie omawianej leksyki.

Tematykę obrazu związków w oficjalnych wypowiedziach polityków podejmuje Piotr Ostrowski w tekście *W poszukiwaniu przyczyn erozji i marginalizacji związków zawodowych: element rekonstrukcji dyskursu* [Ostrowski 2017]. Zwraca on przede wszystkim uwagę, iż dyskurs dotyczący związków zawodowych jest analizowany *ad hoc* w sytuacjach trudnych i wyjątkowych. Uwaga ta dotyczy również poniższej analizy, pokazującej jedynie specyficzny wycinek z życia związków, czyli protest, będący swego rodzaju „karnawalem”, działaniem rządzącym się prawami bliższymi performance’owi niż polityce. Nie oznacza to jednak, że nie może stać się ona punktem wyjścia do dalszych analiz oraz wniosków dotyczących na przykład polityki medialnej związków i przekazu, jaki ona kieruje do mediów,

a przez nich do pracowników i pracodawców. Piotr Ostrowski podejmuje próbę krytycznej analizy dyskursu, zwracając uwagę na jego elementy demaskujące przemoc symboliczną, ukryte stosunki władzy oraz rolę dominującej ideologii i jej hegemonii [Ostrowski 2017: 92]. Przyjrzenie się obrazowi związków kształtowanemu i powielanemu przez media może, według Ostrowskiego, składać się na odpowiedź dlaczego, związki zawodowe tracą na znaczeniu: „Można postawić hipotezę, że tym, co powoduje kryzys współczesnych ruchów pracowniczych, a zatem przesunięcia w sferze władzy w stosunkach pracy, nie muszą być wyłącznie przeobrażenia strukturalne, ale także pewne przekształcenia sfery dyskursywnej” [Ostrowski 2017: 98]. Niniejsza analiza może się stać jednym z elementów dekonstrukcji tego dyskursu oraz jego recepcji i powinna uwzględniać zarówno narzędzia językoznawcze, jak i socjologiczne.

Trudno nie zgodzić się z tezą, wyrażaną zarówno przez Kozek [2003], Gardawskiego [2001], jak i Ostrowskiego [2017], iż jedną z przyczyn negatywnego postrzegania związków zawodowych jest zmniejszająca się liczba członków, choć trudno wskazać, które ze zjawisk jest przyczyną, a które skutkiem. Według raportu CBOS z 2017 roku członkostwo w związkach zawodowych deklarowało 5% Polaków, czyli co dziesiąty pracownik najemny (11%) [Feliksiak 2017]. Zwykle są to osoby powyżej 40. roku życia, a częściej niż przeciętnie są to ponadto osoby pracujące w instytucjach publicznych i przedsiębiorstwach państwowych, z takich grup zawodowych jak technicy i średni personel oraz pracownicy administracyjno-biurowi: „Większość pracowników deklarujących, że w ich zakładach pracy są związki zawodowe, krytycznie ocenia ich skuteczność, twierdząc, że – mimo starań – niewiele udaje im się osiągnąć (43%) albo w ogóle nie widać efektów ich obecności (34%). Tylko co siódmy (14%) wyraża opinię, że związki zawodowe są efektywne”, jednocześnie jednak 38% uważa, że mają zbyt mały wpływ na decyzję władz, 10% zaś, że zbyt duży [Feliksiak 2017].

Zmniejszająca się liczebność związków powoduje, że czytelnicy gazet, portali oraz komentarzy internetowych coraz rzadziej mogą

skonfrontować wyrażane tam opinie z własnym doświadczeniem. Dlatego też wybierają odwoływanie się do powszechnego, negatywnego stereotypu związków zawodowych. Efekt potwierdzenia, który wtedy ma miejsce, utwierdza czytelnika w tym, iż postrzeganie związków zawodowych jako dbających jedynie o własne interesy awanturników jest słuszne i, co ważniejsze, podzielane przez większość, więc prawdziwe.

Problematykę relacji mediów ze związkami zawodowymi podejmuje w pracy doktorskiej Liam Kneafsey [2018] z Trinity College w Dublinie. Przedmiotem pracy jest zbudowanie, w oparciu o analizę przekazów medialnych dotyczących związków zawodowych, modelu teoretycznego uwzględniającego relację między stosunkami właścicielskimi w mediach a prezentacją problematyki związkowej. W oparciu o badania jakościowe i ilościowe Kneafsey konkluduje, iż obraz związków związany jest nie tylko z relacjami właścicielskimi, ale również oczekiwaniami i poglądami czytelników. W rozmowie z Markiem Szymaniakiem, będącej zakończeniem zbioru reportaży *Urobieni. Reportaże o pracy* [Szymaniak 2018: 181–202], Andrzej Szahaj porusza problem obrazu związków w mediach i wiąże go, podobnie jak Liam Kneafsey, ze stosunkiem dziennikarzy, grupy uważającej się za wygraną w procesie transformacji, do związkowców oraz faktem, iż media jako przedsiębiorstwa biorą udział w rywalizacji wolnorynkowej, więc nie mogą być wobec niej wrody i stwierdza, iż „Dziennikarze nie potrafili zdystansować się od ich oglądu świata uwarunkowanego miejscem w porządku klasowym. [...] Ideologia neoliberalna doskonale opasowała do tego uzasadnienia własnego sukcesu wedle zasady: »Poddaliśmy się weryfikacji rynkowej i wygraliśmy«” [(Szymaniak 2018: 194)]. Jak wspomniano wyżej, stworzenie pogłębionego opracowania poruszającego problematykę relacji media (właściciele, dziennikarze) a związki zawodowe w Polsce mogłoby pozwolić na poszerzenie tej perspektywy.

Na uwagę zasługują jeszcze dwie prace poruszające relacje związków zawodowych z mediami. Doktorat Paula Manninga [1995] koncentruje się na relacjach osób zaangażowanych w tworzenie

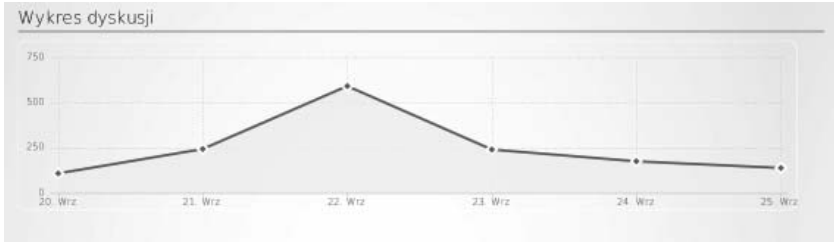
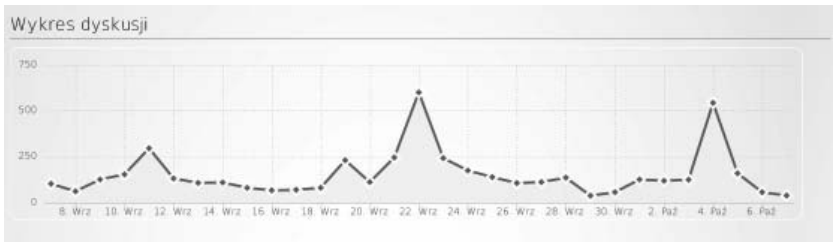
mediów związkowych, budowanie relacji związków z mediami oraz dziennikarzy zajmujących się tematyką pracowniczą, starając się znaleźć odpowiedź na pytanie, jakie trudności napotykają związki zawodowe w relacjach z mediami. Asta Krašenkienė, Lina Kazokienė i Dalia Susnienė analizują relacje związków z mediami na Litwie na podstawie analizy ilościowej oraz wywiadów ze związkowymi liderami [Krašenkienė et al. 2014]. Autorki stwierdzają, iż negatywny obraz związków obecny w mediach związany jest nie tylko z relacjami właścicielskimi w środkach masowego przekazu, ale w równym stopniu ze sposobem, w jaki przedstawiciele związków współpracują z mediami, nie podejmując inicjatywy i nie potrafiąc wykorzystać w pełni potencjału mediów do swoich celów. Obie prace, choć bezpośrednio nie odnoszą się do tematyki poruszonej w niniejszej analizie, stanowią punkt wyjścia do rozważań nad sposobami kształtowania polityki medialnej związków zawodowych, do czego posłużyć mogą również końcowe wnioski tej pracy.

Przedmiot analizy

Analizowane 24 teksty, które zostały opublikowane w przeddzień protestów 22 września 2018 r. w Warszawie, w dniu wydarzenia i dzień po nim, mają charakter newsowy, sprawozdawczy, często powielają depeszę Polskiej Agencji Prasowej. Układ informacji oraz tytuły, śródtytuły oraz leady często nadawane były przez redakcję i służyć mogą za przykład, jak związki prezentowane są w mediach drukowanych należących do głównego nurtu lub portali związanych z tymi mediami. Analizowano 24 teksty pochodzące z elektronicznych wydań: „Rzeczpospolitej”, „Faktu”, „Gazety Prawnej”, [Business Insider”, „Newsweeka”, „Wprost” (wraz z komentarzami), portal wpolityce.pl (wraz z komentarzami, dwa artykuły), „Forbes” (2 teksty, wraz z komentarzami), portal kanału Polsat News (wraz z komentarzami), portal www.gazeta.pl (wraz z komentarzami), portal kanału TVP Info, www.tvnWarszawa.pl (wraz z komentarzami), Wyborcza.pl, „Dziennik”, portal Polskiego Radia (dwa teksty),

portal Interia, portal InnPoland (wraz z komentarzami), portal stacji RMF FM (dwa teksty), „Do Rzeczy” (wraz z komentarzami), wgospodarce.pl. Przeanalizowano również 310 komentarzy czytelników pod artykułami. Pozwalają one na przedstawienie bezpośrednich reakcji czytelników na tekst oraz sprawdzenie, które jego fragmenty zasłużyły na największą ich uwagę. Dodatkowo kontekst dyskusji pozwala przypuszczać, iż działalność tak zwanych trolli, jeśli nie jest mniejsza, to łatwiej identyfikowalna. Analizując komentarze, należy pamiętać o Prawie Poego mówiącym, iż bez jasnych wskazówek (kontekst, inna wypowiedź, emotikon), nie można odróżnić wypowiedzi prawdziwej ekstremistycznej od wypowiedzi parodiującej tego typu myślenie [Aikin 2009]. W przypadku komentarzy pod artykułami kontekst stanowi forum poświęcone tematyce tekstu, co pozwala z pewnym prawdopodobieństwem wskazać, które wypowiedzi mają na celu jedynie wzburzenie innych komentujących, a które stanowią wyrażenie opinii na dany temat.

Instrumentem analizy jakościowej tekstów był tak zwany *desk research* oraz monitoring Internetu według słów kluczowych. Wyodrębnieniu tekstów oraz komentarzy posłużyło zawężenie monitoringu do 5 dni od 20 do 25 września, czyli dwa dni przed protestami i trzy dni po zakończeniu demonstracji z 22 września 2018 r. Przeszukiwane hasła na forach, Facebooku, Twitterze oraz mediach internetowych, w tym kanałach wideo: związki zawodowe, związkowiec, OPZZ, #mamdość (hasło przewodnie demonstracji). Poniższe wykresy wyraźnie pokazują wzrost zainteresowania problematyką związkową w dni protestu (wykresy pochodzą z danych zebranych z wykorzystaniem serwisu Brand24).

Wykres 1 Od 20 września do 25 września**Wykres 2** W perspektywie miesięcznej (7 września–7 października)

Suma wzmianek w Internecie w analizowanym okresie: 1495

Wykres 3 Kontekst, w jakim wzmianki o związkach zawodowych pojawiały się od 7 września do 7 października (wybrano okres miesiąca, aby móc zaprezentować pełniejszą ilość połączeń kontekstowych)

Analiza tekstów prasowych dostępnych w Internecie

Elementem tworzenia negatywnego obrazu związków są, w przypadku analizowanych tekstów, tytuły oraz leady od redakcji, które modelują treść tekstu w większości neutralną i pochodzącą z serwisów prasowych. Te elementy tekstu przyciągają uwagę czytelników, co wyraźnie widać w analizowanych komentarzach. Przykładem takiego działania jest tekst z portalu wpolityce.pl pod tytułem: *Protest ZNP. Osobistą historią podzielił się Trzaskowski: „Widziałem swoją córkę pochyloną nad książką po szkole. Tak nie może być”*. W tekście znajduje się jednoznaczny komentarz redakcji do słów Rafała Trzaskowskiego: „Na proteście nauczycieli próbował też zbijać swój kapitał polityczny Rafał Trzaskowski, kandydat na prezydenta Warszawy [...] Trudno zrozumieć, o co Trzaskowskiemu chodziło. Czyżby był zawiedziony tym, że jego córka się uczy?”. Zgodnie z zaimplementowaną ideą, pod tekstem przeważała dyskusja skupiona na Rafale Trzaskowskim oraz nauczycielach, uwagi dotyczące żądań związków były marginalne. W sumie pod tekstem znalazło się 90 komentarzy, z czego 36 bezpośrednio dotyczyło tylko wypowiedzi Rafała Trzaskowskiego. Protesty związkowe zostały więc instrumentalnie wpisane w bieżącą lokalną politykę warszawską, pominięto postulaty związkowców, tym samym wzmocniono przekonanie odbiorców, że związki zawodowe pozostają uwikłane w spory partyjne, czasem podmiotowo, a czasem, jak w tym przypadku, przedmiotowo.

Jak wspomniano wyżej, analizowane teksty relacjonujące protesty z 22 września 2018 roku są wolne od metafor wojennych, przeważają zaś typowe zbitki słowne łączone z działania związków: związki „domagają się” pojawia się 18 razy, „mają dość” 27 razy (mamy dość to #mamydość służący oznaczaniu protestu w mediach społecznościowych, motyw przewodni przemówień oraz plakatów, który przebił się do mediów, co widać również w kontekście dyskusji internetowych, gdzie hasło „mam dość” występuje jako jedno z częstszych), „żądadają” – 5 razy, apelują – 4 razy, protestują – 3 razy, walczą – 2 razy oraz pojedyncze użycia słów: krytykują, obarczają

wina, alarmują, postulują, zwracają uwagę. Choć są to bezsprzecznie czasowniki wskazujące na działanie zdecydowane, to jednak dalekie są od metaforyki wojennej. Można to wiązać z tym, iż czasowniki domagać się, żądać, apelować, protestować, które pojawiają się najczęściej, są typowymi zbitkami wyrazowymi opisującymi działania związków. Jest to również sygnał, iż zmieniła się oś sporu dotyczącego związków, o czym niżej.

W analizowanych artykułach przeważa ton neutralny, głos oddawany jest często samym związkowcom, poprzez przytaczanie bezpośrednio ich wypowiedzi, cytowanie haseł z plakatów. Stosunek redakcji do prezentowanych wydarzeń obecny jest, jak już wspomniano, przede wszystkim w tytułach i leadach, ale również, jak pokazał przykład z Trzaskowskim, mają one charakter, który nazwać można „trollowym”, gdyż za cel stawiają sobie przede wszystkim prowokowanie dyskusji pod tekstem. Angażowanie czytelnika do wejścia w relację z medium internetowym oraz sposób, w jaki to zaangażowanie jest osiągnięte, jest przedmiotem zainteresowania socjologów medialnych i nie stanowi tematu tej pracy. Wypada jednak zauważyć, iż cel, jakim jest prowokowanie dyskusji, staje w konflikcie z wieloma zagadnieniami z zakresu etyki pracy dziennikarskiej, gdyż obiektywizm zastępowany jest emocjonalnym, prowokacyjnym przekazem.

Oddanie głosu przedstawicielom związków nie odbywa się zawsze w sposób gwarantujący bezstronność, na przykład: „Zdaniem Broniarza średnia pensja nauczyciela w Polsce wynosi 26 tysięcy złotych” oraz „Zdaniem Wójcik ponad 70 proc. pracujących w ZUS nie osiąga przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej” („Gazeta Prawna”). Powyższy cytat to przykład, jak obiektywne dane, do zweryfikowania przez autora, podane są w sposób typowy dla opinii, nie faktów. Ma to na celu relatywizowanie postulatów związkowych i przedstawianie ich jako opartych na subiektywnych wyliczeniach związkowców („zdaniem Broniarza”), a nie na obiektywnych danych.

Tekst pochodzący z portalu radia RMF FM wprowadza czytelnika w błąd co do istoty protestów. Lead rozpoczyna się od cytatu

z Jarosława Sellina »Trzeba być ślepcem, żeby nie zauważyć, że sytuacja pracowników w Polsce się poprawiła« – mówi w rozmowie z reporterem RMF FM Patrykiem Michalskim wiceminister w rządzie PiS Jarosław Sellin. Tymi słowami byli oburzeni protestujący w Warszawie”, jednak zanim czytelnik kliknie na link zauważy jedynie „Trzeba być ślepcem, żeby nie zauważyć, że sytuacja pracowników w Polsce się poprawiła”. Oburzenie związkowców tym cytatem znajduje się na końcu długiego zdania, do którego niewielu czytelników już dotrze.

Portal wgospodarce.pl, choć poświęcony, zgodnie ze swoją nazwą, gospodarce, nie wspomina o protestach związków zawodowych 22 września. Za to 21 września publikuje tekst zatytułowany *Polacy nadal ufają „Solidarności”*. Tytuł artykułu jest jednak mylący, gdyż dalej można przeczytać, że działalność związków zawodowych pozostaje słabo rozpoznawalna, „Solidarności” zaś ufa 33% badanych, a OPZZ 21%. Znaczący pozostaje fakt, iż ten tekst ukazał się w przeddzień protestów OPZZ oraz ZNP, przez co można przypuszczać, iż jest próbą odpowiedzi na protesty z 22 września, wskazaniem, że „Solidarność” jest związkiem darzonym zaufaniem, choć lub właśnie dzięki temu, nie protestuje.

Podkreślanie w tytułach wymiaru finansowego postulatów związkowych w zawężeniu ich do działaczy oraz ich rodzin w połączeniu z komentarzami pod tekstami pokazuje, że obecnie związki pozostają w konflikcie nie tyle z państwem, ile jego obywatelami będącymi pracownikami niezrzeszonymi w organizacjach związkowych. Jeszcze piętnaście lat temu oś konfliktu była zarysowana na linii związki–państwo. W 2003 roku Wiesława Kozek pisała: „Protest, którym kierują związki zawodowe, ukazuje się jako konflikt z państwem, którego przedmiotem jest modernizacja gospodarki poprzez reformy prorynkowe. Związek – w obu tygodnikach („Polityka” i „Wprost”) – to podmiot utrudniający te przemiany” [Kozek 2001: 170]. Dziś związek hamuje działanie mitycznego „ryнку pracownika”, o czym niżej, działając przez to na szkodę pracowników, a nie państwa.

Przykłady tytułów z komentarzami

Przykład	Komentarz
<i>Budżetówka walczyła o swoje w stolicy</i> („Rzeczpospolita”)	jeden z nielicznych przypadków, kiedy pojawia się czasownik „walka” w odniesieniu do aktywności związkowej i jedyny taki przykład w tytule; zwrot „o swoje” – zawężanie pola osób, w imieniu których występują związki
„Kumulacja chaosu”. <i>Protest przeciwko reformie edukacji</i> („Fakt”)	przykład formy manipulacji, pierwsza część tytułu w cudzysłowie, jednak pobieżne odczytanie może sugerować, że to protest wywołuje chaos, a nie jest aktem przeciwko niemu
<i>Manifestacja OPZZ o wyższe wynagrodzenia w budżetówce. Guz: Nasze rodziny umierają z głodu, nasza płaca nie wystarcza na przeżycie</i> („Gazeta Prawna”)	podkreślony aspekt finansowy postulatów związkowych ograniczony jedynie do rodzin związkowych, jeden z elementów budowania obrazu związków dbających jedynie o „swoje”; podobne tytuły: <ul style="list-style-type: none"> • Polsat News: „<i>Nasze rodziny umierają z głodu</i>”. 20 tysięcy osób na proteście OPZZ i ZNP w Warszawie • InnPoland: „<i>Za takie pensje nie da się żyć</i>”. <i>Budżetówka ma dość i wychodzi na ulicę</i> • Rmf24.pl: <i>Tysiące pracowników budżetówki na ulicach Warszawy. „Nie chcemy być niewolnikami w centrum Europy”</i> • Newsweek: „<i>Nasza płaca nie wystarcza na przeżycie. Nasze rodziny umierają z głodu</i>”. <i>Ulicami Warszawy przeszła dziś manifestacja pracowników budżetówki</i>
„ <i>Rząd ma nas w nosie</i> ”. <i>Tysiące związkowców na manifestacjach w Warszawie</i> („Forbes”)	cytat z wypowiedzią bardzo kolokwialną, utrwalenie obrazu związkowca-prostaczka

W aktualnej medialnej prezentacji żądań związków oraz ich odbiorze przeważa jednak retoryka nazwana przez Johna V. Kane’a i Benjamina J. Newmana „CAR” („class based anti union rethoric”), gdzie związki przedstawiane są jako „undeserving rich” [Kane, Newman 2017], czyli grupa posiadająca przywileje, w tym finansowe, ale nie czyniąca odpowiednich nakładów na rzecz dobra wspólnego. W tej retoryce ważne jest zestawienie kategorii my–oni, gdzie oni to związkowcy, którzy otrzymują płacę wyższą niż inni pracownicy, przez co są bogatsi, choć wyrażają swoje niezadowolenie głośniejsz niż inni, wynagrodzenie zaś nie odzwierciedla ich zaangażowania w pracę, mniejszego niż pozostałych pracowników. CAR odnosi się nie tylko do liderów związkowych, ale również zwykłych

członków organizacji. Retoryka CAR jest na tyle skuteczna, iż potrafi całkowicie wyzerować poparcie dla związku lub nawet spowodować postawę wrogą wobec postulatów u osoby czytającej tekst, gdzie takie treści są obecne, nawet jeśli wcześniej identyfikowała się jako osoba przychylnie odnosząca się do związków zawodowych [Kane, Newman 2017: 2].

Wnioski Kane'a i Newmana mogą być pomocne dla związku zawodowego w próbie modelowania przekazu medialnego dotyczącego postulatów finansowych. Stawianie tych spraw na pierwszym miejscu, choć ważne dla działaczy oraz oczywiście reprezentowanych przez nich pracowników, antagonizuje pozostałe grupy społeczne i utrwala obraz związkowca-nieroba domagającego się podwyżki. Szczególnie trudne jest podejmowanie tej tematyki przez sektor publiczny, gdyż podwyżka może być kojarzona z wyciąganiem pieniędzy z kieszeni pozostałych obywateli płacących podatki. Dobrze ilustruje to przykład protestów pracowników PLL LOT (wrzesień–listopad 2018), które spotkały się z neutralnym lub pozytywnym odbiorem w mediach oraz przez opinię publiczną, między innymi dlatego, że akcentowano kwestie dotyczące bezpieczeństwa pasażerów. Nawet konfrontacja postulatów z zarobkami pilotów (media podawały sumy powyżej 30 tysięcy miesięcznie), nie spowodowała zdecydowanego odwrotu opinii publicznej od protestujących, przede wszystkim dlatego, iż dobrostan pilota utożsamiany jest ze stopniem bezpieczeństwa osób na pokładzie samolotu. Oceniając przekazy medialne, można wstępnie uznać, iż batalia ta została wygrana przez związki zawodowe.

Analiza komentarzy czytelników pod tekstami

Analiza komentarzy pojawiających się pod tekstami wymaga poczynienia dwóch uwag. Pierwsza z nich, dotycząca Prawa Poego, została przedstawiona wyżej. Druga zaś odnosi się do istoty zjawiska typowego dla komunikacji w Internecie, czyli hejtu. Przynależy on do szerokiej gamy zjawisk związanych z cyberprzemocą. Komenta-

rze będące jedynie hejtami nie zostały uwzględnione w tej pracy, gdyż nie wnoszą one znaczącego wkładu w zrozumienie tego, jak postrzegane są związki zawodowe oraz ich aktywność, a służą przede wszystkim wyładowaniu negatywnych emocji, przedstawieniu skrajnej krytyki. Pominięto również wypowiedzi typowe dla trolla zaburzającego dla zabawy tok dyskusji poprzez wyrażanie poglądów jawnie prowokacyjnych.

Pośród analizowanych 310 komentarzy przeważały negatywne, pozytywne stanowiły zaś około 15% wszystkich wypowiedzi. Nieznaczną liczbę stanowił hejt bądź trolling, wiele zaś wypowiedzi prezentujących stosunek piszącego do związków oraz problematyki przedstawionej w artykułach opisujących protesty z 22 września 2018 roku zawierały elementy typowe dla hejtu. Jeśli jednak przeważał przekaz merytoryczny, komentarz nie był klasyfikowany jako hejt. Wykluczone i kwalifikowane jako hejt bądź trolling komentarze składały się z krótkich, wulgarnych wypowiedzi, obrażających autorów wcześniejszych komentarzy, działaczy związkowych, polityków, media. Poza wulgaryzmami nie przedstawiały innej treści. Na potrzeby tej pracy zrównano trolling i hejt, choć troll stanowi szczególny przypadek hejtera nastawionego na wzbudzanie emocji, nie zawsze związanych z tematem dyskusji, lub kierowanie jej na inny, bardziej sensacyjny wątek oraz skupianie uwagi na sobie i swojej działalności. Tak więc troll, stosując hejt, realizuje własną agendę nakierowaną na zwrócenie uwagi, co nie jest zawsze celem hejtera. Osobnym zagadnieniem jest działalność botów, których celem jest nie tylko podnoszenie poziomu emocjonalnego dyskusji, ale również propagowanie nieprawdziwych informacji, tzw. *fake newsów*. Działają one jednak w obszarach stanowiących większe zainteresowanie odbiorców mediów (wybory polityczne, polityka międzynarodowa, szczepienia) niż związki zawodowe i ich aktywność.

Kategorie, na które podzielono komentarze, pozostają nieostre, gdyż wypowiedzi zwykle zawierają więcej niż jedną myśl, jednak klasyfikacja odbyła się z uwzględnieniem argumentacji wybijającej się, wyrażonej w sposób najbardziej eksplicytny. Jak wspomniano

wyżej, moc modelującą komentarze posiadały w przypadku artykułów ich tytuły, w mniejszym stopniu treść informacji. Można więc przypuszczać, iż negatywne komentarze są więc reakcją nie tyle na przeczytany tekst, ile przedstawieniem wcześniejszych poglądów potwierdzonych przez tytuł oraz lead. Komentarze powielają stereotypy związane ze związkami (np. uwikłanie w politykę, warcholstwo, przedstawianie nierealnych żądań finansowych) w zasadzie wbrew informacjom przedstawionym w tekście. Związkowy stereotyp pozostaje na tyle silny, iż nawet niewielkie jego potwierdzenie uruchamia łańcuch negatywnych skojarzeń, trudnych do przełamania. Komentujący zdają się więc chętnie powielać te poglądy w bezpieczny sposób pasujące do ich dotychczasowych przekonań, co nie wymaga wysiłku intelektualnego oraz emocjonalnego, nie wywołuje poczucia dyskomfortu wynikającego ze zburzenia, lub tylko naruszenia, utrwalonego światopoglądu.

Reprezentatywne negatywne komentarze internetowe

W cytowanych przykładach zachowano pisownię oryginalną.

Kategoria	Przykłady
Polityka oraz uwikłanie w politykę	<ul style="list-style-type: none">• Jak widać nauczyciele następną kastą nieroboli z którą należałoby zrobić porządek. Umierają z głodu? Za czasów PO starczało na wszystko, bo jakoś cicho siedzieli.• Szkoły są pod kuratelą samorządów! A wybory tuż, tuż! ZNP ma interes!• politycznie planowanym strajku nauczycieli świadczy fakt, że ogłoszono go na początku sierpnia, kiedy faktycznie nauczyciele byli na urloпах.• A gdzie żeście cwaniaki byli jak PO-st KOMUCHY rządźili• Jak widać, to dla tego byłaby ważniejsze jest dostać 50 zł podwyżki, niż praworządność. Tacy są w większości Polacy. Ten głupi naród, nie zasłużył bycia w UE. Szkoda było, tych pieniędzy nam dawać. [...]• Nauczyciele pewnie mają rację. Ale dlaczego protestują akurat teraz?

cd. tabeli

Finanse, zwracanie uwagi na aspekt finansowy żądań związkowych jako przykład na oczekiwania finansowe wyższe niż realny wkład w pracę

- Zaróbcie lewacy sami na siebie . Nikt nie trzyma was w mało płaćnej pracy. Otwórzcie swoje biznesy. Związek zawodowy jest jak Związek Radziecki. Bez żadnego związku z kapitalizmem. Tak było i wcześniej tam są same komuchy.
- 5 lat temu jako nauczyciel zarabiałem netto 3,600 a teraz były znaczące podwyżki. PIS ma podać listy płac z kilku wybranych losowo szkół i wtedy te brednie o 2500 pensjach netto wyjdą na jaw.
- Jakże racje nauczycieli? Ani pensja nie jest niska, pomijane w rozmowach dodatki, urlopy zdrowotne, nagrody, itp. a dzieci na korepetycjach lub z rodzicami. Skandal!
- Jak dla mnie dziwne bardzo dziwne w klasie maturalnej mojej córce pomagaliśmy w kontekście przygotowania do takowej z matematyki wzięta korepetycje około 10 godzin za które zapłaciliśmy 550 zł, Trwało to niecałe pół miesiąca a korepetytor był z polecenia to co wiem bardzo zapracowany godzinowo w udzielaniu takowych innym uczniom suma sumarycznie pensja miesięczna wyniesie ile??

Związkowiec-nierób

- Związkowcy nigdy nie grzeszyli inteligencją, tylko resortowym cwaniactwem, w rzeczywistości poza górnikami, wszystkie pozostałe grupy wołają o wyższy haracz od wszystkich Polaków, a że spowoduje to inflację i kolejne podwyżki cen i kolejne roszczenia to woda na młyn działaczy związkowych, oni chyba z głodu nie umierają. Pan Guz wygląda na dobrze odżywionego.
- Jestem przekonana, że na manifestacji Broniarza nie ma nauczycieli, albo są wyłącznie głupie i leniwe tumany przynoszące wstyd społeczności szkolnej.
- Jak się mają takie żądania do wydajności pracy? Czy wydajność pracy mamy taką jak w większości krajów rozwiniętych?
- Pokrzycha buraki i nieroby którzy myślą że jak pracują w budżetowce to muszą mieć zagwarantowaną robotę do wczesnej emerytury I pojda. nie pasuje to zmieni robotę
- Bidni ci nauczyciele szarpią po 20 godzin tygodniowo, wakacje, ferie, wszystkie święta wolne i jak tu żyć, panie premierze no niech pan powie jak żyć!!!

Żądania związków a reszta społeczeństwa

- Może by tak zapytali Polaków, czy chcą więcej płacić na marną służbę zdrowia, fatalną oświatę, jeszcze gorsze sądownictwo, beznadziejny ZUS, hm.. weterynarzy (skąd oni w tym towarzystwie?), psychologów? i innych zawodów medycznych. Osobiście żadnemu z nich nie dałbym więcej ani grosza!
 - Ja bym chciał mieć te głodowe pensje jakie dostają nauczyciele
 - Jak nie odpowiadają im warunki płacowe to co tam robią. Szukać lepiej płatnej pracy a nie biadolić. myślę że nikt na siłę was w szkole nie trzyma
 - Wciążnie ci nienażarci nauczyciele... Budżetówka przez 10 lat miała zamrożone pensje a oni co chwilkę podwyżki dostawali... A co ja mam powiedzieć – jako szeregowy pracownik budżetówki od 10 lat zarabiam tyle samo a właściwie to mniej bo zmieniłem dział co wiązało się ze zmniejszeniem uposażenia... echhh...
 - Coś za Tuska im to nie przeszkadzało, czerwona zaraza jak ma mało to można więcej zarobić w budownictwie. Tym w warszawce to już całkiem odbija, te pajace myślą że są całą Polską.
-

Podsumowując, należałoby stwierdzić, iż negatywne komentarze oparte są przede wszystkim na silnej opozycji my–oni, gdzie oni to związkowcy, z których postulatami nie identyfikują się komentujący. Sytuacja ta jest niezwykle niebezpieczna dla związków, gdyż identyfikacja z ich działaniami ograniczona jest przede wszystkim do członków, których liczba systematycznie maleje. Zważywszy na realia polskiego rynku pracy przedstawiane nie tylko w publikacjach naukowych, ale również w mających szerszą grupę odbiorców tekstach dziennikarskich, na przykład w reportażach Marka Szymanika *Urobieni* [Szymaniak 2018], jak i książce Rafała Wosia *To nie jest kraj dla pracowników* [2017], dziwić może brak wsparcia postulatów propracowniczych oraz popularność, potwierdzona pojawieniem się w kilku komentarzach, również wprost, stwierdzenia często obecnego w mediach liberalnych – „rynek pracownika”. Jednak co powinno zastanawiać najbardziej, to fakt, iż doświadczenie własne nie wpływa na rewizję przekonań co do istnienia „rynku pracownika”. Jego

echa słyhać w komentarzach pod opisywanymi tekstami poruszającymi problem protestów OPZZ, na przykład: „Mamy rynek pracownika – bezrobotni sobie poradzą skoro uważają, że w budżetówce jest najgorzej”. W świetle przedstawionych komentarzy uprawniona jest przedstawiona wyżej teza, iż związki nie są postrzegane jako wrogości postępowego, reformującego się państwa, ale ciężko pracujących obywateli, zmagających się samotnie z trudnościami na rynku pracy. Pracownicy ci nie widzą korzyści wynikających ze zrzeszania się w związkach oraz nie chcą być identyfikowani z tak jednoznacznie negatywnym stereotypem zakładającym bycie wrogiem kolegów z pracy, wicherzycielem. Związki więc, aby osiągnąć swoje cele, powinny dążyć do skutecznego rozbrojenia części tych stereotypów oraz wskazywania pozytywnych aspektów działań kolektywnych.

Wnioski

Obraz związków zawodowych, obecny w tygodniach opinii 15 lat temu, przeniknął do powszechnej świadomości odbiorców mediów i pozostaje niezmienny nawet w konfrontacji z opisanymi w tekście postulatami pracowniczymi niemającymi charakteru jedynie politycznego. Zmiana zaszła w postrzeganiu przez odbiorców komunikatów medialnych osi konfliktu, w jakim istnieją związki zawodowe. W latach 90. następowała ona w relacji między związkami a państwem, które, w odróżnieniu od związków, chciało reform i zmian na rynku pracy. Obecnie jest to spór pomiędzy związkowcami a pracownikami niezrzeszonymi, gdzie ci pierwsi swoim awanturnictwem szkodzą innym i chcą poprawić los swój, a nie wszystkich pracowników. Niskie uzwiązkowienie powoduje, że wielu pracowników nie może skonfrontować swoich przekonań z postawami reprezentowanymi przez działaczy związkowych, poznać ich, sprawdzić jak działają w zakładzie pracy. Stawia to przedstawiciele związków przed poważnymi problemami dotyczącymi sposobu przekazu postulatów w sposób, jaki mógłby gwarantować ich większe zrozumienie pośród pracowników niedziałających w związkach. *Casus* walki o prawa pra-

cownicze związkowców z PLL LOT skłania do wstępnej refleksji, iż akcentowanie postulatów innych niż finansowe może się okazać dobrym rozwiązaniem i skuteczną taktyką informacyjną. Niezbędne również jest budowanie osobistych relacji z mediami przedstawicieli związków zawodowych i świadome kształtowanie polityki informacyjnej. Konieczne również może się okazać silniejsze zaistnienie związków zawodowych w mediach prywatnych i publicznych na poziomie relacji pracodawca–pracobiorca. Skuteczna polityka informacyjna w przypadku związków zawodowych w krótszej perspektywie oznaczać będzie niepogłębianie istniejących negatywnych stereotypów dotyczących związków, w dłuższej zaś – zaproponowanie pozytywnych skojarzeń z działalnością propracowniczą.

BIBLIOGRAFIA

- Aikin S. F. 2009. *Poe's Law, Group Polarization, and the Epistemology of Online Religious Discourse*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1332169 [dostęp 10.05.2018].
- Czarzasty J. 2018. *The Long March – Trade Unions in the Political History of Poland*, [w:] *Trade Unions in Transition From Command to Market Economies*, ed. by Rudolf Traub-Merz, Tim Pringle, Friedrich-Ebert-Stiftung, s. 278–98.
- Feliksiak M. 2017. *Działalność Związków Zawodowych w Polsce*. Komunikat 87/2017. no. 87, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2017/K_087_17.PDF [dostęp 10.05.2019].
- Gardawski J. 2001. *Związki zawodowe na rozdrożu*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kane J. V, Benjamin J. N. 2017. *Organized Labor as the New Undeserving Rich?: Mass Media, Class-Based Anti-Union Rhetoric and Public Support for Unions in the United States*, „British Journal of Political Science”, 1 (87), s. 1–30, https://www.researchgate.net/publication/319110875_Organized_Labor_as_the_New_Undeserving_Rich_Mass_Media_Class-Based_Anti-Union_Rhetoric_and_Public_Support_for_Unions_in_the_United_States [dostęp 11.05.2019].
- Kneafsey L. 2018. *Media Ownership, Differential Coverage, and Effects on Public Attitudes: The Case of News Coverage of Labour Unions*, University of Dublin, Trinity College, <http://www.tara.tcd.ie/handle/2262/82148> [dostęp 14.05.2019].
- Kozek W. 2003. *Destruktorzy. Tendencyjny obraz związków zawodowych w tygodnikach politycznych w Polsce*, [w:] *Instytucjonalizacja stosunków pracy w Polsce*, W. Kozek (red.), Scholar, s. 161–185.
- Krašenkienė A., Kazokiene L., Susniene D. 2014. *Relationships of the Trade Unions with the Media: The Lithuanian Case*, „Administrative Science”, t. 4, s. 1–14, https://www.researchgate.net/publication/267324277_Relationships_of_the_Trade_Unions_with_the_Media_Lithuanian_Case [dostęp 14.05.2019].

- Manning P. 1995. *Trade Unions, News Media Strategies and Newspaper Journalists*, Loughborough University of Technology, <https://dspace.lboro.ac.uk/dspace-jspui/handle/2134/14543> [dostęp 14.05.2019].
- Ostrowski P. 2017. *W poszukiwaniu przyczyn erozji i marginalizacji polskich związków zawodowych: Element rekonstrukcji dyskursu*, „Władza Sądzenia”, 13, s. 89–101, <http://wladzasadzenia.pl/2017/11/w-poszukiwaniu-przyczyn-erozji-i-marginalizacji-polskich-zwiazkow-zawodowych-element-rekonstrukcji-dyskursu.pdf> [dostęp 14.05.2019].
- Szymaniak M. 2018. *Urobieni. Reportaże o pracy*. Wydawnictwo Czarne.
- Woś R. 2017. *To nie jest kraj dla pracowników*. W.A.B.
- Zaborowski L. 2016. *Krytyka metaforą podszyta? Obraz Ogólnopolskich Dni Protestu na łamach tygodników Newsweek Polska oraz Polityka*, „Media-Kultura-Komunikacja Społeczna”, 12 (3), s. 31–40, https://www.academia.edu/37815928/Krytyka_metafor%C4%85_podszyta_Obraz_Og%C3%B3lnopolskich_Dni_Protestu_na_%C5%82a-mach_tygodnik%C3%B3w_Newsweek_Polska_oraz_Polityka_ [dostęp 15.0.2019].

Źródła internetowe

- <https://www.rp.pl/Rzad-PiS/309239962-Budzetowka-walczyla-o-swoje-w-stolicy.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://www.fakt.pl/wydarzenia/polityka/protest-przeciwko-reformie-edukacji/06phcpr> [dostęp: 27.10.2018].
- <http://www.gazetaprawna.pl/artykuly/1270411,manifestacja-opzz-o-wyzsze-wynagrodzenia-w-budzetowce.html#3038873> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/manifestacja-zwiazkow-zawodowych-zus-nauczycieli-place/l7dbem0> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://www.rp.pl/Kraj/180929788-Dwadziescia-tysiecy-protesujacych-w-Warszawie.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <http://www.newsweek.pl/polska/polityka/ulicami-warszawy-przeszla-dzis-manifestacja-pracownikow-budzetowki,artykuly,433307,1.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://www.wprost.pl/kraj/10155200/20-tysiecy-zwiazkowcow-wyszlo-na-ulice-warszawy-dosc-mamy-zycia-za-1500-zlotych.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://wpolityce.pl/polityka/413419-opzz-domaga-sie-wyzszych-plac-guz-umieramy-z-gلودu> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://www.forbes.pl/gospodarka/tysiace-osob-na-manifestacjach-opzz-w-warszawie-protesty-maja-sie-zaostrzac/2dymfc6> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://wpolityce.pl/polityka/413409-protest-znp-osobista-historia-podzielil-sie-trzaskowski> [dostęp 27.10.2018].
- <http://www.polsatnews.pl/wiadomosc/2018-09-22/10-tys-osob-na-protescie-znp-w-warszawie-ma-do-nich-dolaczyc-opzz> [dostęp: 27.10.2018].
- <http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/56,114883,23954726,uslugi-publiczne-sa-w-smierci-klinicznej-ulicami-warszawy.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <http://www.tvp.info/39128635/manifestacja-znp-zwiazkowcy-zadaja-podwyzki-i-dymisji-minister-edukacji> [dostęp: 27.10.2018].
- <https://tvnwarszawa.tvn24.pl/informacje,news, chcemy-godnie-zarabiac-teraz,274359.html> [dostęp: 27.10.2018].
- <http://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykuly/581677,manifestacja-znp-zwiazkowcy-zadania-podwyzka-dymisja-minister-edukacji.html> [dostęp: 27.10.2018].

Karolina Ziolo-Pużuk, Niezniszczalna siła stereotypu. Obraz związków zawodowych w mediach na przykładzie relacji z demonstracji 22 września 2018 roku

http://wyborcza.pl/7,155287,23955148,20-tys-pracownikow-i-pracownic-na-protestcie-w-warszawie-premier.html?squid_js=true [dostęp: 27.10.2018].
<https://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/2192773,Zwiazkowcy-z-OPZZ-do-premiera-zadamy-by-pan-przybyl-i-z-nami-rozmawial> [dostęp: 27.10.2018].
<https://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/2192732,Manifestacja-ZNP-w-Warszawie-Apel-o-podwyzki-i-dymisje-minister-edukacji> [dostęp: 27.10.2018].
<https://www.forbes.pl/gospodarka/manifestacja-nauczycieli-i-opzz-chca-podwyzek-i-dymisji-anny-zalewskiej/3r1f26g> [dostęp: 27.10.2018].
<https://fakty.interia.pl/polska/news-manifestacja-znp-dosc-zlego-ministra-edukacji,nId,2634722> [dostęp: 27.10.2018].
<https://innpoland.pl/146619,opzz-budzetowka-ma-dosc-i-manifestuje-22-wrzesnia-w-warszawie> [dostęp: 27.10.2018].
<http://www.rmfm24.pl/fakty/polska/news-dzis-w-warszawie-manifestacja-opzz-jej-uczestnicy-obnaza-kla,nId,2634706> [dostęp: 27.10.2018].
<https://dorzeczy.pl/kraj/77872/Manifestacja-niezadowolonia-jest-konieczna-Dzisiaj-protest-pracownikow-budzetowki-w-Warszawie.html> [dostęp: 27.10.2018].
<http://www.rmfm24.pl/fakty/polska/news-nauczyciele-beda-protestowac-w-warszawie-chcemy-godnie-zarab,nId,263450> [dostęp: 27.10.2018].

Summary

The Indestructible Power of Stereotype. The Image of the Trade Unions in the Media Based on the Coverage of the September, 22, 2018 Protests

This paper presents an analysis of 24 articles and 310 comments under the analyzed articles relating to the OPZZ and ZNP trade union protests of September, 22, 2018 in Warsaw. This analysis presents how and to what extent media contribute to the trade union's image and which elements of this image resonate with the public. The image of the unions, with its origins in the 1980s and 1990s, is still strongly present in the official and personal discourse. The union's image consists of convictions that the unions are politically motivated, act for their own good and gain, union members do not work as hard as the rest of the workers, they belong to the „undeserving rich” class and benefit from the social unrest. The significant change occurred in defining the conflict in which unions take part. Previously it was a state-union conflict, where the state was willing to implement progressive reforms and unions were opposing changes. Currently it is non-union employees-unions, where unions are seen as representatives of the undeserving rich. People when confronted with neutral message concerning the unions tend to ignore it and use their previous convictions about the unions, hence the union's negative image has been embedded in their world view and they look for information which confirms their convictions. Conclusions attempts to answer the question how the unions can modify their positive message to appeal successfully to the public.

Key words: trade unions, OPZZ, social media, job market, protests

Programy etyczne jako przykład instytucjonalizacji etyki w firmach. Uwarunkowania i postulaty

Dariusz Bąk

Akademia Leona Koźmińskiego

dbak@kozminski.edu.pl

Przedmiotem artykułu są refleksje nad zjawiskiem instytucjonalizacji etyki w organizacjach. Proces ten przyjmuje różne formy, z których najpopularniejszą są programy etyczne firm. Celem artykułu jest konfrontacja teoretycznych założeń, które określają wzorce programów etycznych z motywacjami firm, które je implementują. Przeprowa-

dzona została analiza możliwych motywacji. Przyjęto założenie, że powód, dla którego wprowadza się programy etyczne, determinuje jego szczegółowe rozwiązania i wpływa na sprawność jego funkcjonowania.

Słowa kluczowe: etyka, program etyczny, motywacje

Wstęp

Dla przeciętnego pracownika dużej firmy nie jest zaskoczeniem, że musi podpisać oświadczenie o zapoznaniu się z kodeksem etyki. Wie, że raz na jakiś czas powinien zaliczyć szkolenie etyczne (w formie stacjonarnej lub e-learningowej). Wie, że jego firma odwołuje się do wartości (o których dowiaduje się ze szkoleń, broszur i innych materiałów firmowych), a podpisując w imieniu firmy umowę z kontrahentem, powinien dodać do niej klauzulę etyczną/antykorupcyjną. Można stwierdzić, że procedury i pewna forma narracji dotyczącej standardów etycznych na dobre zado-mowiła się we współczesnych przedsiębiorstwach. Zagadnienie

instytucjonalizacji etyki w działalności gospodarczej nabrało charakteru czegoś oczywistego i powszechnego. Nie zmienia to faktu, że jako zjawisko wymaga dalszych interpretacji.

Problem podjęty w niniejszym artykule dotyczy tego, czym powinny być rozwiązania instytucjonalne dotyczące etyki w przedsiębiorstwach. Ten normatywny wydzźwięk jest spowodowany dostrzeganym dysonansem pomiędzy postulatami wynikającymi z badań i doświadczeń zdobytych na polu etyki biznesu, a praktyką wdrażania „programów etycznych” w organizacjach – nader często fragmentaryczną i skupioną na doraźnych potrzebach. Celem artykułu jest zasygnalizowanie zależności, jaka występuje pomiędzy kształtem przyjmowanych rozwiązań instytucjonalnych (dotyczących etyki w firmie), a czynnikami determinującymi ich przyjmowanie. W kolejnych częściach artykułu teoretyczne założenia, które określają wzorce programów etycznych, zostaną skonfrontowane z motywacjami firm, które je implementują. Przeprowadzona zostanie też analiza możliwych motywacji. W artykule przyjęto założenie, że powód, dla którego wprowadza się programy etyczne, determinuje jego szczegółowe rozwiązania i wpływa na sprawność jego funkcjonowania.

Infrastruktura etyczna a program etyczny

Internetowy Słownik języka polskiego termin „instytucjonalizacja” tłumaczy jako proces przechodzenia od nieformalnych sposobów działania społecznego do uregulowanych form aktywności¹. Regulacja znaczy w tym przypadku nadanie czemuś konkretnej postaci w ramach obowiązujących form komunikacji i procedur postępowania. W literaturze przedmiotu funkcjonuje kilka pojęć dotyczących szeroko pojętej „rzeczywistości” etycznej w organizacjach i próbujących zebrać w całość różne jej składowe. Do najważniejszych należą *infrastruktura etyczna* i *program etyczny*.

¹ Słownik języka polskiego, <https://sjp.pl/instytucjonalizacja>.

Termin *infrastruktura etyczna* jest używany w dwóch znaczeniach. W szerszym odnosi się do całokształtu czynników kulturowych, instytucjonalnych, w wymiarze społecznym i organizacyjnym, które determinują etyczny charakter danej działalności. Tak właśnie pojęciem *infrastruktury* posłużył się Komitet Zarządzania Publicznego (PUMA) Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w raporcie z 1996 roku. Dotyczyło ono etycznych standardów w administracji publicznej i było próbą wskazania, jakie czynniki mają wpływ na postępowanie urzędników. Wskazano na trzy obszary: doradztwo (zaangażowanie kierownictwa politycznego poprzez deklaracje wartości, edukacja i szkolenia), zarządzanie (kształtowanie warunków pracy przez wyspecjalizowane jednostki, teoria i praktyki zarządzania), kontrolę (sprawozdawczość i skuteczne mechanizmy przeciwdziałania nadużyciom, transparentność i kontrola społeczna) [Bertok 2001: 53]. Jakkolwiek raport OECD ogniskował się na uwarunkowaniach etyki zawodowej urzędnika publicznego, to stał się przyczynkiem do całościowego podejścia do problemu praktykowania etycznych standardów w dowolnym aspekcie życia społecznego. W podobnym duchu terminem *infrastruktury etycznej* posługiwał się Wojciech Gasparski, pisząc o konieczności wypracowania niezbędnych ram prawnych i klimatu debaty publicznej pozwalającej na etyczne funkcjonowanie biznesu [Gasparski i in. 2002].

W węższym znaczeniu pojęcie *infrastruktury etycznej* odnoszone jest wyłącznie do obszaru konkretnej organizacji. Jest to więc, jak piszą E. Tenbrunsel i in., suma elementów formalnych i nieformalnych mających oparcie w określonym klimacie organizacyjnym (tabela 1).

Infrastruktura etyczna obejmuje więc formalne i nieformalne narzędzia, postawy i aktywności odnoszące się do procesów komunikowania oczekiwań dotyczących standardów etyki, nadzorowania tych standardów i wyciągania konsekwencji wobec osób, które je naruszają bądź których postępowanie zasługuje na nagrodę. Autorzy kładą szczególnie nacisk na tło opisanych aktywności, które

Tabela 1 Infrastruktura etyczna w organizacji

Systemy:	Elementy		Klimat organizacyjny
	Formalne	Nieformalne	
komunikacji	<ul style="list-style-type: none"> – kodeksy etyki; – kodeksy postępowania; – opublikowane misje firm; – oficjalnie zatwierdzone polityki; – programy szkoleniowe 	<ul style="list-style-type: none"> – nieoficjalne przekazy, które informują o standardach etycznych w organizacji; – „korytarzowe” rozmowy na temat etyki; – werbalne i niewerbalne komunikaty dotyczące zachowań i ocen moralnych 	klimat dla etyki – członkowie organizacji dzielą się swoim „postrzeganiem” wydarzeń, praktyk i procedur; zachowania etycznie „właściwe” są przez nich oczekiwane, wspierane i nagradzane;
nadzoru	<ul style="list-style-type: none"> – procedury wewnętrzne mające na celu monitorowanie i wykrywanie nieetycznych zachowań; – systemy ewaluacji; – procedury zgłaszania etycznych i nieetycznych działań, w tym „gorące linie” i rzecznicy etyki 	<ul style="list-style-type: none"> – nadzór realizowany poprzez relacje osobiste lub pozaorganizacyjne (np. media); – wewnętrzna sieć powiązań kierowana przez nieformalnych liderów 	klimat dla szacunku – przekonanie członków organizacji, że są w niej traktowaniu z należytą uwagą, atencją i poszanowaniem ich godności;
sankcji	<ul style="list-style-type: none"> – powiązanie etycznych lub nieetycznych zachowań z formalnymi procedurami nagradzania i karania, – np. powiązanie etycznych/nieetycznych zachowań z ocenami pracy, awansami, wynagrodzeniami, premiami 	<ul style="list-style-type: none"> – presja grupowa; – ostracyzm 	klimat dla sprawiedliwości proceduralnej – wspólne dla członków organizacji przekonanie, że są traktowani sprawiedliwie i zgodnie z przyjętymi standardami i procedurami

Opracowanie własne na podstawie: Tenbrunsel, Smith-Crowe, Umphress 2003.

definiują jako „klimat organizacyjny”. Rozumieją przez to atmosferę aprobaty istniejącego w organizacji porządku moralnego i przekonanie członków organizacji o słuszności stosowanych rozwiązań.

Innym i – jak się wydaje – powszechniej spotykanym w literaturze pojęciem jest *program etyczny*. Termin ten wydaje się znaczeniowo węższy niż termin *infrastruktura*. Nie obejmuje bowiem czynników nieformalnych. Zresztą samo słowo *program* znaczy tyle, co

plan założonych czynności; informacja o jakimś przedsięwzięciu². Jest to więc projekt w trakcie realizacji lub czekający na realizację. O ile treści formalne poddają się projektowaniu, o tyle zaprojektowanie systemu nieformalnego jest niemożliwe. Nacisk na elementy formalne jest poniekąd zrozumiały. Autorzy opisywanego rozróżnienia składowych *infrastruktury etycznej* definiują system formalny jako to, co jest udokumentowane i może zostać zweryfikowane przez niezależnego zewnętrznego obserwatora [Tenbrunsel et al. 2003: 288]. Idea niezależnego obserwatora (w praktyce gospodarczej będą to instytucje nadzoru i kontroli) wymusza stosowanie rozwiązań „namacalnych”, podporządkowanych rygorowi procedur audytowych.

Można przypuszczać, że termin *program etyczny* został spopularyzowany za sprawą amerykańskich wytycznych znanych jako *Federal Sentencing Guidelines for Organizations* (FSGO) z 1991 r. [Biegelman 2008: 165–217]. Dotyczą one zasad przeciwdziałania nieprawidłowościom w organizacjach i wskazują konieczność wprowadzania „programów etycznych i compliance” (*compliance and ethics programs*). Wytyczne te określają również wzorzec takiego programu rozpisany na „7 kroków”³:

1. Ustanowienie zasad, procedur i mechanizmów kontroli.
2. Zapewnienie skutecznego funkcjonowania systemu poprzez program nadzoru.
3. Staranność w delegowaniu uprawnień.
4. Komunikacja i kształcenie pracowników w zakresie polityki zgodności i standardów etycznych.
5. Monitorowanie i audyt systemu.
6. Konsekwentna promocja standardów etycznych i polityki przeciwdziałania nadużyciom.
7. Możliwość podjęcia działań zapobiegawczych.

² Słownik języka polskiego, <https://sjp.pwn.pl/sjp/program;2572576.html> [dostęp 8.02.2019].

³ Patrz: <https://www.ussc.gov/guidelines/2018-guidelines-manual/2018-chapter-8#NaN> [dostęp 14.02.2019].

Wytyczne te, wsparte szeregiem aktów prawnych zorientowanych na przeciwdziałanie nadużyciom, wywarły silny nacisk na firmy (USA), które masowo implementowały sugerowane rozwiązania. Problemem stała się jakość wdrażanych procesów.

Zdaniem Kapteina programy etyczne można zdefiniować jako formalne lub namacalne systemy kontroli organizacyjnej, zaprojektowane w celu stworzenia kultury etycznej, by powstrzymać nieetyczne postępowanie i promować postępowanie etyczne [Kaptein 2008]. Wzorcowy program etyczny powinny, jego zdaniem, cechować:

1. Jasność (*clarity*), czyli stopień, w jakim oczekiwania etyczne, takie jak wartości, normy i reguły są konkretne, zrozumiałe dla menedżerów i pracowników.

2. Spójność zarządzania (*consistency of management*), czyli stopień, w jakim zarząd i kierownictwo średniego szczebla działają zgodnie z oczekiwaniami etycznymi.

3. Spójność organów nadzoru (*consistency of supervisors*), czyli stopień, w jakim organy nadzorcze działają zgodnie z oczekiwaniami etycznymi.

4. Wykonalność (*feasibility*), czyli stopień, w jakim firma zapewnia wystarczającą ilość czasu, budżet, wyposażenie, informacje i uprawnienia dla kierownictwa i pracowników, aby mogli wypełniać swoje obowiązki.

5. Wsparcie (*supportability*), czyli stopień, w jakim organizacja stymuluje identyfikację i zaangażowanie w etyczne oczekiwania kierownictwa i pracowników.

6. Przejrzystość (*transparency*), czyli zakres etycznego i nieetycznego zachowania oraz jego konsekwencje dla tych, którzy mogą na nim działać.

7. Otwarta komunikacja (*discussability*), która definiowana jest jako stopień, w jakim menedżerowie i pracownicy mają możliwość poruszania i dyskusowania o kwestiach etycznych, takich jak dylematy etyczne i domniemane nieetyczne postępowanie.

8. Sankcjonowalność (*sanctionability*) określona jako stopień, w jakim menedżerowie i pracownicy wierzą, że nieetyczne postępowanie zostanie ukarane, a etyczne zachowanie zostanie nagrodzone, a także stopień, w jakim organizacja wyciąga wnioski z nieetycznego postępowania [Kaptein 2008: 3].

Określając cele programu etycznego, Kaptein nie bierze pod uwagę, że motywy stojące za wdrożeniami programów etycznych w firmach mogą, ale nie muszą, mieć na względzie moralnie wartościowych efektów. Można pokusić się o wskazanie szeregu argumentów na rzecz wdrażania programów etycznych, które opierają się na przesłankach natury prawnej, ekonomicznej lub dotyczących zarządzania. Oportunistyczne bądź konformistyczne motywacje nie powinny dyskredytować samego programu etycznego. Zwłaszcza że motywacje stojące za jego wprowadzeniem mają zazwyczaj charakter złożony. Na użytek niniejszego artykułu zestawione zostały różne typy motywacji. Tym, co je łączy, jest teleologiczny stosunek do programu etycznego (bądź wybranych jego elementów), który każe widzieć w nim narzędzie realizacji określonego celu.

Motywy wdrażania programów etycznych

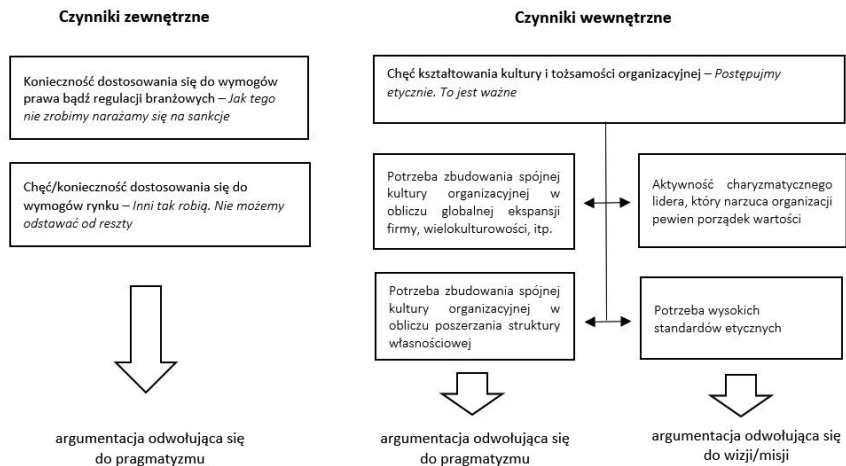
Program Etyczny organizacji można potraktować jako zadanie. Motywy stojące za wdrożeniami programów etycznych mogą być różne. Do najbardziej podstawowych można zaliczyć (rys. 1):

a) Konieczność dostosowania się do wymogów prawa bądź regulacji branżowych. Można to zobrazować stwierdzeniem: *Jak tego nie zrobimy, narażamy się na sankcje.*

b) Chęć/konieczność dostosowania się do wymogów rynku (oczekiwań partnerów biznesowych). Pokazuje to formuła: *Inni tak robią. Nie możemy odstawać od reszty.*

c) Chęć kształtowania kultury i tożsamości organizacyjnej, zgodnie z założeniem: *Postępujemy etycznie. To jest ważne.*

Dariusz Bąk, Programy etyczne jako przykład instytucjonalizacji etyki w firmach. Uwarunkowania i postulaty



Rysunek 1 Motywy wdrażania programów etycznych

Źródło: opracowanie własne.

Ad. a) Szereg rozwiązań prawnych mających na celu przeciwdziałanie nadużyciom to zjawisko wymuszone skandalami i aferami gospodarczymi. Jest wyrazem braku społecznej legitymizacji dla działań, które zostały ocenione jako naganne. Ten rodzaj dezaprobaty może przyjąć postać aktu prawnego (jako następstwo konkretnego zdarzenia lub dostrzeganej tendencji), który nakłada na firmy stosowne ograniczenia. Stefan Heissner [2015: 14–30] szczegółowo opisuje zależność pomiędzy aferami gospodarczymi, a kolejnymi aktami prawnymi narzucającymi firmom określone powinności dotyczące sprawozdawczości, zarządzania ryzykiem i dbałości o standardy etyczne. Sztandarowym przykładem jest tu skandal związany z firmą Lockheed (1976). Firmie udowodniono wielokrotne akty korupcyjne wobec wysokiego szczebla urzędników i polityków (m.in. Japonii, Włoch, Niemiec, Holandii)⁴. Bezpośrednią kon-

⁴ Patrz. <http://antykorupcja.gov.pl/ak/retrospekcje/retro/2947,L-jak-Lockheed.html> [dostęp 15.02.2019].

sekwencją raportu senackiej Podkomisji ds. Międzynarodowych Korporacji (USA), w którym ujawniono aferę, była amerykańska ustawa *Foreign Corrupt Practices Act* (FCPA) z 1977 roku. Ten akt prawny zakazuje firmom amerykańskim przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych pod groźbą znaczących sankcji finansowych. Przewiduje również odpowiedzialność cywilną (dodatkowe kary finansowe), wykluczenie z kontraktów rządowych, utratę przywilejów eksportowych. Nakazuje jednocześnie „monitorowanie zgodności”, tj. wprowadzenie procedur wewnętrznych zwiększających zakres transparentności. Związane z omawianą ustawą były też wspomniane już *Federal Sentencing Guidelines for Organizations* z 1991 roku, wskazujące na konkretne rozwiązania organizacyjne, które powinno się wprowadzić, by minimalizować ryzyko nadużyć. Innym przykładem jest ustawa Sarbanesa-Oxleya (2002), przyjęta w Stanach Zjednoczonych jako reakcja na głośne afery Enronu i WorldComu. W Wielkiej Brytanii standardy antykorupcyjne wyznacza *Bribery Act* (UKBA) z 2010 roku, a we Francji ustawa *Sapin 2*.

W Polsce podobne wymogi zostały wyartykułowane w dwóch projektach aktów prawnych: *Ustawie o jawności życia publicznego* oraz nowelizacji *Ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary...* Pierwszy z nich dość szczegółowo wskazuje na konieczność wdrożenia kodeksów etycznych/antykorupcyjnych, procedur wykonawczych, polityki szkoleniowej oraz kanałów ujawniania nadużyć. Drugi dokument stawia wymaganie należytej staranności w zabezpieczeniu organizacji przed nieprawidłowościami poprzez wprowadzenie stosownych procedur, określenie zakresów odpowiedzialności i wyznaczenie osoby/komórki nadzorującej przestrzeganie norm⁵. Na poziomie branżowym wymóg obligatoryjności dotyczy np. rekomendacji KNF dla instytucji finansowych (np. rekomendacje H, M) czy cyklicznego procesu Badania

⁵ Por. Art. 6 projektu *Ustawy o odpowiedzialności...* z dnia 21.12.2018, <http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/agent.xsp?symbol=RPL&Id=RM-10-190-18> [dostęp 17.01.2019].

i Oceny Nadzorczej (BION)⁶. Wymogi te dotyczą wewnętrznych systemów kontroli i zarządzania ryzykiem nieprawidłowości i są dedykowane instytucjom w oparciu o zasadę „przestrzegaj lub wyjaśnij” (*comply or explain*), która pozwala na dostosowanie ich do potrzeb organizacji. Niemniej pojawia się ryzyko oportunistycznego wyboru formalnej poprawności zamiast „ryzykowanego” składania wyjaśnień wobec instytucji nadzoru.

Ad. b) Dla podmiotów, na których nie spoczywa konieczność dostosowania się do obowiązku prawnego, ważne jest uwzględnienie wymogów, jakim podlegają ich partnerzy biznesowi. Wdrożenie strategii antykorupcyjnych lub szerszych programów etycznych może uwiarygodnić ich w oczach obecnych i przyszłych partnerów. Przy wyborze kontrahenta często kluczowe jest to, czy spełnia on określone standardy i czy potencjalna współpraca nie wygeneruje dodatkowych kosztów – w postaci konieczności dostosowania procedur wewnętrznych, lub nie narazi firmy na ryzyko zarzutów ze strony organów kontrolnych. Przykładowo firmy amerykańskie, będące pod rygorem FCPA wymagają od swoich europejskich partnerów stosowania adekwatnych rozwiązań. Jak piszą eksperci z firmy konsultingowej EY zarówno FCPA, jak i UKBA mają charakter eksterytorialny, czyli w odniesieniu do Polski regulacjom podlegają odpowiednio amerykańskie i brytyjskie firmy prowadzące działalność w Polsce, a także polskie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na ich terytoriach. W praktyce okazuje się, że czasem przedsiębiorstwa działające w Polsce muszą dostosować się do zagranicznych regulacji⁷.

Gros przedsiębiorstw jest też zrzeszonych w organizacjach branżowych, w których członkostwo nie jest konieczne, jednak przynosi określone korzyści poprzez pośrednie wpływanie na funkcjonowanie rynku lub możliwości lobbingu. Z reguły organizacje takie posia-

⁶ Por. https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/Informacje_dla_podmiotow_nadzorowanych [dostęp 29.01.2019].

⁷ Por. <https://www.blog.ey.pl/audytsledczy/fcpa-i-ukba-czyli-jak-poruszac-sie-w-swiecie-antykorupcyjnego-rygoru/> [dostęp 15.02.2019].

dają własne regulacje etyczne (często są to regulacje o charakterze międzynarodowym) i wymagają ich przestrzegania od firm członkowskich. Podporządkowanie się etycznym regulacjom branżowym wymusza na firmach przyjęcie lub dostosowanie własnych programów etycznych. Jest to o tyle istotne, że niedociągnięcia w tym zakresie są piętnowane. I tak np. Komisja Etyki przy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce rozpatruje rocznie od kilkunastu do dwudziestu kilku spraw, dysponując przy tym różnymi rodzajami sankcji, na czele z wykluczeniem z organizacji [Grabowski 2018: 52]. Z kolei Związek Pracodawców Innowacyjnych Firm Farmaceutycznych INFARMA bazuje na Kodeksie Dobrych Praktyk Przemysłu Farmaceutycznego oraz Kodeksie Przejrzystości. Naruszenie tych dokumentów skutkuje postępowaniem przed Sądem Dyscyplinarnym, który może zdecydować o skreśleniu z listy członków wraz z podaniem tego faktu do publicznej wiadomości [Kacprzyk, Dziomdziora 2018: 55].

Równocześnie nie sposób pominąć roli, jaką odwołanie do „etyki” odgrywa w kreowaniu wizerunku organizacji. Z perspektywy kształtowania relacji z klientami czy partnerami biznesowymi, sposób postrzegania organizacji wpływa na utrwalanie postaw lojalnościowych i zwiększa szanse na powtarzalność kontraktów. Termin „wizerunek” został w tym przypadku użyty dość prowokacyjnie – aby uwypuklić marketingowy wymiar tego, w jaki sposób firma prezentuje się otoczeniu. T. J. Dąbrowski wskazuje na pokrewną wizerunkowi wartość, tzn. *legitymację społeczną* i znacznie istotniejszą *reputację*. Zdaniem tego autora legitymację społeczną uzyskuje się w sposób konformistyczny poprzez dopasowanie się do istniejących wzorców. Inaczej rzecz się ma z reputacją, która ma charakter hierarchiczny (od najniższej do najwyższej ocenianych). Jest ona uwarunkowana obecnością podmiotu (przedsiębiorstwa), ewaluatorów (grupy interesariuszy) i podmiotów konkurencyjnych (będących punktem odniesienia) [Dąbrowski 2016: 125–131].

Ad. c) Świadome i celowe kreowanie kultury etycznej w firmie to przykład samoregulacji, motywowanej nie tyle okolicznościami

zewnątrznymi, ile potrzebą budowania kultury organizacyjnej opartej na wartościach. W tym przypadku również można mówić o zróżnicowaniu motywacji. Do przykładowych można zaliczyć:

- potrzebę ukonstytuowania aksjologicznie spójnej kultury organizacyjnej w obliczu globalnej ekspansji firmy, wielokulturowości, itp. [Kozłowski 2004];
- potrzebę ukonstytuowania aksjologicznie spójnej kultury organizacyjnej w obliczu poszerzania struktury własnościowej [Rutka, Czerska 2008: 63–71];
- aktywność charyzmatycznego lidera, który narzuca organizacji pewien porządek aksjologiczny;
- potrzebę wysokich standardów etycznych.

Większość wskazanych motywacji, wyłączając dwa ostatnie punkty w adnotacji c, ma charakter pragmatyczny. Od tego modelu odstaje program etyczny będący wynikiem aktywności charyzmatycznego lidera, w tym przypadku bowiem to wizja i pozycja lidera wyznaczają kierunek rozwoju i kształt przyjmowanych rozwiązań. Charyzma przywódcy determinuje styl zarządzania i bezpośrednio określa kulturę organizacyjną, w tym standardy etyczne. W książce-wywiadzie z Konosuke Matsushitą (założycielem koncernu Matsushita Corp. – twórcy marki Panasonic) zreferowane zostały motywacje wspomnianego lidera: „Próbowałem sformułować własną ideę, próbowałem określić warunki, które uważałem za niezbędne, by móc zatrudniać innych [...] Takie zasady wspomagają przede wszystkim ciebie samego, bo wtedy możesz polegać na sobie jako menedżerze i na człowieku zaangażowanym w swój biznes. Takie zasady stają się źródłem twojej siły umysłowej i duchowej. W moim przypadku służyły mi one nie tylko za moralne wsparcie, ale zostały również przetworzone w zasady, które inspirowały moich pracowników [Zarządzanie z pasją..., 2004: 45].

Immanentną cechą tego rodzaju inspiracji jest subiektywizm. Wprowadzane rozwiązania są w mniejszym stopniu odpowiedzią na bieżące potrzeby, w większym zaś wydają się odbiciem osobowości lidera, jego poglądów czy filozofii życiowej. Z tego też powodu nie

poddają się systematycznej krytyce. Problem ten podjął A.K. Koźmiński, stosując do charakterystyki etycznego przywództwa metaforę „spektaklu” i „aktora”.

Spektakl jest autentyczny i porywający, gdy sam przywódca jest nie tylko aktorem, ale także autorem scenariusza i reżyserem. Przywództwo w ogromnej mierze jest efektem auto-kreacji, która może być mniej lub bardziej udana. Zdarzają się spektakle przygotowywane „na zlecenie” przez różnego rodzaju doradców i ekspertów. Wówczas może się okazać, że „rola przerosła aktora” i spektakl nie budzi u nikogo autentycznych emocji: dominują podejrzenia o sztuczność, reżyserię, hipokryzję. [...] Etyczna wrażliwość i etyczna autorefleksja przywódców są i pozostaną tajemnicą. Aktorzy, zwłaszcza dobrzy aktorzy, rzadko i niepełnie wyrażają siebie swoją grą. Sami przywódcy chętnie eksponują szlachetne pobudki swoich działań i własną wrażliwość. Sukces umacnia takie wrażenia, kłęska sprzyja „demaskacji” niecných pobudek [Koźmiński 2014: 67, 68].

Drugim wyjątkiem jest wdrażanie programu etycznego bez jednoznacznie pragmatycznej motywacji, natomiast wynikające z przekonania o niezbędności etycznych standardów w miejscu pracy i etycznego „uprawiania” biznesu. Jest to opcja, która otwiera szereg nowych możliwości i pozwala optymalnie wykorzystywać różne narzędzia, stosownie do bieżącego stanu organizacji i wyzwań, jakie przed nią stoją.

Program etyczny w firmie jest traktowany w tym przypadku dynamicznie, tj. dostrzega się w nim proces kształtowania kultury organizacyjnej, która, będąc wypadkową wielu zmiennych czynników, nie daje się zamknąć w jednym, statycznym schemacie. W literaturze podkreśla się, że „wraz ze wzrostem niedookreśloności uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych przedsiębiorstwa powinna rosnać elastyczność reguł, zasad i procedur działania”, opierając się na „opisach postaw organizacji wobec otaczającej ją rzeczywistości” [Jankowska-Mihułowicz 2011].

Program etyczny ujęty jako proces może mieć charakter:

a) akcydentalny – w tym ujęciu zmiany w kształcie programu etycznego odzwierciedlają zmiany w układzie odniesienia, jakim może być sytuacja rynkowa, zmiana preferencji społecznych, przewartościowanie lub redefiniowanie wartości. Program etyczny pozostaje w tym przypadku w ciągłej interakcji z otoczeniem społecznym, dostosowując się do zmian i odpowiadając na nie.

b) teleologiczny – w tym ujęciu program etyczny jest celowym projektem kreowania dojrzałości moralnej zarówno w odniesieniu do aktywności zawodowej pracowników, jak i dojrzałości moralnej firmy jako odpowiedzialnego podmiotu życia społecznego.

Konkluzje: program etyczny jako element kształtowania infrastruktury etycznej

Pragmatyczne podejście do projektowania *programu etycznego* organizacji ma niewątpliwe zalety związane z możliwością obiektywnej oceny wprowadzanych rozwiązań. Ma również wady. Jest z pewnością wystarczającą przesłanką, by stwierdzić, że ostateczny kształt programu etycznego będzie wypadkową takich czynników jak: cel, któremu program ma służyć oraz środków, jakie organizacja może wydatkować na jego realizację. Można również domniemywać, że z powodu prymatu reżimu budżetowego będzie to próba osiągnięcia zadowalającego efektu przy jak najniższych nakładach. Sam proces wdrażania *programów etycznych*, pamiętając o ścisłym powiązaniu z przyjętymi celami i możliwościami ich finansowania, musi z konieczności przyjąć formę instytucjonalną, tj. ujętą przez pryzmat określonych polityk bądź procedur. Nieuchronną konsekwencją jest tym samym segmentyzacja, w której *program etyczny* staje się sumą modułów odnoszących się do wybranych zagadnień/problemów. Może to przyjąć postać luźno powiązanych dokumentów np.: kodeks etyki, procedura przeciwmobbingowa, regulamin przyjmowania/wręczania upominków, procedura zgłaszania nadużyć, itp. i będących w gestii różnych działów tej samej organizacji.

W literaturze podkreśla się, że wpływ typowych elementów programu etycznego – takich jak korporacyjne kodeksy etyczne – na postawy moralne pracowników, wydaje się minimalny. Inaczej rzecz się ma, jeżeli te mechanizmy będą powiązane z nieformalnymi, opartymi na kulturze i przywództwie procesami na rzecz etycznego zachowania (troskę o pracowników i uczciwość organizacyjną). Dostrzeganie przez pracowników ogólnej organizacyjnej sprawiedliwości i odgórnjej chęci przestrzegania formalnych programów etycznych sprawia, że nieetyczne zachowania są ograniczane, a pracownicy są bardziej skłonni zgłaszać problemy zarządowi [Treviño, Weaver, Reynolds 2006: 970–971]. Wnioski takie korespondują z postulatami formułowanymi przez Tenbrunsel i współpracowników. Omawiani autorzy wskazują na komplementarny charakter wdrażanych mechanizmów, dotyczących kultury etycznej firmy i przestrzegają przed brakiem konsekwencji w ich wdrażaniu bądź działaniami fragmentarycznymi.

Czy organizacje powinny opracowywać kodeksy postępowania, powoływać działy zajmujące się etyką i opracowywać programy szkoleniowe? Oczywiście tak. Czy to wystarczy? Oczywiście nie. Konieczna jest również analiza nieformalnych systemów i klimatu organizacyjnego. Takie postępowanie wymaga zrozumienia takich elementów, jak „prawdziwa” rozmowa, która odbywa się między współpracownikami, a także mechanizmy narzucające określone zachowania nieformalne oraz zakres, w jakim atmosfera firmy i normy organizacyjne kładą nacisk (lub nie) na etykę, szacunek i sprawiedliwość. Być może jedną z najgorszych rzeczy, które mogą się wydarzyć jest to, że organizacja ma problemy z działaniem systemu, który nie posiada wystarczającego wsparcia. Być może jeszcze gorzej jest zainicjować program etyczny tylko po to, aby go porzucić lub zmniejszyć jego znaczenie w późniejszym czasie, ponieważ uwaga przenosi się gdzie indziej. Takie nietrafione lub osłabione wysiłki mogą wysłać sygnał, że kwestie etyczne są w rzeczywistości nieważne, co powoduje zwiększanie, a nie zmniejszanie nieetycznych zachowań [Tenbrunsel, Smith-Crowe, Umphress 2003: 304].

Postulaty te wydają się o tyle słuszne, że w odróżnieniu od większości systemów zarządzania, zarządzanie standardami etycznymi jest mocno skojarzone z indywidualnymi przekonaniem i postawami moralnymi – intuicyjnym oczekiwaniem godnego traktowania, sprawiedliwego (adekwatnego do sytuacji) osądu, w którym dobro jest nagradzane a zło karane. Takie spontaniczne i nie do końca uświadamiane potrzeby definiujące wspólną przestrzeń moralną wymykają się spod rygoru procesu instytucjonalizacji. Nie zmienia to faktu, że współtworzą kulturę organizacyjną i są punktem odniesienia przy weryfikacji skuteczności każdego sformalizowanego programu etycznego.

BIBLIOGRAFIA

- Bertók J. 2001. *Promowanie postawy etycznej w służbie publicznej – doświadczenia państw OECD*, „Służba Cywilna”, wiosna-lato, 2.
- Biegelman M. T. 2008. *Building a World-Class Compliance Program. Best Practices and Strategies for Success*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Colle de S., Werhane P. H. 2008. *Moral Motivation Across Ethical Theories: What Can We Learn for Designing Corporate Ethics Programs?*, „Journal of Business Ethics”, 81: 751–764.
- Dąbrowski T. J. 2016. *Kształtowanie reputacji banku komercyjnego. Podejście symboliczne i sub-stancjalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Federal Sentencing Guidelines for Organizations*, Chapter 8, Part B, Effective Compliance and Ethics Programs, <https://www.ussc.gov/guidelines/2018-guidelines-manual/2018-chapter-8#NaN> [dostęp 14.02.2019].
- Gasparski W., Lewicka-Strzałecka A., Rok B., Szulczewski G. 2002. *Etyka biznesu w zastosowaniach praktycznych*, Warszawa.
- Grabowski K. 2018. *Możliwości sankcji dla firm postępujących nieetycznie*, [w:] R. Sroka (red.), *Organizacje branżowe a etyka biznesu*, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Warszawa.
- Heissner S. 2015. *Managing Business Integrity. Prevent, Detect, and Investigate White-collar Crime and Corruption*, Springer.
- Jankowska-Mihułowicz M. 2011. *Kształtowanie organizacji wielokulturowej – strategie behawioralne*, „Problemy Zarządzania”, 9, 4 (34): 61–74.
- Kacprzyk A., Dziomdziora M. 2018. *System zgłaszania naruszeń w ramach struktur organizacji branżowej – Sąd Dyscyplinarny INFARMY*, [w:] R. Sroka (red.), *Organizacje branżowe a etyka biznesu*, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Warszawa.
- Kaptein M. 2008. *Ethics Programs and Ethical Cultures: A Next Step in Unraveling their Multi-Faceted Relationship*, Erasmus Research Institute of Management.

- Koźmiński A. K. 2004. *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Koźmiński A. K. 2014. *Tajemnice przywództwa*, [w:] Kuraszko I. (red.), *Etyka przywództwa*, Difin, Warszawa.
- Rutka R., Czerska M. 2008. *Wpływ kultury kraju pochodzenia dominującego kapitału na kulturę organizacji działającej w Polsce*, [w:] P. Wachowiak (red.) *Kulturowe i kadrowe problemy internacjonalizacji przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Tenbrunsel A. E., Smith-Crowe K., Umphress E. E. 2003. *Building Houses on Rocks: The Role of the Ethical Infrastructure in Organizations*, „Social Justice Research”, 16 (3), September.
- Treviño L. K., Weaver G. R., Reynolds S. J. 2006. *Behavioral Ethics in Organizations: A Review*, „Journal of Management”, 32 (6), December: 951–990.
- Zarządzanie z pasją, czyli rozmowy z Konosuke Matsushitą....* 2004. przeł. W. R. Pawlak, Wydawnictwo Forum, Warszawa–Poznań.

Projekt Ustawy o odpowiedzialności... z dnia 21.12.2018, <http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/agent.xsp?symbol=RPL&Id=RM-10-190-18> [dostęp 17.01.2019].

Słownik języka polskiego, <https://sjp.pwn.pl/sjp>.

<https://www.blog.ey.pl/audytsledczy/fcpa-i-ukba-czyli-jak-poruszac-sie-w-swiecie-antykorupcyjnego-rygoru/> [dostęp 15.02.2019].

https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/Informacje_dla_podmiotow_nadzorowanych [dostęp 29.01.2019].

<http://antykorupcja.gov.pl/ak/retrospekcje/retro/2947,L-jak-Lockheed.html> [dostęp 15.02.2019].

Summary

Ethical programs as an example of the institutionalization of ethics in companies. Conditions and postulates

The subject of the article is a reflection on the phenomenon of the institutionalization of ethics in organizations. This process takes various forms, the most popular of which are ethical programs of companies. The aim of the article is to confront theoretical assumptions that define patterns of ethical programs with motivations of companies that implement them. An analysis of possible motivations was carried out. The assumption was made that the reason for introducing ethical programs determines its detailed solutions and affects the efficiency of its functioning.

Keywords: ethics, ethical program, motivations

Zachowania proekologiczne studentów polskich uczelni

Ariadna Ciążela

Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie
ariadnaciazela@gmail.com

Celem artykułu jest prezentacja wyników badania dotyczącego zachowań studentów na rzecz ochrony środowiska naturalnego. Badanie przeprowadzono w 2016 roku na grupie 624 osób, studentów różnych kierunków i uczelni w Polsce. Stosunkowo częste wśród studentów okazały się zachowania o charakterze codziennym, takie jak dwustronne kserowanie i drukowanie, używanie żarówek energooszczędnych oraz używanie toreb wielorazowego użytku. Nie wiele osób angażuje się w działania o charakterze bardziej zaawansowanym, jak kupowanie produktów ekologicznych czy

działalność w organizacjach ekologicznych. Badanie wykazało niewielkie różnice w zachowaniach proekologicznych pomiędzy płciami oraz jedynie niewielkie związki pomiędzy codziennymi proekologicznymi zachowaniami oraz udziałem w zorganizowanych akcjach proekologicznych.

Słowa kluczowe: środowisko naturalne, ekologia, ochrona środowiska, świadomość ekologiczna, proekologiczne zachowania

Wstęp

W Polsce świadomość ekologiczna i zachowania chroniące środowisko naturalne są przedmiotem badań od lat 80. XX wieku. Wówczas rozpoczęto badania nad stanem środowiska i stosunkiem do niego, a kluczowe dla nich znaczenie miała katastrofa reaktora w elektrowni atomowej w Czarnobylu. Zdaniem autorów podejmujących problem świadomości ekologicznej i proekologicznych zachowań, systematyczne badania w tym zakresie w Polsce rozpoczęły się od roku 1990 [Dziamski, Nowosielski 2013].

Badania dotychczas przeprowadzone dotyczyły świadomości ekologicznej, a więc świadomości społecznej odniesionej do środowiska przyrodniczego [Walosik 2013] oraz zachowań na rzecz ochrony środowiska ogółu społeczeństwa bądź wybranych grup społecznych lub zawodowych. Badania prowadzone przez CBOS na ogólnopolskiej próbie 1000 osób w latach 1992–2000 ukazywały obraz niskiego poziomu świadomości ekologicznej, brak zainteresowania środowiskiem i wiary w skuteczność ewentualnych działań na jego rzecz, wynikającej również z braku chęci zmiany przyzwyczajeń [m.in. Burger 2000; Strumińska-Kutra 2012]. Badania CBOS-u w latach 2000–2012 pokazały pewne zmiany stosunku do środowiska [Szczepańska 2008; Wądołowska 2011]. Osoby badane starały się zwiększać ograniczenie zużycia energii elektrycznej, wody i gazu. Wzrósł odsetek osób unikających kupowania produktów szkodliwych dla środowiska. Na przestrzeni lat 2000–2008 zmniejszyła się jednak, niestety, liczba osób zainteresowanych zaangażowaniem się w działalność organizacji ekologicznych, podpisaniem petycji mającej na celu ochronę środowiska czy kontaktem z instytucjami odpowiedzialnymi za ochronę. W 2008 roku 67% badanych twierdziło, że używa energooszczędnego sprzętu (w roku 2011 – 80%), 62% osób używa energooszczędnych żarówek (w 2011 – 75%), 60% wyłącza telewizor lub radio z prądu, gdy nie używa sprzętu (w 2011 – 65%). 55% badanych segreguje śmieci (w 2011 r. – 83%), a 48% używa toreb wielorazowego użytku i stara się nie brać w sklepie toreb plastikowych (w roku 2011 – 83%).

Od 2011 r. prowadzone są również, na zlecenie Ministerstwa Środowiska, badania trackingowe na ogólnopolskiej grupie około 1000 Polaków. Z analizy badań prowadzonych w latach 2011–2014 [Kachaniak i in. 2014] wynika, że nastąpił powolny wzrost świadomości ekologicznej. Z badań z 2018 r. [Szatanowska i in. 2018] wynika jednak, że zachowania chroniące środowisko nie są wśród Polaków zbyt popularne. Polacy używają toreb wielokrotnego użytku i starają się unikać opakowań jednorazowych. Jednak oznakowań ekologicznych raczej nie rozpoznają. Znany jest jedynie *recy-*

kling i znak EKO. Polacy starają się ograniczać zużycie wody, oszczędzać energię i korzystać z komunikacji miejskiej i rowerów. Jednak tylko 20% badanych skłonnych byłoby wydać własne środki na energię nieuciążliwą dla środowiska.

Grupy osób badanych bywały również dobierane celowo. Kryterium mógł być rejon zamieszkania, np. ekologicznie zagrożony, jak Górny Śląsk czy teren chroniony. Badano społeczności lokalne [Tuszyńska 2008], nauczycieli [Domka 1998], młodzież gimnazjalną i licealną [m.in. Frątczak 1995; Kuzior 2005]. Grupą badaną byli konsumenci i menedżerowie. Z przeprowadzonych badań wynikała zarówno niezbyt wysoka świadomość ekologiczna, jak i dosyć ambiwalentne postawy wobec środowiska.

O pewnej marginalizacji problematyki ochrony środowiska naturalnego świadczy również badanie przeprowadzone w 2012 r. przez autorkę niniejszego artykułu z udziałem 300 studentów różnych warszawskich uczelni. Badanie zawierało pytania dotyczące postrzegania różnego rodzaju instytucji i inicjatyw prospołecznych (m.in. pomocy dla ofiar klęski żywiołowej, ośrodka terapii uzależnień, budowy elektrowni wiatrowej) oraz gotowości udzielenia wsparcia finansowego na te cele. Badanie wykazało niskie poparcie dla inicjatyw związanych z ochroną środowiska. Inicjatywy związane z ochroną środowiska uzyskały w badaniu poparcie porównywalne lub nawet niższe niż osoby najprawdopodobniej odpowiedzialne za własną trudną sytuację, jak np. osoby uzależnione od substancji psychoaktywnych czy motocykliści po wypadkach [Ciążela 2014].

Studenci to ludzie, którzy, ukończywszy studia, stają się grupą najlepiej wykształconych pracowników w społeczeństwie. Stanowią grupę badawczą, której poglądy i zachowania zapowiadają najbliższą przyszłość społeczeństwa, w którym finalizują swoją edukację. Pierwsze w Polsce badania świadomości ekologicznej studentów przeprowadzone zostały w latach 1988–1992 pod kierunkiem Danuty Cichy. Przeprowadzono je w ramach prac magisterskich na grupie 2966 osób. Studenci stanowili 12% grupy badawczej [Cichy 1993].

W 1996 r. przeprowadzono badanie na 550 studentach Akademii Rolniczo-Technicznej i Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Olsztynie. Na środowisko studenci spoglądali lokalnie, a najbardziej zanieczyszczona była według nich woda [Szulborski 2001].

W roku 2000 Ryszard Kulik przedstawił badania pilotażowe postaw studentów pedagogiki i psychologii UŚ wobec środowiska naturalnego na grupie 94 osób. Osoby badane deklarowały pozytywną postawę wobec środowiska nakierowaną na wartości biocentryczne. Z badania wynikał stosunkowo wysoki poziom świadomości kryzysu ekologicznego i jego wpływu na ich życie. Gotowość studentów do zachowań środowiskowych okazała się jednak niezbyt duża. Tylko 38% badanych wykazywało zdecydowaną gotowość do działań prośrodowiskowych [Kulik 2000].

Kolejne badania dotyczące poglądów i postaw studentów wobec środowiska naturalnego to badania przeprowadzone na grupie 286 studentów Akademii Podlaskiej, Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Siedlcach oraz Wyższej Szkoły Agrobiznesu w Łomży [Kowalski i in. 2007]. Pytano o to, z czego studenci zrezygnowaliby lub co ograniczyliby biorąc pod uwagę dobro środowiska naturalnego. Studenci zrezygnowaliby z foliowych reklamówek, a następnie z napojów w plastikowych butelkach. Ograniczyliby korzystanie z samochodu, jak też zużycie wody, detergentów, dezodorantów w areozolu oraz zużycie energii elektrycznej.

W 2010 roku przeprowadzono badanie świadomości ekologicznej i postaw prośrodowiskowych 240 studentów Wyższej Szkoły Biznesu i Nauk o Zdrowiu w Łodzi [Bednarek-Gejo i in. 2012]. Badania wykazały stosunkowo wysoką świadomość ekologiczną, ale zróżnicowaną doświadczeniem związanym z miejscem urodzenia i zamieszkania. Porównywalną wiedzę osoby badane wykazały się jedynie w zakresie efektu cieplarnianego. Studenci twierdzili, że oszczędzają wodę i prąd oraz segregują śmieci. Studenci pochodzący ze wsi bardziej oszczędzali wodę, a studenci z miasta – prąd. Większą wiedzę w zakresie segregacji śmieci oraz wyboru proekologicznych opakowań w ramach zakupów wykazali studenci z miasta.

O działania na rzecz realizacji zrównoważonego rozwoju, w tym ochrony środowiska pytano również grupę 65 studentów biologii Uniwersytetu w Białymstoku [Stankiewicz 2010]. Studentów pytano o ich decyzje i działania na rzecz zrównoważonego rozwoju, jakie przewidują skutki podjętych decyzji i działań, jakim wartościom i celom będą służyć ich działania, jakie aspekty zrównoważonego rozwoju będą swoimi działaniami realizować. Studenci na pierwszym miejscu stawiali podnoszenie jakości swojego życia, a następnie postępowanie proekologiczne oraz prospołeczne, takie jak podnoszenie własnej świadomości ekologicznej oraz udział w akcjach takich jak „Sprzątanie świata”.

W roku akademickim 2013/2014 oraz 2014/2015 przeprowadzono badania ankietowe na grupie 198 studentów różnych kierunków Wydziału Inżynierii Mechanicznej i Informatyki Politechniki Częstochowskiej [Moryń-Kucharczyk 2016]. Studenci wykazali się większą wiedzą niż osoby badane w latach 2011–2014 na zlecenia MŚ. Studenci deklarowali też większą gotowość ponoszenia kosztów na rzecz ochrony środowiska. Zdaniem autorki badań, wiedza studentów była jednak bardziej deklaratorywna niż rzeczywista.

W roku 2017 r., 40-osobowy interdyscyplinarny zespół badawczy w Kolegium Jagiellońskim-Toruńskiej Szkole Wyższej, realizując projekt „Współczesne problemy ekologiczne świata”, przeprowadził badania ankietowe wśród studentów 18 szkół wyższych w Polsce, w większości szkół niepublicznych. Celem badania była analiza świadomości ekologicznej studentów, ale w istocie można było poznać zachowania studentów. Zadano 5 pytań: o segregację śmieci, używanie energooszczędnych żarówek, kupowanie żywności ekologicznej, używanie toreb na zakupy oraz zachowanie wobec przeterminowanych leków/zużytego sprzętu AGD/zużytych baterii. Szóste pytanie dotyczyło rozpoznawania symboli umieszczonych na produktach. Na powyższe pytania odpowiedziało 2624 studentek i studentów, w większości studiujących niestacjonarnie. Z badania wynikało, że łącznie 77% osób badanych segreguje śmieci, w tym 55% osób segreguje śmieci, mając świadomość, że jest to

zachowanie proekologiczne. Jednak 23% studentów nie segreguje wcale. 98% używa żarówek energooszczędnych, ale z przyczyn finansowych. 53% kupuje żywność ekologiczną. Kupowanie żywności ekologicznej wynika jednak ze względów zdrowotnych, a nie prośrodowiskowych. 68,5% studentów używa toreb wielokrotnego użytku. Jednak tylko 31% systematycznie odnosi niebezpieczne śmieci do odpowiednich punktów. Symbole na produktach lepiej rozpoznają kobiety niż mężczyźni [Redo 2017].

Wyniki przytoczonych wybranych badań dotyczących stosunku do środowiska naturalnego – zachowań proekologicznych Polaków, w tym polskich studentów, nie sposób uznać za zadowalające.

Badania przeprowadzone przez autorkę i prezentowane w niniejszym artykule miały na celu weryfikację empiryczną zachowań proekologicznych (ich form, popularności, częstości) studentów reprezentujących różne ośrodki akademickie, różne wydziały i różne kierunki studiów. Na realizację tego celu złożyło się poszukiwanie odpowiedzi na następujące pytania badawcze: Jaka jest hierarchia studenckich standardów ekologicznych?, Czy i jak są wzajemnie powiązane, czyli jaka jest struktura behawioralnego komponentu postaw ekologicznych studentów?, Jakie są ich determinanty?, Czy jest nią kierunek studiów, czy płeć?, Czy osoby decydujące się na członkostwo w organizacjach ekologicznych podejmują również na co dzień więcej zachowań na rzecz ochrony środowiska?, Czy znajomość oznaczeń produktów ekologicznych wiąże się z częstością zachowań proekologicznych? Eksperymentalnie sprawdzono również poziom gotowości badanych osób do udziału w wolontariacie na rzecz środowiska.

Badania

Prezentowane w artykule badanie było częścią większego projektu badawczego. Poza częścią dotyczącą podejmowania zachowań proekologicznych badanie składało się również z części dotyczącej wiedzy uczestników na temat stanu środowiska naturalnego oraz przy-

czyn i konsekwencji jego zanieczyszczenia, a także z części dotyczącej przekonań na temat środowiska naturalnego. Badanie zostało przeprowadzone w 2016 r., czyli przed ogłoszeniem w Polsce alarmu smogowego, zanim problem ten stał się nagłaśnianym w mediach tematem.

Osoby badane

W badaniu wzięły udział 624 osoby w wieku 20–25 lat (389 kobiet, 235 mężczyzn). Grupa została dobrana tak, by zawierała studentów różnorodnych kierunków i wydziałów. Badanie zostało przeprowadzone w Warszawie na Uniwersytecie Warszawskim, Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Politechnice Warszawskiej, Szkole Głównej Handlowej, Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Akademii Obrony Narodowej (obecnie ASW) i Akademii Wychowania Fizycznego. W innych miastach w badaniu udział wzięli studenci Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Politechniki Śląskiej w Gliwicach. Skład grupy osób badanych z podziałem na kierunków przedstawia tabela 1.

Tabela 1 Osoby badane – podział wg. kierunków studiów

Kierunki	Liczba osób
Ścisłe i przyrodnicze: Informatyka i ekonometria, Technologia chemiczna, Biologia, Ochrona środowiska, Biotechnologia	206
Humanistyczne i społeczne: Doradztwo filozoficzne i coaching, Historia, Kognitywistyka, Socjologia Prawo, Stosunki międzynarodowe, Pedagogika, Ekonomia, Finanse i bankowość, Bezpieczeństwo narodowe	376
Sportowe: Wychowanie fizyczne, Terapia zajęciowa	42

Narzędzia

W badaniu wykorzystany został kwestionariusz autorstwa własnego, składający się z 23 pytań dotyczących podejmowania różnego rodzaju zachowań na rzecz środowiska naturalnego.

14 pytań dotyczyło zachowań o charakterze indywidualnym, m.in. kserowania i drukowania dwustronnego, używania żarówek energooszczędnych i toreb wielorazowego użytku, kupowania produktów ekologicznych. Respondenci odpowiadali w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało „zazwyczaj nie”, a 5 „zazwyczaj tak”. W kwestionariuszu znalazła się również odpowiedź „nie mam wyboru”, którą respondent powinien zaznaczyć w przypadku, gdy zazwyczaj nie ma możliwości wyboru pomiędzy różnymi zachowaniami, ponieważ np. w jego łazience znajduje się tylko prysznic, nie ma więc na co dzień wyboru pomiędzy braniem prysznica a kąpielą w wannie, czy też nie ma na co dzień możliwości kupowania danego rodzaju produktów, ponieważ nie są dostępne w sklepach, w których zwykle robi zakupy.

Tabela 2 Zachowania o charakterze indywidualnym – pytania

Pytanie
1. Czy kserujesz dwustronnie?
2. Czy drukujesz dwustronnie?
3. Czy częściej używasz prysznica niż wanny?
4. Czy gasisz światło wychodząc z pomieszczenia, w którym byłeś/eś sam?
5. Czy urządzenia takie jak komputer, telewizor itp. wyłączasz nie tylko wyłącznikiem, ale również wyjmujesz wtyczkę z gniazdka?
6. Czy używasz żarówek energooszczędnych?
7. Czy częściej jeździsz komunikacją zbiorową lub rowerem niż samochodem?
8. Czy segregujesz śmieci?
9. Czy używasz toreb wielorazowego użytku?
10. Czy kupujesz ekologiczne produkty spożywcze?
11. Czy kupujesz produkty przyjazne dla środowiska, takie jak m.in. szare koperty pochodzące z recyklingu, nielakierowane ołówki itp.?

12. Czy kupujesz produkty w opakowaniach ekologicznych, które szybko się rozkładają (torby papierowe itp.)?
13. Czy kupujesz produkty w opakowaniach wielokrotnego użytku?
14. Czy czytasz o sposobach ochrony środowiska?

7 pytań dotyczyło zachowań o charakterze zorganizowanym, takich jak m.in. udział w akcjach proekologicznych czy też podpisanie się pod petycją proekologiczną. Uczestnicy odpowiadali w 3-stopniowej skali: „tak, kilka razy”, „tak, raz” oraz „nie, nigdy”. Czwartą możliwością stanowiła odpowiedź „nie miałam/em możliwości”. Pod tabelą z pytaniami o podejmowanie działań o charakterze zorganizowanym znalazło się również pytanie, czy respondent jest lub był członkiem organizacji ekologicznej.

Tabela 3 Zachowania o charakterze zorganizowanym – pytania¹

Pytanie	
15.	Czy w ciągu ostatnich 5 lat uczestniczyłeś/ęś w akcji „Sprzątanie świata”?
16.	Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/ęś datek pieniężny na cel proekologiczny?
17.	Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/ęś na cel proekologiczny sumę większą niż 10 zł?
18.	Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/ęś 1% podatku na cel proekologiczny?
20.	Czy kiedykolwiek podpisałeś/ęś się pod petycją proekologiczną?
21.	Czy kiedykolwiek zbierałeś/ęś podpisy pod petycją proekologiczną?
22.	Czy kiedykolwiek uczestniczyłeś/ęś w jakiejś akcji proekologicznej?

Kwestionariusz zamykały pytania dotyczące członkostwa w organizacji ekologicznej oraz znajomości oznaczeń produktów przyjaznych dla środowiska. W przypadku pytania o członkostwo w organizacji zamiast odpowiedzi „tak, raz” lub „tak, kilka razy” do wyboru były odpowiedzi „tak, przez długi czas” oraz „tak, ale krótko”. W kwestii znajomości oznaczeń produktów ekologicznych

¹ Pytanie 19 zostało pominięte w analizie, ponieważ nie dotyczyło bezpośrednio ochrony środowiska. Miało ono na celu sprawdzenie, czy uczestnik podpisał w swoim życiu jakąkolwiek petycję.

respondent miał możliwość odpowiedzi, że zna 1–2 oznaczenia, 3–4 oznaczenia, więcej niż 5 oznaczeń lub że żadnych oznaczeń takich produktów nie zna.

Wyniki

Hierarchia zachowań proekologicznych

Zestawienie odpowiedzi uczestników dotyczące podejmowania zachowań o charakterze indywidualnym przedstawia tabela 4.

Tabela 4 Podejmowanie zachowań ekologicznych o charakterze indywidualnym (w procentach)

	Zazwyczaj nie 1	Często nie 2	Raz tak, raz inaczej 3	Często tak 4	Zazwyczaj tak 5	Nie mam wyboru	M	SD
Czy kserujesz dwustronnie?	14,3	9,9	24,2	13	36,4	2,2	3,48	1,44
Czy drukujesz dwustronnie?	15,9	22,2	21,2	14,7	35,6	1,4	3,44	1,47
Czy częściej używasz prysznicza niż wanny?	16,7	4,5	9	11,2	44,9	13,8	3,73	1,58
Czy gasisz światło wychodząc z pomieszczenia, w którym byłeś/eś sam?	2,7	5,3	9	12,2	69,1	1,8	4,42	1,04
Czy urządzenia takie jak komputer, telewizor itp. wyłączasz nie tylko wyłącznikiem, ale również wyjmujesz wtyczkę z gniazdka?	52,4	14,4	11,2	7,5	13,5	1	2,14	1,47
Czy używasz żarówek energooszczędnych?	8,3	6,1	17,3	17,6	46,2	4,5	3,91	1,30
Czy częściej jeździsz komunikacją zbiorową lub rowerem niż samochodem?	12,5	5,9	19,7	16,3	39,9	5,6	3,69	1,41

Czy segregujesz śmieci?	21	12,3	14,9	15,9	30,3	5,6	3,23	1,56
Czy używasz toreb wielorazowego użytku?	6,7	5,4	17,5	23,2	44,7	2,4	3,96	1,22
Czy kupujesz ekologiczne produkty spożywcze?	27,1	20,2	28,5	12,7	9,3	2,2	2,56	1,28
Czy kupujesz produkty przyjazne dla środowiska, takie jak m.in. szare koperty pochodzące z recyklingu, nielakierowane ołówki itp.?	36,7	23,1	26,6	6,4	4,6	2,6	2,17	1,15
Czy kupujesz produkty w opakowaniach ekologicznych, które szybko się rozkładają (torby papierowe itp.)?	19,4	18,6	38	13,1	7,9	3	2,71	1,17
Czy kupujesz produkty w opakowaniach wielokrotnego użytku?	17,9	19,7	211 33,8	84 13,5	73 11,7	21 3,4	2,81	1,24
Czy czytasz o sposobach ochrony środowiska?	40,4	21,1	17,6	12	7,5	1,3	2,24	1,31

Najczęstsze okazały się zachowania o charakterze codziennym, licząc osoby deklarujące przynajmniej częste podejmowanie poszczególnych rodzajów zachowań, jak gaszenie światła (81,3%), używanie żarówek energooszczędnych (63,8%), jazda komunikacją miejską (56,2%) korzystanie z prysznicza zamiast wanny (56,1%) kserowanie dwustronnie (49,4%) oraz drukowanie dwustronnie (50,3%). Podejmowanie zachowań o charakterze bardziej zaawansowanym okazało się rzadsze, np. kupowanie zazwyczaj lub często produktów ekologicznych zadeklarowało łącznie jedynie 11% respondentów.

Zestawienie wyników dotyczących uczestnictwa w zorganizowanych akcjach proekologicznych przedstawione zostało w tabeli 5.

Tabela 5 Uczestnictwo studentów w zorganizowanych akcjach proekologicznych (w procentach)

	Nie, nigdy 1	Tak, raz 2	Tak, kilka razy 3	Nie miałem/am możliwości	M	SD
Czy w ciągu ostatnich 5 lat uczestniczyłeś/eś w akcji „Sprzątanie świata”?	27,6	28,8	18,8	24,8	1,88	0,78
Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/eś datkę pieniężną na cel proekologiczny?	75,2	9,9	5,9	13,8	1,25	0,57
Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/eś na cel proekologiczny sumę większą niż 10 zł?	74,8	7,5	4,5	13,1	1,19	0,51
Czy kiedykolwiek przeznaczyłeś/eś 1% podatku na cel proekologiczny?	78	1,1	1,6	19,2	1,05	0,30
Czy kiedykolwiek podpisałeś/eś się pod petycją proekologiczną?	55	19,1	14,4	11,6	1,54	0,76
Czy kiedykolwiek zbierałeś/eś podpisy pod petycją proekologiczną?	87,2	2,2	1,8	12,8	1,07	0,32
Czy kiedykolwiek uczestniczyłeś/eś w jakiejś akcji proekologicznej?	71,6	12,3	13,3	9,8	1,43	0,74

Najczęściej podejmowaną formą zachowania proekologicznego o charakterze zorganizowanym okazało się uczestnictwo w akcji „Sprzątanie świata”. 28,8% respondentów wzięło w niej udział raz w ciągu ostatnich 5 lat, 18,8% – kilka razy. Do często podejmowanych zachowań o charakterze zorganizowanym należy również podpisywanie się pod petycjami proekologicznymi – ponad 1/3 respondentów zrobiła to przynajmniej raz. Najrzadziej podejmowane okazało się przeznaczanie 1% podatku na cel proekologiczny – kilka razy zrobiło to 1,6% badanych, jednorazowo – 1,1%. Warto zwrócić uwagę, że niski odsetek osób przeznaczających 1% podatku na cele proekologiczne nie wynika z młodego wieku osób badanych, z którym wiąże się niepłacenie jeszcze regularnego podatku, ponieważ tylko 19,2% zadeklarowało, że nie ma w tej kwestii wyboru.

Struktura zachowań proekologicznych

Tabela 6 Wartości współczynników korelacji dla 14 zmiennych opisujących codzienne zachowania proekologiczne

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.
1.	-												
2.	0,845**	-											
3.	0,017	0,030	-										
4.	0,100*	0,113**	-0,002	-									
5.	0,120**	0,131**	0,005	0,108**	-								
6.	0,120**	0,107**	0,049	0,124**	0,107**	-							
7.	0,061	0,063	0,081	0,030	0,042	-0,029	-						
8.	0,068	0,099*	0,021	0,130**	0,122**	0,196**	-0,077	-					
9.	0,141**	0,165**	-0,018	0,174**	0,119**	0,258**	0,080	0,305**	-				
10.	0,024	0,048	-0,027	0,073	0,066	0,105*	0,020	0,218**	0,170**	-			
11.	0,107**	0,113**	0,015	0,150**	0,164**	0,102*	0,021	0,266**	0,275**	0,446**	-		
12.	0,049	0,050	0,040	0,112**	0,115**	0,137**	0,063	0,242**	0,222**	0,427**	0,535**	-	
13.	0,107**	0,077	0,071	0,130**	0,117**	0,157**	0,005	0,193**	0,258**	0,278**	0,418**	0,505**	-
14.	0,108**	0,100*	0,067	0,064	0,211**	0,106*	-0,014	0,214**	0,153**	0,240**	0,378**	0,273**	0,274**

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Na badanie komponentu behawioralnego postaw ekologicznych studentów złożyła się również analiza ich struktury mająca ujawnić wzajemne powiązania między poszczególnymi zachowaniami. W tym celu obliczono: korelacje między zmiennymi opisującymi codzienne zachowania proekologiczne (tabela 6), korelacje między zmiennymi opisującymi zachowania proekologiczne o charakterze zorganizowanym (tabela 7) oraz korelacje między zmiennymi opisującymi codzienne zachowania proekologiczne i zmiennymi opisującymi zachowania proekologiczne o charakterze zorganizowanym (tabela 8).

Badanie wykazało zaledwie kilka istotnych korelacji pomiędzy codziennymi zachowaniami proekologicznymi. Najwyższa korelacja

występuje pomiędzy kserowaniem a drukowaniem dwustronnym ($\rho=0,845$, $p<0,01$). Wyższe korelacje dotyczą również zachowań o charakterze bardziej zaawansowanym. Kupowanie ekologicznych produktów spożywczych koreluje z kupowaniem innych produktów ekologicznych ($\rho=0,446$, $p<0,01$) oraz z kupowaniem produktów w opakowaniach ekologicznych ($\rho=0,427$, $p<0,01$). Kupowanie produktów ekologicznych koreluje z kupowaniem produktów w opakowaniach ekologicznych ($\rho=0,535$) oraz z kupowaniem produktów w opakowaniach wielokrotnego użytku ($\rho=0,418$, $p<0,01$). Kupowanie produktów w opakowaniach ekologicznych koreluje również z kupowaniem produktów w opakowaniach wielokrotnego użytku ($\rho=0,505$, $p<0,01$).

Tabela 7 Wartości współczynników korelacji dla 7 zmiennych opisujących zachowania proekologiczne o charakterze zorganizowanym

	15.	16.	17.	18.	20.	21.
15.	-					
16.	0,110*	-				
17.	0,119*	0,720**	-			
18.	0,022	0,364**	0,341**	-		
20.	0,182**	0,311**	0,287**	0,167**	-	
21.	0,064	0,146**	0,238**	0,214**	0,254**	-
22.	0,189**	0,243**	0,236**	0,098*	0,295**	0,162**

* $p<0,05$; ** $p<0,01$

Poszczególne rodzaje zachowań o charakterze zorganizowanym okazały się korelować ze sobą w niewielkim stopniu. Wysoka korelacja występuje jedynie między przeznaczeniem datku na cel proekologiczny i przeznaczeniem na taki cel datku powyżej 10 zł ($\rho=0,720$, $p<0,01$). Są to jednak zachowania w sposób oczywisty powiązane.

Tabela 8 Wartości współczynników korelacji między zmiennymi opisującymi codzienne zachowania proekologiczne i zmiennymi opisującymi zachowania proekologiczne o charakterze zorganizowanym

	15.	16.	17.	18.	20.	21.	22.
1.	0,128**	0,091*	0,043	0,083	0,124**	-0,014	0,119**
2.	0,107*	0,118**	0,076	0,099*	0,100*	0,012	0,084*
3.	0,047	0,042	0,016	0,016	0,124**	0,059	0,037
4.	0,038	-0,015	-0,014	0,038	0,004	-0,045	0,023
5.	0,161**	-0,003	0,061	0,051	0,173**	0,049	0,179**
6.	0,053	0,102*	0,114**	0,023	0,119**	0,047	0,121**
7.	-0,010	-0,024	-0,066	0,027	0,027	-0,070	-0,032
8.	0,240**	0,110*	0,108*	0,063	0,113**	-0,041	0,165**
9.	0,138**	0,063	0,098*	0,022	0,110*	0,021	0,050
10.	0,072	0,222**	0,208**	0,104*	0,195**	0,093*	0,119**
11.	0,158**	0,214**	0,203**	0,123**	0,309**	0,052	0,148**
12.	0,164**	0,171**	0,167**	0,058	0,189**	0,026	0,114**
13.	0,192**	0,118**	0,160**	0,078	0,153**	0,104*	0,099*
14.	0,204**	0,314**	0,303**	0,059	0,303**	0,153**	0,215**

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Badanie wykazało liczne korelacje pomiędzy zachowaniami proekologicznymi o charakterze indywidualnym oraz o charakterze zorganizowanym. W większości są to jednak słabe powiązania. Częstsze jest występowanie korelacji pomiędzy zachowaniami bardziej zaawansowanymi, takimi jak np. kupowanie produktów ekologicznych, a zachowaniami o charakterze zorganizowanym, co może wynikać w przypadku takich osób z większego zainteresowania problematyką ochrony środowiska, skutkującego zarówno bardziej świadomymi ekologicznie zakupami, jak i większym zainteresowaniem udziałem w różnego rodzaju akcjach proekologicznych poprzez chociażby niewielki datek czy podpisanie petycji.

Analizy korelacji między codziennymi zachowaniami proekologicznymi, między zachowaniami mającymi charakter zorganizowa-

ny oraz między tymi typami zachowań wskazują na luźną, trudno poddającą się uporządkowaniu strukturę zachowań proekologicznych podejmowanych przez studentów.

Kierunek studiów a zachowania proekologiczne

Kolejnym etapem analizy było poszukiwanie determinant zachowań proekologicznych, po pierwsze, wśród kierunków studiów. Po dokonaniu porównania wyników dla poszczególnych grup kierunków (za pomocą testu H Kruskala-Wallisa) nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic pomiędzy kierunkami ścisłymi i przyrodniczymi, humanistycznymi i społecznymi oraz sportowymi. Jedyne wyjątek w tej kwestii stanowi pytanie o uczestnictwo w akcjach proekologicznych ($\chi^2=7$; $p=0,030$). Jest ono większe w przypadku studentów kierunków humanistycznych i społecznych ($M=1,49$; $SD=0,77$) niż w przypadku studentów kierunków sportowych ($M=1,25$; $SD=0,65$). W oparciu o test U Manna-Whitneya stwierdzono, że istotne statystycznie różnice dotyczące tylko porównania między studentami tych dwóch grup kierunków ($Z=-2,07$, $p<0,05$). W przypadku studentów kierunków ścisłych i przyrodniczych ($M=1,36$; $SD=0,67$) nie stwierdzono różnic istotnych statystycznie w porównaniu z kierunkami humanistycznymi i społecznymi ($Z=-1,91$, $p>0,05$) oraz sportowymi ($Z=-1,25$, $p>0,05$).

Płeć a zachowania proekologiczne

Drugą potencjalną determinantą zachowań proekologicznych była płeć. W badaniu wzięło udział 389 kobiet oraz 235 mężczyzn. Średnie uzyskane w obu grupach porównano za pomocą testu U Manna-Whitneya. Różnice w zachowaniach proekologicznych ze względu na płeć przedstawiono w tabeli 9.

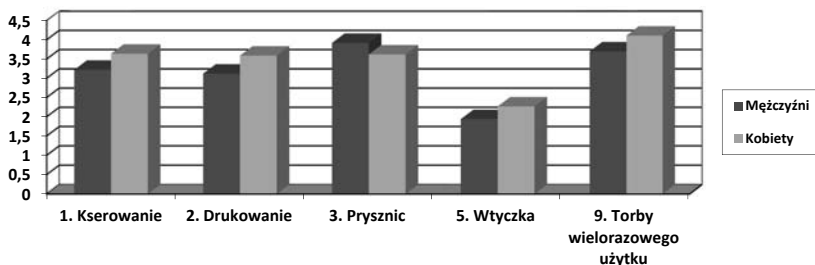
Badanie wykazało różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami w popularności tylko 5 rodzajów zachowań. Kobiety częściej kserują i drukują dwustronnie, wyłączają urządzenia elektryczne, wyciągając wtyczkę z gniazdka, oraz używają toreb wielorazowego użyt-

Tabela 9 Różnice w zachowaniach proekologicznych – porównanie ze względu na płeć

Zachowanie	Mężczyźni		Kobiety		Z	p
	M	SD	M	SD		
1.	3,22	1,53	3,64	1,36	-3,27	0,001
2.	3,17	1,57	3,59	1,39	-3,12	0,002
3.	3,92	1,55	3,62	1,59	-2,30	0,022
5.	1,94	1,41	2,27	1,49	-3,18	0,001
9.	3,70	1,30	4,11	1,14	-4,05	0,001

M – wartość średnia; SD – odchylenie standardowe; Z – wystandaryzowana wartość testu U Manna-Whitneya; p – istotność statystyczna

ku. Z kolei mężczyźni częściej korzystają z prysznica niż decydują się na kąpiel w wannie. Różnic pomiędzy płciami w podejmowaniu zachowań o charakterze zorganizowanym badanie nie wykazało.

Rysunek 1 Zachowania proekologiczne – różnice między płciami

Członkostwo w organizacjach ekologicznych

Kolejną potencjalną determinantą zachowań proekologicznych było aktywne członkostwo w organizacjach ekologicznych. Rozkład odpowiedzi na pytanie o to członkostwo przedstawiono w tabeli 10.

Tabela 10 Członkostwo w organizacjach ekologicznych

23. Czy jesteś lub byłeś/eś członkiem organizacji ekologicznej?	Liczba odpowiedzi n=624	%
Tak, przez długi czas	5	0,8
Tak, ale krótko	18	2,9
Nie, nigdy	559	89,6
Nie miałem/am możliwości	42	6,7

Jedynie 5 osób (0,8%) było przez długi czas w organizacji ekologicznej, z czego 2 osoby to studenci kierunków przyrodniczych. 18 osób, czyli 2,9% respondentów, było członkami organizacji ekologicznych przez krótki czas. 559 osób, czyli 89,6% respondentów, nigdy nie należało do organizacji ekologicznej, mimo iż mieli taką możliwość.

Tabela 11 Wartości współczynników korelacji między członkostwem w organizacjach ekologicznych a zmiennymi opisującymi codzienne zachowania proekologiczne

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
23.	0,016	0,011	0,040	-0,057	0,098*	0,057	0,041	0,060	0,057	0,027	0,069	0,118**	0,170**	0,113**

Tabela 12 Wartości współczynników korelacji między członkostwem w organizacjach ekologicznych a zmiennymi opisującymi zachowania o charakterze zorganizowanym

	15.	16.	17.	18.	20.	21.	22.
23.	0,131**	0,171**	0,154**	0,034	0,112*	0,114**	0,143**

Przeanalizowano również istnienie związku pomiędzy członkostwem w organizacjach ekologicznych a innymi rodzajami zachowań (tabele 11 i 12). Członkostwo w organizacjach ekologicznych nie koreluje z większością codziennych zachowań proekologicznych o charakterze indywidualnym. Koreluje jedynie z wyłączeniem urządzeń elektrycznych z kontaktu, kupowaniem produktów w opa-

kowaniach ekologicznych i wielokrotnego użytku oraz czytaniem o sposobach ochrony środowiska. Są to słabe korelacje, niemniej istotne statystycznie.

Członkostwo w organizacjach ekologicznych koreluje z różnego rodzaju zachowaniami o charakterze zorganizowanym: udziałem w akcji „Sprzątanie świata”, wspieraniem finansowym celów proekologicznych, również większym datkiem na cel ekologiczny, podpisywaniem petycji proekologicznych, zbieraniem podpisów i udziałem w akcjach proekologicznych. Korelacje są istotne statystycznie, jednak również słabe i niepozwalające na wnioskowanie o silnym związku między podejmowaniem różnego rodzaju działań.

Znajomość oznaczeń produktów ekologicznych

Jeszcze jedną rozważaną determinantą zachowań proekologicznych była znajomość oznaczeń produktów ekologicznych. Rozkład odpowiedzi na pytanie o ich znajomość został przedstawiony w tabeli 13.

Tabela 13 Znajomość oznaczeń produktów ekologicznych

24. Czy znasz oznaczenia produktów przyjaznych dla środowiska?	Liczba odpowiedzi N=624	%
Nie znam	141	22,6
Znam 1–2	306	49
Znam 3–4	144	23,1
Znam 5 lub więcej	33	5,3

Najwięcej uczestników zadeklarowało znajomość 1–2 oznaczeń (47%). Znajomość 3–4 oznaczeń zadeklarowało 23,1% uczestników, 5 lub więcej – tylko 5,3%. Prawie ¼ uczestników (22,6%) nie zna, jak wynika z badania, żadnych oznaczeń produktów przyjaznych dla środowiska. Najlepszą znajomością oznaczeń produktów ekologicznych zadeklarowali studenci kierunków przyrodniczych (10 osób zadeklarowało znajomość 5 oznaczeń lub więcej).

Tabela 14 Współczynniki korelacji między znajomością oznaczeń produktów ekologicznych a zachowaniami proekologicznymi o charakterze indywidualnym

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
24.	0,179**	0,157**	0,042	0,048	0,157**	0,146**	0,019	0,130**	0,069	0,104*	0,229**	0,262**	0,250**	0,273**

Tabela 15 Współczynniki korelacji między znajomością oznaczeń produktów ekologicznych a zachowaniami proekologicznymi o charakterze zorganizowanym

	15.	16.	17.	18.	20.	21.	22.
24.	0,156**	0,115**	0,110*	0,066	0,148**	-0,002	0,185**

Analiza korelacji między znajomością oznaczeń produktów ekologicznych i poszczególnymi zachowaniami (tabela 14 i 15) wskazuje na następujące zależności. Znajomość oznaczeń produktów ekologicznych koreluje z kserowaniem i drukowaniem dwustronnym, wyłączaniem urządzeń elektrycznych, używaniem żarówek energooszczędnych oraz segregowaniem śmieci. Koreluje również z bardziej zaawansowanymi zachowaniami proekologicznymi: kupowaniem produktów ekologicznych, kupowaniem ekologicznych produktów spożywczych, produktów w opakowaniach ekologicznych i opakowaniach wielokrotnego użytku oraz zapoznawaniem się ze sposobami ochrony środowiska. Znajomość oznaczeń produktów ekologicznych koreluje również z podejmowaniem zachowań o charakterze zorganizowanym: udziałem w akcji „Sprzątanie świata”, przeznaczaniem datków na cele proekologiczne, w tym również większych, podpisywaniem petycji proekologicznych, zbieraniem podpisów pod petycjami i udziałem w akcjach proekologicznych. Korelacje te nie są silne. Przymuszczalnie jednak współwystępowanie znajomości oznaczeń oraz określonych rodzajów zachowań odzwierciedla większe zainteresowanie problematyką ochrony środowiska i większą świadomość ekologiczną jednostki.

Eksperyment – ogłoszenie o wolontariacie

Część badania stanowił eksperyment mający na celu sprawdzenie, ile osób wyrazi gotowość udziału w wolontariacie dotyczącym ochrony środowiska. Badaniu kwestionariuszowemu towarzyszyło ogłoszenie o poszukiwaniu osób chętnych do wzięcia udziału w wolontariacie. Osoby zainteresowane miały podać kontakt do siebie na karteczkach dołączonych do kwestionariuszy. Wolontariat miał 3 formy do wyboru:

1) zbieranie podpisów pod petycją przeciwko wycięciu lasu pod budowę centrum handlowo-usługowego;

2) rozprowadzanie materiałów informacyjnych i ulotek w ramach akcji uświadamiającej o szkodliwości powszechnego używania opakowań plastikowych;

3) udział w sprzątaniu lasu pod miastem, mającym miejsce w weekendy w maju i czerwcu.

W ogłoszeniu o wolontariacie wymieniane były miejscowości, gdzie planowane było wycięcie lasu oraz sprzątanie. W przypadku Warszawy było to odpowiednio Legionowo i Otwock. Wyniki eksperymentu dotyczącego wolontariatu zostały przedstawione w tabeli nr 16.

Tabela 16 Osoby, które zgłosiły się do udziału w wolontariacie według kierunku studiów

Kierunki	Liczba osób	Liczba zgłoszeń	Odsetek zgłoszeń
Ścisłe i przyrodnicze	206	21	10,19
Humanistyczne i społeczne	376	9	2,39
Sportowe	42	0	0
Wszystkie	624	30	4,80

Gotowość udziału w wolontariacie wyraziło jedynie 30 osób spośród 624, co stanowi 4,8% uczestników. Wśród ochotników znalazło się 20 kobiet i 10 mężczyzn, co odpowiada proporcjom demograficznym w grupie uczestników. 20 spośród 30 osób, które

zgłosiły chęć udziału w wolontariacie, to studenci kierunków przyrodniczych. Osoby zgłaszające chęć udziału w wolontariacie nie posiadają ewidentnych cech wspólnych, deklarowały różny poziom zachowań proekologicznych w pozostałych częściach ankiety. Otrzymane wyniki nie pozwalają na wnioskowanie o szczególnych cechach osób zgłaszających gotowość udziału w wolontariacie na tle całej grupy.

Omówienie wyników i wnioski

Prezentowane badanie należy do bardziej rozbudowanych spośród przeprowadzonych dotychczas w Polsce badań dotyczących proekologicznych zachowań studentów. Z badania wynika, że stosunkowo duża część osób badanych zadeklarowała regularne lub częste podejmowanie zachowań proekologicznych o charakterze codziennym. Nasuwa się jednak pytanie, co powstrzymuje studentów przed podejmowaniem zachowań proekologicznych, takich jak chociażby dwustronne kserowanie i drukowanie w znacznie większym zakresie. Czy może jest to brak dostrzegania potrzeby podejmowania takich działań? W ramach przeprowadzonego kilka lat temu badania studenci często zaznaczali odpowiedź, że dbanie o środowisko jest sprawą „odpowiedzialną i ważną”, niewiele osób wybrało jednak odpowiedź, że jest ono codziennym obowiązkiem każdego człowieka [Bednarek-Gejo i in. 2012]. Ponieważ prezentowane w tym artykule badanie przeprowadzone zostało niedługo przed tym, jak problem smogu został nagłośniony w mediach, i co za tym idzie, problem ochrony środowiska stał się w świadomości mieszkańców Polski aktualnym i ważnym tematem, warto by przeprowadzić kolejne badania i porównać ich rezultaty, by stwierdzić, czy sytuacja wpłynęła na zmianę zachowań i przyzwyczajeń.

Nie zaskakuje podejmowanie przez nieliczny odsetek respondentów zachowań proekologicznych o charakterze bardziej zaawansowanym. Często może to wynikać z trudnej dostępności produktów ekologicznych, jak również ich ceny. Z drugiej strony jednak na

pytanie zadane w ramach innego badania o przyczynę podejmowania proekologicznego zachowania duża część badanych twierdziła, że przyczyną kupowania ekologicznych produktów spożywczych była chęć prowadzenia zdrowego stylu życia, a nie działanie na rzecz środowiska. Podobnie przyczyną używania żarówek energooszczędnych były, w przypadku większości, względy ekonomiczne, a nie proekologiczne [Redo 2017].

Osoby badane wykazały również niskie zainteresowanie udziałem w wolontariacie. Może to wynikać zarówno z braku zainteresowania podejmowaniem dodatkowych działań na rzecz ochrony środowiska, jak również, przynajmniej po części, z niezbyt rozwiniętej kultury „trzeciego sektora” (tzn. wolontariatu) w Polsce. Z drugiej strony należy zwrócić jednak uwagę, że znaczący odsetek respondentów brał udział w akcji „Sprzątanie świata”, jak również w innym rodzaju akcjach proekologicznych.

Przeprowadzone badanie umożliwiło sprawdzenie, czy studenci różnych kierunków różnią się między sobą pod względem podejmowania zachowań proekologicznych. Badanie wykazało mniejsze różnice pomiędzy studentami różnych kierunków, niż można by oczekiwać.

Badanie wykazało istnienie jedynie niewielkich, a często wręcz brak jakichkolwiek istotnych statystycznie korelacji pomiędzy podejmowaniem różnego rodzaju działań na rzecz ochrony środowiska. Poszczególne działania w większości nie wykazują silnych powiązań między sobą bądź w ogóle ze sobą nie współwystępują. Można na tej podstawie wnioskować, że na podejmowanie różnego rodzaju działań może się składać wiele czynników, zarówno związanych ze świadomością ekologiczną i postawami jednostki, jak i z dużym prawdopodobieństwem jej sytuacją życiową i materialną. Nasuwa się również pytanie, kogo w rzeczywistości można nazwać osobą „dbającą o środowisko naturalne”, a kogo już nie. Czy można nazwać tak np. członka organizacji ekologicznej lub osobę, która przeznaczą 1% podatku na cele proekologiczne, a nie towarzyszą temu jednocześnie codzienne proekologiczne nawyki, jak oszczęd-

danie papieru, wody i prądu? Tymczasem zgodnie z wynikami badania, występuje duże zróżnicowanie częstości zachowań, a fakt, że osoba podejmuje określone rodzaje działań, wcale nie musi oznaczać, że podejmuje ona regularnie również inne rodzaje zachowań, i to nawet te zbliżone w formie i charakterze.

BIBLIOGRAFIA

- Bednarek-Gejo A., Mianowany M., Skoczylas P., Głowacka A. 2012. *Świadomość ekologiczna studentów*, „Hygeia Public Health” 47 (2).
- Burger T. 2000. *Świadomość ekologiczna społeczeństwa polskiego u progu XXI wieku. Raport 1*, Instytut na Rzecz Ekorozwoju, Warszawa.
- Ciążela A. 2014. *Kto zasługuje na pomoc? Poparcie dla wybranych inicjatyw prospołecznych wśród studentów uczelni warszawskich*, „Studies in Global Ethics and Global Education”, 2, s. 43–53.
- Cichy D. (red.). 1993. *Bezpieczeństwo ekologiczne w świadomości młodzieży*. Oficyna Wydawnicza Alma Press, Warszawa.
- Domka L. 1998. *Kryzys środowiska a edukacja dla ekorozwoju*. Wyd. Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, Poznań.
- Dziamski Z., Nowosielski W. 2013. *Świadomość społeczeństwa polskiego na temat bezpieczeństwa ekologicznego na przełomie XX i XXI wieku*. „Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Technika, Informatyka, Inżynieria Bezpieczeństw”, I.
- Frątczak J. 1995. *Świadomość ekologiczna dzieci, młodzieży i dorosłych w aspekcie edukacji szkolnej i nieszkolnej*. Wydawnictwo Uczelniane WSP, Bydgoszcz.
- Kowalski R., Obrębska M., Stoczkowska R. 2007. *Opinie, poglądy i postawy środowiskowe młodzieży akademickiej*, [w:] *Edukacja środowiskowa w szkole i społeczności lokalnej*. IBE, Warszawa.
- Kulik R. 2000. *Postawa wobec środowiska naturalnego wśród studentów Uniwersytetu Śląskiego*, „Problemy Ekologii”, 4 (2), s. 79–83.
- Kuzior A. 2005. *Zrównoważony rozwój w edukacji ekologicznej*, [w:] Papużyński A. (red.), *Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka*. Oficyna Wydawnicza Branta: Bydgoszcz.
- Moryń-Kucharczyk E. 2016. *Edukacja świadomość ekologiczna studentów uczelni technicznych*, „Edukacja Technika – Informatyka”, 2 (16).
- Redo M. 2017. *Analiza statystyczna wyników badania ankietowego pt. Współczesne problemy ekologiczne świata*, [w:] A. Garczewska (red.), *Współczesne problemy ekologiczne świata*, KJ-TSW, Toruń.
- Stankiewicz A. 2010. *Efekty edukacji środowiskowej w deklarowanych działaniach studentów*, [w:] Tuszyńska L. (red.), *Edukacja środowiskowa w społeczeństwie wiedzy* (s. 65–75), Wyd. UW, Wydział Biologii, Warszawa.
- Strumińska-Kutra M. 2012. *Świadomość ekologiczna Polaków – analiza wyników badań ilości-*

- wych z lat 1992 – 2011, [w:] *Barometr zrównoważonego rozwoju 2010–2011*. Wyd. Fundacja Instytut na rzecz Ekorozwoju, Warszawa.
- Szatanowska A., Kotlewska K., Licznarska M., Samociuk K. 2018. *Trackingowe badania świadomości i zachowań ekologicznych mieszkańców Polski. Raport z badania, wrzesień 2018*, <https://www.gov.pl/srodowisko/badania-swiadomosci-ekologicznej> [dostęp 12.12.2018].
- Szulborski K. D. 2001. *Świadomość ekologiczna młodzieży w społeczeństwie postmodernistycznym*, „Humanistyka i Przyrodoznawstwo”, 7, s. 137–148.
- Tuszyńska L. 2008. *Diagnoza stanu edukacji środowiskowej społeczności lokalnych w wybranych regionach Polski*. Wyd. UW, Warszawa.
- Walosik A. 2013. *Przez edukację do zrównoważonego rozwoju*. Wyd. Naukowe UP, Kraków.

Źródła internetowe

- Kachaniak D., J. Skrzyńska, A. Trząska. 2014. *Badania świadomości i zachowań ekologicznych mieszkańców Polski. Badania trackingowe – pomiar: październik 2014. Raport TNS Polska dla Ministerstwa Środowiska*, TNS, Warszawa, listopad.
- Szatanowska A., Kotlewska K., Licznarska M., Samociuk K. 2018. *Trackingowe badania świadomości i zachowań ekologicznych mieszkańców Polski. Raport z badania, wrzesień 2018* [dostęp 12.12.2018].
- Szczepańska J. 2008. *Czy Polacy dbają o środowisko naturalne? Komunikat z badań*, Warszawa, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_111_08.PDF [dostęp 12.12.18].
- Wądołowska K. 2011. *Zachowania proekologiczne Polaków. Komunikat z badań*, Warszawa, BW/23, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2011/K_023_11.PDF [dostęp 12.12.18].

Summary

Proecological Behaviors of Students from Polish Universities

The article presents the results of research on proecological behaviors of Polish students. The study was conducted in 2016. The examined group consisted of 624 students from different faculties and universities. According to the results, everyday proecological behaviors and habits, like duplex photocopying and printing, using energy saving bulbs or reusable shopping bags were relatively popular. More advanced proecological behaviors, like buying ecological products or participation in environmental organizations were much less popular. The results of the study show small differences in proecological behaviors between sexes and only small correlations between proecological everyday habits and participation in proecological actions.

Key words: natural environment, ecology, protection of natural environment, ecological awareness, proecological behaviors

AI przedsiębiorczość: sztuczna inteligencja jako wyzwanie dla prakseologii i etyki biznesu

Wojciech W. Gasparski

Akademia Leona Koźmińskiego

wgaspars@kozminski.edu.pl

Artykuł jest przeglądem zagadnień związanych z przedsiębiorczością wykorzystującą sztuczną inteligencję. Szczególną uwagę zwrócono na aspekty prakseologiczne i etyczne zasługujące na zainteresowanie się nimi znawców tych dyscyplin. Zachęca do tego opublikowanie przez Komisję Europejską wytycznych dotyczą-

cych etyki sztucznej inteligencji zasługującej na zaufanie (*Ethics Guidelines for Trustworthy AI*).

Słowa kluczowe: etyka, etyka biznesu, prakseologia, przedsiębiorczość, roboty, sztuczna inteligencja

Coraz częściej oferowane przez przedsiębiorców rozwiązania są innowacyjne, ponieważ zawierają elementy sztucznej inteligencji¹ (*Artificial Intelligence*, AI). Przykładowo: „Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe stają się nieodłącznymi komponentami nowoczesnej medycyny. Na wielu płaszczyznach AI może być skuteczniej-

¹ „Sztuczna inteligencja (AI) to nie nobliwa dyscyplina naukowa, lecz jeden z najszybciej rozwijających się rynków technologii. Według danych *AI 100 indeksu* startupów Uniwersytetu Stanforda, liczba aktywnych startupów AI wzrosła [w USA – W.W.G.] czternastokrotnie od 2000 r. Inwestycje Venture Capital wzrosły sześciokrotnie w tym samym okresie”, *5 Entrepreneurs on the Rise in AI*, „Forbes” 29.11.2018, <https://www.forbes.com/sites/insights-intelai/2019/03/27/can-ai-help-companies-do-the-right-thing/#a4b10ef345c7> [dostęp 29.04.2019].

sza od człowieka, a przetwarzanie ogromnej ilości danych i szybka możliwość diagnostyki diametralnie zmieni funkcjonowanie placówek na całym świecie. Czy jednak pacjenci i lekarze podchodzą do tych rozwiązań równie entuzjastycznie?”² Poszukując odpowiedzi na to pytanie, autorzy przytoczonej wypowiedzi odwołują się do wyników badań, które wskazują, że „Według badań przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii, aż 63% dorosłych obawia się wykorzystania wrażliwych danych, także przez sztuczną inteligencję, w celu poprawy opieki zdrowotnej. Co ważne, ograniczony sceptycyzm można zaobserwować także u lekarzy. Zapytani o perspektywy dla sztucznej inteligencji amerykańscy decydenci w placówkach służby zdrowia są pewni, że sztuczna inteligencja podniesie efektywność medycyny (83%), ale prawie połowa z nich uważa jednocześnie, że AI może być przyczynkiem do stawiania fatalnych diagnoz i błędów” (*ibid*).

Innego przykładu dostarcza artykuł poświęcony zastosowaniom sztucznej inteligencji w marketingu [Jarek, Mazurek, Hałas-Dej 2018]. Można by przytoczyć jeszcze wiele przykładów stosowania sztucznej inteligencji i związanych z tym problemów. Kwestia skuteczności sztucznej inteligencji dotyczy nie tylko medycyny czy marketingu, w wielu dziedzinach jest to nadal kwestia otwarta. Sztuczna inteligencja może przyczynić się zarówno do powstania rozwiązań korzystnych czy nawet doskonałych, jak i do rozwiązań obarczonych błędami, na co zwracają uwagę liczni autorzy i praktycy. W związku z tym podejmowane są starania o zapewnienie wysokich standardów oferowanym rozwiązaniom innowacyjnym z elementami AI. Zagadnienie to, jak się wydaje, stanowi wyzwanie dla prakseologii i etyki. Skuteczność jest zagadnieniem *par excellence* prakseologicznym, a rzetelność i uczciwość to domena etyki, warto więc przedstawić preliminaria tego zagadnienia, adresując je do znawców tych dyscyplin i zachęcając do podjęcia tematu.

² *Etyka i sztuczna inteligencja w medycynie*, <https://aibusiness.pl/etyka-i-sztuczna-inteligencja-w-medycynie/> [dostęp 29.04.2019].

W Przedmowie (*Editorial*) do *Traktatu o dobrych robotach* [Tchoń, Gasparski 2014] przypomniałem następujące słowa Tadeusza Kotarbińskiego na temat robotów zamieszczone w *Traktacie o dobrej robocie*: „ideałem robota byłby automat, który by dawał sobie radę w różnych okolicznościach. Automat o ruchach jednoznacznie wyznaczonych dla każdej typowej sytuacji nie spełniłby tego zadania, a spełni je właśnie robot będący podmiotem działającym. Trzeba mu tylko pozostawić możliwość samodzielnego rozwiązywania zadań, oczywiście w rozsądnych granicach wyznaczonych przez rzeczowe warunki działania zbiorowego” [Kotarbiński 2000: 152]. Wprawdzie Filozof kreślił te słowa, krytykując nadmierną zależność wykonawcy (robotnika) od rozkazodawcy (kierownika) jako prowadzącą wykonawcę do roli narzędzia, swego rodzaju „robota”, a pisane to było w latach 50. ubiegłego stulecia, to współcześnie odczytać te słowa można jako, zapewne nieświadomą, zapowiedź sztucznej inteligencji. Toż przecież coraz częściej się czyta i słyszy o podmiotowości robotów wyposażonych w odpowiednie środki, a jest AI stosowana nie tylko w produkcji i usługach, ale także w naszym codziennym życiu.

Na pytanie „co to jest sztuczna inteligencja?” odpowiedź znajdziemy w biuletynie brytyjskiego Instytutu Etyki Biznesu, że jest to „termin ogólnie używany do opisanego symulowania elementów procesów ludzkiej inteligencji przez maszyny i systemy komputerowe. AI charakteryzuje się trzema głównymi cechami: (1) uczeniem się – jest to umiejętność zdobywania istotnych informacji i zasady korzystania z nich; (2) rozumowaniem – jest to umiejętność stosowania reguł nabytych i używania ich, aby osiągnąć przybliżone lub dookreślone wnioski (3) iteracją – jest to możliwość zmiany procesu na podstawie uzyskanych nowych informacji” [*Business Ethics Briefing* 2018: 1].

O sztucznej inteligencji piszą coraz liczniejsi autorzy, wskazując na nieuniknioną tę nową, czwartą, jak się powiada, rewolucji technologicznej. Jedni autorzy zaopatrują swe książki w niezwykle dramatyczne takie oto tytuły: *Nieuniknione: Jak inteligentne techno-*

logie zmieniają naszą rzeczywistość [Kelly 2026], inni straszą nas możliwymi następstwami *Internet: Czas się bać* [Orliński 2014], jeszcze inni kreślą wizję przypuszczalnego produktu ewolucji *Homo deus: Krótka historia jutra* [Harari 2018]. Ten ostatni autor zwraca uwagę na szybkość zmian zachodzących we współczesnym świecie co powoduje, że wielu chciałoby, aby ktoś nacisnął na hamulec. Jednakże nie jest znane usytuowanie tego hamulca czy nawet jego istnienie.

Owszem, są eksperci orientujący się w tym jak wygląda postęp w tej czy innej sferze, na przykład w zakresie prac nad sztuczną inteligencją, w nanotechnologii, w dziedzinie big data albo genetyki, jednak nikt nie jest ekspertem od wszystkiego. Nikt zatem nie jest w stanie połączyć wszystkich punktów i zobaczyć całego obrazu. Poszczególne dziedziny wpływają na siebie w tak złożony sposób, że nawet najtęższe umysły nie potrafią w pełni pojąć jak przełom w pracach nad sztuczną inteligencją mógłby oddziaływać na nanotechnologię czy vice versa. Nikt nie potrafi wchłonąć całości najnowszych odkryć naukowych, nikt nie potrafi przewidzieć w jaki sposób globalna gospodarka będzie wyglądała za dziesięć lat, nikt nie ma pojęcia dokąd w takim pośpiechu zmierzamy. A skoro nikt już nie rozumie całego tego systemu, to nikt nie potrafi go zatrzymać [Harari 2018: 69].

Może zatem jest to czas najwyższy, by zając się wymiarami prakseologicznym oraz etycznym, w szczególności związanym z etyką biznesu, sztucznej inteligencji? Co się tyczy prakseologii, to na stronie Instytutu von Misesa³ (USA) znajduje się podcast wykładu doradcy biznesowego Huntera Hastingsa pod tytułem „Entrepreneurial Super-Intelligence: Praxeology in the Age of AI”, wygłoszonego w 2017 roku. Wykład ten tak został streszczony :na stronie Instytutu: „Jedną z głównych atrakcji naszej austriackiej konferencji badawczej na temat ekonomii jest interakcja między uczonymi i przedsiębiorcami oraz nowe pomysły, które wywołują takie rozmowy”. I dalej: „Hastings przedstawia, w jaki sposób inno-

³ <https://mises.org/library/entrepreneurial-super-intelligence-praxeology-age-ai> [dostęp 10.04.2019].

wacje technologiczne sprawiają, że scentralizowane systemy »zaprojektowane« stają się przestarzałe, a sztuczna inteligencja otwiera zupełnie nową erę spontanicznego porządku». Hastings nawiązuje do teorii Hayeka dotyczącej spontanicznego ładu w działaniach ludzi [zob. Kuniński 1992: 347–367], sugerując prakseologię robotów z podobnym spontanicznym uporządkowaniem zachowań.

Elementy prakseologii robotów znajdziemy w – niedostrzeżonym, jak się wydaje, przez polskie środowisko prakseologiczne – wspomnianym wcześniej tomie *A Treatise on Good Robots*, w którym fiński filozof Timo Airaksinen poddał prakseologicznej analizie to, co stanowi przedmiot pożądania (*desire*) robotów. Wskazał on mianowicie, że dążenie do sprawności działania ludzi i robotów wyznacza ich potrzeby. Ludzie potrzebują wody i pożywienia, schronienia i ubrania, co składa się na ich potrzeby podstawowe. Ponadto my, ludzie, potrzebujemy towarzystwa i znajomości podstawowych umiejętności niezbędnych do przetrwania. Roboty natomiast potrzebują schronienia, oleju, energii, konserwacji i części zamiennych. Potrzeby ludzi i robotów jako fakty są bytami ekstensjonalnymi. To zaś, co jest przedmiotem pożądania (*desire*), nie jest faktem. Pożądania są tworamii mentalnymi, psychicznymi. Airaksinen zastanawia się więc nad tym, co odróżnia roboty, którym nadano postać ludzką, od ludzi korzystających z elementów technicznych (np. protez, rozruszników, itp.), tj. cyborgów⁴, i dochodzi do wniosku, że pod wpływem nasyconego techniką otoczenia, w jakim działa człowiek, my, cyborgi, stajemy się podobni do robotów, wykonując technologicznie zdeterminowane działania. Roboty zaś

⁴ „cyborg (od ang. *cybernetic organism* – organizm cybernetyczny) – organizm, którego procesy życiowe realizowane są lub wspomagane przez urządzenia techniczne. Pojęcie to stworzone zostało przez Manfreda Clynesa i Nathana Kline’a, którzy po raz pierwszy użyli go w swoich artykule. *Cyborgs and Space Astronautics* (wrzesień 1960). [...] Jeżeli w definicji *cyborga* poprzestanie się na kryterium „połączenia człowieka i maszyny” to za *cyborga* uznac należałoby każdego człowieka posiadającego jakikolwiek implant będący urządzeniem mechanicznym lub elektronicznym (np. rozrusznik serca)”, https://pl.wikipedia.org/wiki/Cyborg#cite_note-3 [dostęp 29.04.2019]. Zob. film „Cyborgs among us”, Media 3.14 Yuzu Productions wyświetlony w TVN w serii Ewa Ewart Poleca, 02.05.2019.

wykonują działania takie, jakie wcześniej wykonywali ludzie, co powoduje, że upodabniamy się wzajemnie do siebie. Różni nas natomiast to, że my, ludzie, nawet jako cyborgi mamy pożądaną jako wytwory stanów mentalnych, czego pozbawione są nawet najbardziej rozwinięte roboty [Airaksinen 2014].

Przypomina się znany, architektom aforyzm przypisywany Winstonowi Churchillowi, głoszący, że „najpierw my kształtujemy nasze budynki, a następnie one kształtują nas”⁵. Zauważmy jednak, że tak było dawniej, współcześnie zaś wpływ nasycenia technicznego nas samych i naszego otoczenia jest znacząco większy, a rozwój techniki obiecuje dalszą instrumentalizację człowieka. Powiada się nawet o transhumanizmie, wedle którego „ludzie mogą być modyfikowani, i będą modyfikowani, środkami biologicznymi i technicznymi aż osiągną doskonałość” [Airaksinen 2014: 151]. Znaczy to, pisze cytowany autor, że staną się moralni, inteligentni, mądrzy, zdrowi i niemal nieśmiertelni [s. 151]. Już przecież staliśmy się uzależnieni od smartfonów, zapatrzeni w ekran których przechodzimy przez jezdnię, nie zważając na jadące samochody kierowane przez usmartfowionych kierowców niezwracających uwagi na przechodniów oraz na innych użytkowników dróg.

Sytuacja dojrzała do tego, żeby prakseologia podjęła się poszukiwania odpowiedzi na pytanie o warunki sprawności działań w warunkach nasycenia techniką powodującego podporządkowanie jej ludzi; ergonomia może pomóc, ale nie wystarczy. Pojawia się kolejne pytanie⁶: Czy ludzie są jeszcze podmiotami działającymi, czy przedmiotami poddanymi swego rodzaju oprogramowaniu technologicznemu? Następuje przecież, w sposób niezauważalny, utrata wpływu ludzi na gromadzenie wiedzy o nas przez liczne algo-

⁵ Churchill wypowiedział te słowa w październiku 1943 roku, gdy rozważano odbudowanie budynku Izby Gmin po zbombardowaniu przez niemieckie samoloty (Business Ethics Briefing, s. 3).

⁶ „Możliwość tworzenia maszyn myślących rodzi wiele problemów etycznych. Dotyczą one zarówno zapewnienia, że takie maszyny nie zaszkodzą ludziom i innym istotom moralnie ważnym oraz moralnego statusu samych tych maszyn” [Bostrom, Yudkowsky 2011: 1].

rytmy sterujące sieciowymi platformami, od których stajemy się uzależnieni. Programowanie służyło początkowo operacjom wykonywanym przez sprzęt komputerowy (*hardware*), obecnie służy ono wywieraniu takiego wpływu na ludzi, aby uczynić nas uzależnionymi od elementów świata wirtualnego w sposób niemal niewolniczy. Nie kryją tego nawet liderzy innowacji świata cyfrowego, czerpiąc z tego gigantyczne zyski.

Świat widzi niezwykle postępy w sztucznej inteligencji. Istnieją nowe zastosowania m. in. w finansach, obronie, ochronie zdrowia, wymiarze sprawiedliwości w sprawach karnych i edukacji. Algorytmy poprawiają sprawdzanie pisowni, systemy rozpoznawania głosu, kierowanie reklam i wykrywanie oszustw. Jednocześnie jednak istnieją obawy dotyczące wartości etycznych osadzonych w AI oraz stopnia, w jakim algorytmy respektują podstawowe wartości ludzkie. Etycy martwią się brakiem przejrzystości, słabej odpowiedzialności, niesprawiedliwości i stronniczości w tych zautomatyzowanych narzędziach. Dzięki milionom linii kodu w każdej aplikacji trudno jest określić, jakie wartości są wprowadzane w oprogramowania i jak algorytmy faktycznie podejmują decyzje [West 2018].

Prakseologii powinna przyjść w sukurs etyka⁷. I przychodzi. W Stanach Zjednoczonych zorganizowano pierwszą konferencję na temat sztucznej inteligencji, etyki i społeczeństwa (*Conference on AI, Ethics and Society*, AIES-18), organizatorami były dwa stowarzyszenia Association for the Advancement of Artificial Intelligence (AAAI) oraz Association for Computing Machinery (ACM). Konferencja ta odbyła się 13 lutego 2018 r. w Nowym Orleanie⁸. Uczestniczyło w niej ponad 300 osób, w tym liderzy głównych programów:

⁷ „Etyka sztucznej inteligencji jest częścią etyki techniki charakterystyczną dla robotów i innych sztucznie inteligentnych istot. Zwykle dzieli się ona na roboetykę, troskę o moralne zachowanie ludzi, którzy projektują, konstruują, używają i traktują sztucznie inteligentne istoty oraz etykę maszynową, która dotyczy moralnego zachowania sztucznych czynników moralnych”, https://en.wikipedia.org/wiki/Ethics_of_artificial_intelligence [dostęp 28.04.2019].

⁸ <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=3203247.3203250> [dostęp 10.04.2019].

Jason Furman⁹, AI i prawo: Gary Marchant¹⁰; AI i filozofia: Huw Price¹¹; i AI: Francesca Rossi¹². Druga konferencja (AIES 2019) odbyła się 27–28 stycznia 2019 r. w Honolulu na Hawajach¹³. Organizatorzy obu konferencji wskazują na konieczność podjęcia problematyki wpływu sztucznej inteligencji na społeczeństwo oraz uwzględnienia wymiaru etycznego AI.

Amerykański biuletyn „Ethikos Weekly” publikuje tekst zwracający uwagę na niestosowność zwrotu „etyka AI” sugerującego etyczność robotów, gdy tymczasem chodzi o etyczność ludzi projektujących roboty oraz inne twory sztucznej inteligencji. Oto co zawiera ten tekst:

Wśród wszystkich rozmów na temat robotów i sztucznej inteligencji kradnących nasze miejsca pracy, istnieje jedna branża, która czerpie ogromne korzyści z dramatycznej rozwoju AI: jest to branża etyki AI. Członkowie społeczności etyki AI są bardzo aktywni na Twitterze i blogosferze gromadząc się w prawdziwym życiu na konferencjach w takich miejscach jak Dubaj i Puerto Rico. Ich zadanie jest ważne: chcą uczynić świat lepszym miejscem i jest całkiem spora szansa, że im się to uda, przynajmniej częściowo. Ale czy wybrali właściwą nazwę dla swojego pola zainteresowań? Sztuczna inteligencja jest technologią i to bardzo potężną, podobnie jak rozszczepienie jądrowe. Stanie się coraz bardziej wszechobecną, jak elektryczność. Niektórzy twierdzą, że jej obecność może się okazać równie znacząca jak odkrycie ognia. Podobnie jak rozszczepienie

⁹ Jason Furman jest profesorem *practice of economic policy* w Harvard Kennedy School, USA.

¹⁰ Gary Marchant jest profesorem nowych technologii (*Lincoln professor emerging technologies, law and ethics*) w Sandra Day O'Connor College of Law, Arizona State University; jest także profesorem nauk o życiu (*professor of life sciences*) w ASU i dyrektorem wykonawczym (*executive director*) ASU Center for the Study of Law, Science and Technology.

¹¹ Huw Price, australijski filozof i fizyk; w swoich pracach zajmuje się asymetrią czasu, filozofią fizyki i pragmatyzmem; jest profesorem filozofii (*Bertrand Russell Professor of Philosophy*) Cambridge University.

¹² Francesca Rossi jest globalnym liderem etyki sztucznej inteligencji IBM (*IBM AI Ethics Global Leader*) oraz uznanym badaczem (*distinguished research scientist*) w IBM T.J. Watson Research Centre, a także profesorem informatyki (*professor of computer science*) w Uniwersytecie w Padwie, Włochy.

¹³ <http://www.aies-conference.com/> [dostęp 10.04.2019].

jądrowe, elektryczność i ogień, sztuczna inteligencja może mieć zarówno pozytywny jak i negatywny wpływ, a biorąc pod uwagę jej siłę i stan, ważne jest, aby dowiedzieć się, jak promować pozytywne wyniki i unikać negatywnych. Zadanie to dotyczy ludzi ze środowiska etyki AI. Chcą oni zminimalizować stronniczość w danych przetwarzanych przez systemy sztucznej inteligencji, pomagających nam podejmować decyzje – a najlepiej, aby całkowicie wyeliminować uprzedzenia. Chcą zagwarantować, że giganci technologiczni i rządy będą szanować naszą prywatność, gdy będą rozwijać i dostarczać atrakcyjne produkty i usługi. Chcą, żeby ludzie, którzy wdrażają sztuczną inteligencję, uczynili swoje systemy tak przejrzystymi, jak to możliwe, aby z wyprzedzeniem lub z perspektywy czasu mogli sprawdzić źródła uprzedzeń i innych form szkody. Jednakże jeśli sztuczna inteligencja jest technologią taką jak ogień czy elektryczność, to dlaczego dziedzina ta nazywa się „etyką sztucznej inteligencji”? Nie mamy „etyki ognia” ani „etyki elektrycznej”, więc dlaczego mielibyśmy mieć etykę AI? Stwarza to zamieszanie terminologiczne, co może spowodować negatywne konsekwencje. Może to także sugerować, że sprawczość moralną przypisuje się AI, a nie ludziom, którzy rozwijają systemy sztucznej inteligencji. Współczesna AI dominuje nad ludzką inteligencją w pewnych wąskich domenach, jak gra w szachy czy Go, ale jest bezużyteczna w czymś innym. Nie ma sensu przypisywać sprawczości moralnej tym systemom, podobnie jak nie czyni się tego w odniesieniu do samochodu lub skały. Prawdopodobnie minie wiele lat zanim stworzymy sztuczną inteligencję, którą można będzie rozsądnie określić jako czynnik moralny [Calum Chace, *Does AI Ethics Have a Bad Name? for Forbes, Ethikos Weekly Editor's Picks*¹⁴].

Z przytoczonym tekstem koresponduje następujący akapit prezentowany w Internecie, oto co w nim czytamy:

Kwestie etyczne związane z AI rozprzestrzeniają się i stają się coraz popularniejsze, ponieważ inteligentne maszyny stają się wszechobecne. Na przykład, sztuczna inteligencja może wykonywać i wykonuje modelowe aspekty istotne dla moralnej woli, a zatem oferuje narzędzia do badania świadomości i innych aspektów poznania przyczyniających się do statusu moralnego (przypisane lub osiągnięte). Ma to głębokie implikacje dla nasze-

¹⁴ subscriptions@corporatecompliance.org [dostęp 10.04.2019].

go rozumienia moralnej woli, a więc systemów etycznych, mających na celu wyjaśnienie i zapewnienie rozwoju takich zdolności. Rodzi to kwestię odpowiedzialnych i/lub nagannych środków AI działających jawnie w społeczeństwie, z głębokimi implikacjami dla systemów etyki, które muszą uwzględniać moralne aspekty AI. Zauważmy także, że infrastruktura społeczna (np. sieci energetyczne, systemy transportu zbiorowego) jest coraz bardziej moderowana przez coraz inteligentniejsze maszyny. Już samo to podnosi wiele kwestii moralnych/etycznych. Na przykład, kto lub co odpowiada w razie wypadku z powodu błędu systemu lub z powodu wad projektowych, wykraczającego poza ustalone ograniczenia albo z powodu nieprawidłowego działania? Wreszcie, w miarę jak sztuczna inteligencja staje się coraz bardziej inteligentna (sic!), wydaje się, że zachodzi uzasadniona obawa, że SI może zarządzać ludzkimi systemami zgodnie z wartościami sztucznej inteligencji, a nie ludzi. Zagadnienia te często dotyczą długofalowego bezpieczeństwa inteligentnych systemów, co jest istotne nie tylko dla poszczególnych ludzi, ale także dla ludzkiego gatunku i życia na Ziemi jako całości. Te problemy i wiele innych są kluczowe dla etyki¹⁵.

Tymczasem na blogu Globethics zamieszczony został artykuł dr. Obiora Ike, dyrektora wykonawczego Globethics zatytułowany „Between Technophobia and Technoutopia: Ethical Challenges of Artificial Intelligence”¹⁶.

W skali globalnej stoimy jednocześnie przed rewolucją i ewolucją. Obawy ludzi rosną nawet wówczas, gdy jako technologia wzbudza zachwyty nad tym co może zrobić aby znacznie pomóc ludziom, bowiem AI dyktuje, co powinniśmy kupić, narzuca kierunek, w którym należy jechać na autostradzie, z którego lotu skorzystać, które jedzenie jeść, jaki film obejrzeć w czasie weekendu, dokąd pojechać na wakacje, a nawet jaki wybrać kredyt! Zaznaczmy słowa: AI DICTATES TO INDIVIDUALS! Po stronie strukturalnej AI wpływa na transakcje giełdowe, na ceny towarów *via* masowy transport, na Internet przemysłowy, na decyzje prawne, a nawet na wybory polityczne”.

¹⁵ <https://philpapers.org/browse/ethics-of-artificial-intelligence/> [dostęp 05.02.2019].

¹⁶ https://www.globethics.net/blog/-/asset_publisher/PHtOEQkH6J2J/blog/between-technophobia--and-techno-utopia-%E2%80%93-ethical-challenges-of-artificial-intelligence/ [dostęp 22.02.2019].

Autor blogu sugeruje następujące wskazówki jako pomocne przy ocenianiu wymiaru etycznego sztucznej inteligencji:

1. Używaj zasad etycznych, aby ustanowić solidne podstawy dla AI, przechodząc od *big data* do *big values* czyniąc technologię dobrym sługą ludzkości i planety, a nie ich panem.
2. Stosuj humanizm technologiczny i etykę do AI, stawiając ludzkie obawy w centrum uwagi, a ludzi przed przedmiotami oraz ratowanie i ulepszanie życia, przed szkodami.
3. Promuj interdyscyplinarne badania nad AI, aby rozwijać holistyczne podejście do kwestii społecznych, ekonomicznych, naukowych, prawnych, inżynierskich i technologicznych oraz kwestii etycznych.
4. Upewnij się, że etyka i etycy są obecni i stanowią część projektu z AI od samego początku łańcucha technologicznego tak aby wartości ludzkie były brane pod uwagę nie po zakończeniu projektu, lecz od samego początku jego opracowywania.
5. Zapobiegaj fizycznym urazom ludzi spowodowanym przez roboty korzystając z inteligentnej integracji logiki indukcyjnej i mechanizmów bezpieczeństwa.
6. Opracuj i egzekwuj politykę publiczną w zakresie opracowywania i wykorzystywania AI za pomocą zasad, które zapewnią zachowanie godności ludzkiej i praw człowieka, na przykład uprzywilejowanie prawa do podejmowania decyzji dotyczących rozwoju i wykorzystania aplikacji AI, które miałyby wpływ na miejsca pracy.
7. Zainicjuj wyraźne regulacyjne i prawne polityki podejmowania decyzji, które przewidują etyczne konsekwencje zakłóceń AI w liniach produkcyjnych i łańcuchach dostaw.
8. Zakaż i ogranicz ryzyko wojskowych zastosowań AI i wspieraj pokój poprzez globalne ramy zarządzania etycznego.
9. Stwórz „Cyfrowy nowy ład” (*Digital New Deal*), który gwarantowałby społeczną równość w AI. Na przykład równość płci, zmniejszenie uprzedzeń i przeświadczeń wobec społeczności i ludów poprzez poprawę wartości i integrację.

Już od stycznia 2018 roku widnieje na stronie brytyjskiego Institute of Business Ethics artykuł pod tytułem *Business Ethics and Artificial Intelligence*¹⁷ zamieszczony z intencją wskazania istoty sztucznej

¹⁷ Business Ethics Briefing, Issue 58, January 2018, https://www.ibe.org.uk/userassets/briefings/ibe_briefing_58_business_ethics_and_artificial_intelligence.pdf [dostęp 22.02.2019].

inteligencji oraz związanego z nią ryzyka. W biuletynie Instytutu wskazano 10 kluczowych kwestii uporządkowanych w kolejności liter słowa ARTIFICIAL. Są to: *Accuracy, Respect of privacy, Transparency, Interpretability, Fairness, Integrity, Control, Impact, Accountability, Learning*, czyli: dokładność, poszanowanie prywatności, przejrzystość, zrozumiałość, uczciwość, rzetelność, kontrola, wpływ, odpowiedzialność, uczenie się. Każda z tych kwestii została zdefiniowana i scharakteryzowana zachęceniem organizacji biznesowych do podjęcia wielointeresariuszowej debaty na temat wartości i wpływu AI.

W artykule sugeruje się, że decydenci biznesowi, pracownicy, klienci i społeczeństwo powinni zdawać sobie sprawę z wpływu AI na ich działalność i na ich interesariuszy, także z efektów ubocznych. Zagadnienie AI i jej zastosowań oraz etycznych implikacji dla biznesu jest wielowątkowe i wymaga kompleksowego podejścia. W artykule wskazano następujące sposoby minimalizacji ryzyka etycznego związanego z niewłaściwym użyciem technologii AI, a mianowicie: (1) zaprojektowanie nowych, szczegółowych narzędzi podejmowania metadecyzji; (2) angażowanie trzeciej strony do projektowania algorytmów AI, jedynie jeśli podziela analogiczne standardy etyczne; (3) zorganizowanie zespołu badawczego etyki do badania konsekwencji stosowania AI upowszechniającego uzyskane wyniki wśród interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych; (4) wprowadzenie „testów etycznych” do oceniania urządzeń z AI wywołujących dylematy etyczne; (5) wyposażenie interesariuszy w stosowną wiedzę umożliwiającą stosowanie systemów AI zgodnie z zasadą 3E (tj. efektywnie, ekonomicznie i etycznie) [s. 6].

Uznając znaczenie systemów sztucznej inteligencji (*Ramka 1*) oraz związane z nimi ryzyka, Komisja Europejska opublikowała 8 kwietnia 2019 r. dokument pod nazwą *Ethics Guidelines for Trustworthy AI*¹⁸ opracowany przez niezależną grupę ekspertów¹⁹

¹⁸ <https://ec.europa.eu/futurium/en/ai-alliance-consultation> [dostęp 28.04.2019].

¹⁹ Grupa ta liczyła 52 członków, przewodniczył jej Pekka Ala-Pietila, AI Finland, Huhtamäki, Sanoma; Polskę reprezentował radca prawny Robert Kroplewski, pełnomocnik Ministra Cyfryzacji do spraw społeczeństwa informacyjnego.

Ramka 1**Sztuczna inteligencja albo systemy AI**

Systemy sztucznej inteligencji (AI) to systemy oprogramowania (być może także sprzętu) zaprojektowane przez ludzi, które ze względu na złożony cel działają w wymiarze fizycznym lub cyfrowym, postrzegając swoje środowisko poprzez gromadzenie danych, interpretowanie zebranych danych strukturalnych lub nieustrukturyzowanych, rozumowanie na podstawie wiedzy, lub przetwarzanie informacji, pochodzących z tych danych i podejmowanie decyzji o najlepszych działaniach, które należy podjąć, aby osiągnąć dany cel. Systemy sztucznej inteligencji mogą albo wykorzystywać reguły z symbolami, albo uczyć się modelu numerycznego, a także dostosowywać swoje zachowanie, analizując sposoby ich poprzedniego wpływu na środowisko.

Jako dyscyplina naukowa sztuczna inteligencja obejmuje kilka podejść i technik, takich jak: uczenie się maszynowe (przykładami są uczenie się głębokie i wzmocnione), rozumowanie maszynowe (obejmujące planowanie, reprezentację wiedzy, wnioskowanie, wyszukiwanie i optymalizację) oraz robotykę (obejmującą sterowanie, percepcję, czujniki i siłowniki, a także integrację innych technik w systemy cyberfizyczne).

wysokiego szczebla ds. sztucznej inteligencji powołaną przez Komisję Europejską (Independent High-Level Expert Group on Artificial Intelligence, AI HLEG)²⁰. Wytyczne te mają na celu promowanie godnej zaufania sztucznej inteligencji (*Trustworthy AI*) zdefiniowanej przez trzy składowe spełniane przez cały cykl funkcjonowania systemu AI (*Ramka 2*). Te składowe to: (1) zgodność z prawem oraz wszystkimi obowiązującymi przepisami i regulacjami; (2) etyczność, tj. przestrzeganie zasad i wartości etycznych; (3) solidność, zarówno pod względem technicznym, jak i społecznym, ze względu na to, że nawet przy dobrych intencjach systemy AI mogą powodować niezamierzone szkody. Dążyć należy do tego, aby te trzy składowe występowały równocześnie, a gdy to nie zachodzi, czynione powinny być starania zmierzające do ich har-

²⁰ Wytyczne te są opatrzone następującym zastrzeżeniem „Członkowie AI HLEG wymienieni w tym dokumencie wspierają ogólne ramy Trustworthy AI przedstawione w niniejszych wytycznych, choć niekoniecznie zgadzają się z każdym stwierdzeniem zawartym w dokumencie. Lista wiarygodnych ocen AI przedstawiona w rozdziale III niniejszego dokumentu zostanie poddana fazie pilotażowej przez zainteresowane strony w celu zebrania praktycznych informacji zwrotnych. Zmieniona wersja listy ocen, uwzględniająca informacje zwrotne zebrane podczas fazy pilotażowej, zostanie przedstawiona Komisji Europejskiej na początku 2020 r.” [s. 1].

Ramka 2

Najważniejsze wskazówki z rozdziału I *Ethics Guidelines*

(a) Opracowywanie, wdrażanie i używanie systemów sztucznej inteligencji w sposób zgodny z zasadami etycznymi: poszanowaniem ludzkiej autonomii, zapobieganiu szkodom, zapewnieniu uczciwości i wyjaśnienia. Stwierdzenie i rozwiązywanie potencjalnych napięć między tymi zasadami.

(b) Zwracanie szczególnej uwagi na sytuacje, w których uczestniczą grupy bardziej wrażliwe, takie jak dzieci, osoby niepełnosprawne i inne, które w przeszłości znajdowały się w niekorzystnej sytuacji lub są zagrożone wykluczeniem, oraz na sytuacje, które charakteryzują się asymetrią władzy lub informacji, na przykład między pracodawcami a pracownikami lub między przedsiębiorstwami a konsumentami.

(c) Uznanie, że systemy sztucznej inteligencji, przynosząc znaczne korzyści jednostkom i społeczeństwu, stwarzają także pewne ryzyko i mogą mieć negatywny wpływ, w tym skutki, które mogą być trudne do przewidzenia, zidentyfikowania lub zmierzenia (np. w sprawie demokracji, rządów prawa i sprawiedliwości dystrybucyjnej lub wpływu na umysł ludzki.) Przyjęcie odpowiednich środków w celu złagodzenia tego ryzyka, proporcjonalnie do wielkości ryzyka.

monizacji. Wytyczne zajmują się drugą i trzecią składową, uznając, że pierwsza składowa – zgodność z normami prawnymi – regulowana jest w innych istniejących przepisach Komisji Europejskiej. Wytyczne przedstawione są w trzech rozdziałach: rozdział pierwszy poświęcony jest zasadom etycznym i wartościom, na których zasady te są oparte (*Ramka 3*), rozdział drugi wskazuje sposoby realizacji wymagań (*Ramka 4*), rozdział trzeci dostarcza pilotażowej wersji obszernej listy ocen systemów AI służącej do operacjonalizacji wymagań [s. 26–31].

Końcowa część dokumentu ma na celu konkretyzację niektórych zagadnień przedstawionych we wcześniejszych rozdziałach *Ethics Guidelines*.... Zaprezentowano w niej przykłady rozwiązań, które należy realizować, oraz istotne obawy odnoszące się do systemów AI. Autorzy zastrzegają się, że chociaż wytyczne mają na celu dostarczenie ogólnych wskazówek dotyczących stosowania AI przez budowanie horyzontalnej podstawy do osiągnięcia godnej zaufania AI, to sytuacje występujące w praktyce stawiają nowe wielorakie wyzwania. Należy zatem zbadać, czy oprócz tych horyzontalnych ram przydatne byłoby również podejście sektorowe biorące pod uwagę specyfikę kontekstową systemów AI.

Ramka 3**Najważniejsze wskazówki z rozdziału 2 *Ethics Guidelines***

- (a) Upewnienie się, że rozwój, wdrażanie i stosowanie systemów sztucznej inteligencji spełnia siedem kluczowych wymagań dla godnej zaufania AI.
- (b) Rozważenie techniczne i nietechniczne metod zapewnienia wdrożenia tych wymagań;
- (c) Wspieranie badań i innowacji, aby pomóc w ocenie systemów AI i doskonalszym spełnianiu wymagań; rozpowszechnianie wyników, otwartość na pytania szerszej publiczności oraz systematyczne szkolenie nowego pokolenia ekspertów w dziedzinie etyki AI.
- (d) Przekazywanie interesariuszom w jasny i proaktywny sposób informacji o możliwościach i ograniczeniach systemu AI umożliwiając formułowanie realistycznych oczekiwań oraz sposobów, w jakie są wdrażane. Bądź przejrzysty, jeśli chodzi o system AI.
- (e) Ułatwienie śledzenia i audytu systemów AI szczególnie w krytycznych kontekstach lub sytuacjach.
- (f) Angażowanie interesariuszy przez cały cykl życia AI. Wspieranie szkolenia i kształcenia, aby wszyscy interesariusze byli świadomi i przeszkoleni w zakresie godnej zaufania AI.
- (g) Pamiętaj o tym, że mogą istnieć fundamentalne napięcia między różnymi zasadami i wymaganiami. Nieustannie należy identyfikować i oceniać, dokumentować i komunikować te kompromisy i ich rozwiązania.

Autorzy wytycznych dodają, że nie mają one na celu zastąpienia aktualnej lub przyszłej polityki dotyczącej AI, lub regulacji odnoszących się do AI, ani też nie mają na celu powstrzymania ich wprowadzenia. Wytyczne należy traktować jako żywy dokument, który będzie poddawany ciągłemu przeglądowi i aktualizowany po to, aby zapewnić ich znaczenie w miarę rozwoju technologii, środowisk społecznych i wiedzy. Dokument ten jest punktem wyjścia do dyskusji na temat „Godnej zaufania AI dla Europy”. Także poza Europą wytyczne mają również pomóc w wspieraniu badań, refleksji i dyskusji na temat ram etycznych dla systemów AI w skali globalnej.

Ramka 4**Najważniejsze wskazówki z rozdziału 3 *Ethics Guidelines***

- (a) Przy tworzeniu, wdrażaniu lub korzystaniu z systemów AI należy przyjąć listę wiarogodnych ocen AI i dostosować ją do konkretnego przypadku, w którym system jest stosowany.
- (b) Należy pamiętać, że taka lista ocen nigdy nie będzie wyczerpująca. Zapewnienie godnej zaufania AI nie polega na zaznaczaniu miejsc na schemacie, lecz na ciągłym identyfikowaniu i wdrażaniu wymagań, ocenie rozwiązań, zapewnieniu lepszych wyników w całym cyklu życia AI i zaangażowaniu w to interesariuszy.

Sztuczna inteligencja ma jeszcze jedno zastosowanie, a jest nim wykorzystanie algorytmów do identyfikacji zachowań nieetycznych i przestępczych. Oto, co czytamy w cytowanym wcześniej biuletynie „Ethikos Weekly” z 29 listopada 2018 roku. Wprawdzie znakomita większość firm zdaje sobie sprawę ze znaczenia wymiaru etycznego ich działalności, ale ma trudności z wykryciem nieetycznych zachowań zatrudnionego personelu. Okazuje się, że zastosowanie AI może w tym pomóc. Polega to na analizowaniu wyróżniających się wzorów informacji zawartych w dokumentach firm.

etyka korporacyjna może okazać się jednym z najbardziej zaskakujących zastosowań AI. [...]. Tak długo, jak powiązane są z tym dane i można je analizować w skali, sztuczna inteligencja może wykryć anomalie, czego ludzie po prostu nie są w stanie zrobić. Znalazienie wielu naruszeń etycznych to prosty przypadek śledzenia pieniędzy, ale konwencjonalne audyty są niezwykle nieskuteczne. Jak wynika z raportu Stowarzyszenia Certyfikowanych Ekspertów ds. Nadużyć Finansowych, tylko 15% przypadków oszustw korporacyjnych zostało wykrytych w wyniku audytów, w porównaniu z 40% przypadków zgłoszonych przez whistleblowerów [...] Audytorzy radzą sobie przez losowy wybór podzbioru transakcji i ich walidację. [...] Następnie, kiedy wydają opinię z audytu, na tym się opierają, ponieważ nie znaleźli niczego w próbce, i stwierdzają, księgi są w porządku”²¹.

Tymczasem zastosowanie systemów sztucznej inteligencji umożliwia sięgać głębiej. Na przykład platforma audytu AI AppZen²² wykorzystuje trzy powiązane ze sobą technologie sztucznej inteligencji, aby pomóc w analizie transakcji. Komputerowy system wizyjny firmy może przeglądać wszystko, od zdjęcia pokwitowania z restauracji, po wydrukowany raport wydatków. „Nasz system

²¹ 5 *Entrepreneurs on the rise in AI*, *Forbes*, 29.11.2018, <https://www.forbes.com/sites/insights-intelai/2019/03/27/can-ai-help-companies-do-the-right-thing/#a4b10ef345c7> [dostęp 30.04.2019].

²² Platforma sztucznej inteligencji AppZen naśladuje ludzką inteligencję i rozumowanie, ale czyni to w skali znacznie bardziej produktywniej i skutecznej niż duży zespół audytorów, <https://www.appzen.com/> [dostęp 30.04.2019].

sztucznej inteligencji czyta zasadniczo każdy dokument, każdy obraz, każdą trasę podróży, wszystko, co zapewnili pracodawcy, czyta tak jak człowiek” – mówi jeden z liderów firmy stosujących systemy AI do analizy etyczności operacji biznesowych. AI przyczynia się w ten sposób do zapobiegania wątpliwemu z etycznego punktu widzenia postępowaniu, identyfikując nieprawidłowości.

* * *

Przedstawione zagadnienia w powołaniu na przytoczone fragmenty opracowań i dokumentów poświęconych aspektom prakseologicznym stosowania sztucznej inteligencji i jej wymiarowi etycznemu w większym stopniu zwracają uwagę na problematykę, aniżeli oferują rozwiązania. Jest tak, dlatego że kwestia dotyczy zderzenia świata realnego ze światem wirtualnym i stanowi wyzwanie zarówno dla prakseologów, jak i etyków. Wytyczne Komisji Europejskiej, zachęcając do debaty, stanowią dobry punkt wyjścia do zastanowienia się nad przedsiębiorczością angażującą metody i środki sztucznej inteligencji w jej kontekście sprawnościowym (efektywność i ekonomiczność) oraz etycznym, czyli triady trzech E. Do rozwoju sztucznej inteligencji w Polsce zachęcają promotorzy Manifestu na rzecz sztucznej inteligencji²³.

BIBLIOGRAFIA

- Airaksinen, T., Paukkonen, v. 2008. *Human and Machine Centred Technologies: A Philosophical and Ethical Analysis*, [w:] W.W. Gasparski & T. Airaksinen (eds), *Praxiology and the Philosophy of Technology*, Transaction Publishers, New Brunswick (USA) – London (UK), s. 191–214.
- Airaksinen, T. 2014. *Robot desires*, [w:] Tchoń, K., Gasparski, W.W., *A Treatise on Good Robots*, Transaction Publishers, New Brunswick (USA) – London (UK), s. 147–158.
- Nick Bostrom, N., Yudkowsky, E. 2011. *The Ethics Of Artificial Intelligence*, [w:] *Cambridge Handbook of Artificial Intelligence*, (eds) W. Ramsey, K. Frankish, <https://nickbostrom.com/ethics/artificial-intelligence.pdf> [dostęp 29.05.2019].

²³ <https://manifestai.cs.put.poznan.pl/#manifest> [dostęp 30.04.2019].

Wojciech W. Gasparski, AI przedsiębiorczość: sztuczna inteligencja jako wyzwanie dla prakseologii i etyki biznesu

- Business Ethics and Artificial Intelligence*. 2018. „Business Ethics Briefing”, 58, January, The Institute of Business Ethics, London.
- Etyka i sztuczna inteligencja w medycynie*, <https://aibusiness.pl/etyka-i-sztuczna-inteligencja-w-medycynie/> [dostęp 29.04.2019].
- Harari, Y. N. 2018. *Homo deus: Krótka historia jutra*, przeł. M. Romanek, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- IHLEG AI (Independent High-Level Expert Group on Artificial Intelligence, European Commission). 2019. *Ethics Guidelines For Trustworthy AI*, B-1049 Brussels.
- Jarek, K., Mazurek, G., Hałas-Dej, S. 2018. *Marketing i sztuczna inteligencja*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, XIX, 5, Część II, s. 191–206.
- Kelly, K. 2017. *Nieuniknione: Jak inteligentne technologie zmienią naszą przyszłość*, przeł. P. Cypriański, Poltext, Warszawa.
- Kotarbiński, T. 2000. *Traktat o dobrej robocie*, [w:] tegoż, *Dzieła wszystkie*, Ossolineum, Wrocław.
- Kuniński, M. 1992. *Friedrich A. Hayek's Theory of Spontaneous Order: Between „Verstehen” and „Invisible Hand Explanation”*, [w:] Auspitz, J.L., Gasparski, W.W., Mlicki, M. K., Szaniawski, K. [eds], *Praxiologies and the Philosophy of Economics*, „Praxiology: The International Annual of Practical Philosophy and Methodology”, 1, Transaction Publishers, New Brunswick (USA)–London (UK), s. 347–367.
- Orliński, W. 2013. *Internet: Czas się bać*, Agora, Warszawa.
- Tchoń, K., Gasparski, W.W. 2014. *A Treatise on Good Robots*, Transaction Publishers, New Brunswick (USA) – London (UK).
- West, D. M., 2018, *Report: The Role Of Corporations In Addressing Ai's Ethical Dilemmas*, *The Brookings Institution*, Washington DC, <https://www.brookings.edu/research/how-to-address-ai-ethical-dilemmas/> [dostęp 25.05.2019].
- 5 Entrepreneurs on the rise in AI*. 2018. „Forbes” 29.11.2018, <https://www.forbes.com/sites/insights-intelai/2019/03/27/can-ai-help-companies-do-the-right-thing/#a4b10ef345c7> [dostęp 29.04.2019].

Summary

AI Entrepreneurship: Artificial Intelligence as a Challenge for Praxiology and Business Ethics

The article is a review of issues related to entrepreneurship using artificial intelligence. Particular attention was paid to praxiological and ethical aspects deserving the interest of experienced experts in these disciplines. It is encouraged by the European Commission recent publication the *Ethics Guidelines for Trustworthy Ai* document.

Key words: Artificial Intelligence, business ethics, entrepreneurship, ethics, praxiology, robots

Modele i warunki rozwoju etyki sztucznej inteligencji w biznesie

Robert Sroka

Akademia Leona Koźmińskiego
rsroka@kozminski.edu.pl

Biznes odgrywa dominującą rolę w rozwoju produktów i usług wykorzystujących sztuczną inteligencję. Wyzwaniem jest zapewnienie, aby takie produkty i usługi były etyczne. Trudność zmierzenia się z tym zadaniem wynika z faktów, że (a) proces ich rozwoju jest nietransparentny; (b) nie zawsze firmy chcą brać udział w dyskusji na temat etyki sztucznej inteligencji oraz stosować się do jej wyników; (c) nowość zagadnienia powoduje, że rezultaty tych dyskusji nie powstają szybko i nie są praktyczne.

Celem artykułu jest wskazanie różnych modeli etyki sztucznej inteligencji rozwija-

nych przez biznes, a także warunków i problemów, jakie łączą się z tym zadaniem. Pokazano w jaki sposób biznes odpowiada na wyzwania etyczne spowodowane przez zjawisko rozwoju sztucznej inteligencji. Omówiono również odpowiedź, jakiej na te wyzwania udzieliła Grupa Robocza Wysokiego Szczebla powołana przez Komisję Europejską do wypracowania kodeksu etyki sztucznej inteligencji.

Słowa kluczowe: etyka sztucznej inteligencji, etyka biznesu, AI, sztuczna inteligencja

Wprowadzenie

Etyczne wyzwania związane ze sztuczną inteligencją są obecnie jednym z najczęściej podejmowanych tematów przez naukowców zajmujących się tym zagadnieniem zarówno od strony technologicznej, jak i filozoficznej. Można wskazać na dwie grupy ośrodków, w których prowadzone są prace nad rozwojem sztucznej inteligencji. Jedną są uniwersytety i instytuty badawcze, drugą prywatne

podmioty, począwszy od niewielkich start up'ów na korporacjach międzynarodowych skończywszy. Można założyć, że badania nad sztuczną inteligencją w ośrodkach naukowych od strony oceny etycznej są prowadzone transparentnie i podlegają w pewnym zakresie regulacjom i kontroli czy to przez sam *ethos* naukowca, czy poprzez różnego rodzaju komisje etyczne. Są również oceniane czy kontrolowane przez podmioty przyznające granty na tego typu badania. Natomiast prace nad sztuczną inteligencją prowadzone przez firmy, wydają się poza jakąkolwiek kontrolą społeczną od strony oceny etycznej. Sondaż przeprowadzony wśród firm zainteresowanych sztuczną inteligencją wskazuje, że 72% z nich wdrożyło już rozwiązania z tego obszaru lub jest w trakcie wdrożenia¹. Projekty z zakresu sztucznej inteligencji na ogół nie są przedstawiane na konferencjach naukowych a społeczeństwo, np. klienci, doświadczają ich rezultatów w momencie komercjalizacji już w postaci usługi czy produktu. Dlatego wielu naukowców, w tym Paweł Łupkowski, zauważa, że w badaniach nad sztuczną inteligencją mamy do czynienia z niebezpieczeństwem braku społecznej kontroli [Łupkowski 2005: 241].

Produkty czy usługi bazujące na sztucznej inteligencji nie są czymś, co nas czeka w przyszłości. Duże zbiory danych, dzięki którym sztuczna inteligencja może być rozwijana, już teraz są używane przez przedsiębiorstwa. Dostawcami tych danych jesteśmy my wszyscy. Codziennie jesteśmy poddawani inwigilacji, chociażby używając przeglądarek internetowych, telefonów komórkowych, robiąc zakupy, będąc z wizytą u lekarza czy zgłaszając szkodę ubezpieczycielowi. Skoro tak, to warto zastanawiać się nie tylko nad etycznymi dylematami, z którymi będziemy mieć do czynienia

¹ *AI Momentum, Maturity and Models for Success*, SAS Institute, 2018, https://www.accenture.com/t20180919T202227Z__w_/us-en/_acnmedia/PDF-86/Accenture-AI-Momentum-Final.pdf [dostęp 2.04.2019]. Badanie przeprowadzono wśród 305 przedstawicieli biznesu z całego świata. Ponad połowa z nich pracuje na stanowisku *chief information officer* (dyrektora ds. informatyki), *chief technology officer* (dyrektora ds. technologii) oraz *chief analytics officer* (dyrektora ds. analityki).

w przyszłości, a które są powiązane z tak zwaną głęboką sztuczną inteligencją, ale również tymi, z którymi mamy do czynienia już w chwili obecnej. Zatem prowadzone w tym artykule rozważania nie dotyczą przyszłości, lecz procesu, którego jako ludzkość, jako biznes czy jako klienci już doświadczamy.

Problem, przed jakim stoi etyka biznesu, to możliwość opracowania standardów etycznych dla badań i komercjalizacji produktów i usług bazujących na sztucznej inteligencji, które byłyby respektowane przez biznes. W artykule wskazano różne modele etyki sztucznej inteligencji rozwijane przez biznes, a także warunki i problemy, jakie łączą się z tym zadaniem. Przedstawiono syntetycznie odpowiedzi biznesu na wyzwania etyczne, jakie niesie ze sobą zjawisko rozwoju sztucznej inteligencji. Omówiono również odpowiedź, jaką na te wyzwania udzieliła Grupa Robocza Wysokiego Szczebła powołana przez Komisję Europejską do wypracowania kodeksu etyki sztucznej inteligencji.

Obecnie szybki rozwój sztucznej inteligencji wpływa na wiele dziedzin życia poprzez oferowane przez firmy, ale również przez administrację produkty i usługi korzystające z efektów tego rozwoju. Dlatego dla powodzenia w opracowaniu i wdrożenia standardów etyki sztucznej inteligencji ważne jest, aby myślenie największych firm technologicznych w tym obszarze było zbieżne z kodeksem przygotowanym przez Grupę Roboczą Wysokiego Szczebła. Wydaje się, że tylko spójne podejście prywatnych podmiotów i administracji, która może przyjąć na siebie rolę regulatora, pozwoli na wypracowania zasad etycznych dla sztucznej inteligencji, które będą respektowane przez przedsiębiorstwa, które, jak już zostało wspomniane, rozwijają tę dziedzinę poza zewnętrzną kontrolą.

Sztuczna inteligencja – definicja i rodzaje

Zanim zostanie przedstawione podejście największych korporacji zajmujących się wykorzystaniem sztucznej inteligencji w swoich produktach i usługach, ważne jest zdefiniowanie omawianego ter-

minu. Istnieją dziesiątki różnych definicji sztucznej inteligencji (od angielskiej nazwy *artificial intelligence* powszechnie używa się skrótu AI). Nie jest celem tego artykułu wnikliwe analizowanie samego pojęcia sztucznej inteligencji. Dlatego dla uproszczenia posłużmy się definicją wypracowaną przez Grupę Roboczą Wysokiego Szczebla Komisji Europejskiej i przedstawioną w dokumencie *A definition of AI: Main Capabilities and Scientific Disciplines* [2019]. Czytamy w nim, że sztuczna inteligencja odnosi się do systemów, które wykazują inteligentne zachowanie, analizując swoje środowisko i podejmując działania – z pewnym stopniem autonomii – w celu osiągnięcia określonych celów [s. 2]. Zachowania inteligentne w tym przypadku to zdolność do takiego przetwarzania informacji, które prowadzi do kreowania nieoczywistych połączeń między posiadanymi danymi. Systemy zbudowane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji mogą być oparte wyłącznie na oprogramowaniu i działać w świecie wirtualnym (np. asystenci głosowi, oprogramowanie do analizy obrazu, wyszukiwarki, systemy rozpoznawania mowy i twarzy) lub mogą być wbudowane w urządzenia sprzętowe (np. zaawansowane roboty, autonomiczne samochody, drony lub aplikacje dla internetu rzeczy ang. *Internet of Things*) [s. 2].

Podsumowując, systemy sztucznej inteligencji (AI) to systemy oprogramowania (bądź urządzeń) zaprojektowane przez ludzi, które, biorąc pod uwagę złożony cel, działają w wymiarze fizycznym lub cyfrowym. Ich środowiskiem działania jest gromadzenie i interpretowanie zebranych ustrukturyzowanych lub nieustrukturyzowanych danych, które są logicznie przetwarzane w oparciu o dostępną wiedzę, aby podjąć decyzję prowadzącą do osiągnięcia danego celu. Systemy sztucznej inteligencji mogą wykorzystywać reguły symboliczne, uczyć się modelu numerycznego, a także dostosowywać swoje zachowanie, analizując, w jaki sposób ich poprzednie działania wpływały na środowisko w jakim działają oraz w kontekście celu jaki mają osiągnąć [s. 6].

Dla podejmowanych w tym artykule rozważań ważne jest również wprowadzenie rozróżnienia wąskiej (inaczej słabej) i ogólnej

(inaczej silnej) sztucznej inteligencji. System bazujący na ogólnej sztucznej inteligencji to system bardzo zaawansowany, który może wykonywać większość czynności, w tym abstrakcyjne myślenie, które mogą wykonywać ludzie. Wąska sztuczna inteligencja to systemy, które mogą wykonywać jedno lub kilka określonych zadań [s. 5]. Obecnie stosowane systemy sztucznej inteligencji są przykładami wąskiej sztucznej inteligencji. Dalsze rozważania będą odnosiły się do wąskiej sztucznej inteligencji. Warto jednak zasygnalizować, że istnieje wiele wyzwań etycznych, naukowych i technologicznych, związanych z ogólną sztuczną inteligencją. Należą do nich takie zagadnienia jak myślenie zdroworozsądkowe, samoświadomość i zdolność maszyny do zdefiniowania własnego celu.

Warunki badań w zakresie etyki sztucznej inteligencji

Prowadzenie rozważań etycznych związanych ze sztuczną inteligencją i wypracowywanie konkretnych zasad i wytycznych już na tym etapie jej stosowania jest tym bardziej uzasadnione, że wielu badaczy tego zagadnienia [por. Bostrom 2016] nie zakłada linearnego przebiegu rozwoju historii i nie projektuje jej dalszych etapów na podstawie znajomości praw rozwoju dziejów [Przybysz 2017: 202]. Dlatego w badaniach nad etyką sztucznej inteligencji rozwijanej przez biznes ważne jest wypracowanie pewnego systemu ich prowadzenia. Powinien on, w opinii autora artykułu, spełniać trzy następujące warunki: (1) dostęp do aktualnej wiedzy o realizowanych projektach, (2) udział w debacie odpowiednich osób, (3) praktyczne i szybkie efekty działań.

Warunek pierwszy, czyli dostęp do aktualnej wiedzy o realizowanych projektach, jest trudny do spełnienia ze względu na fakt, że firmy nie udzielają wystarczającej ilości informacji, zasłaniając się tajemnicą przedsiębiorstwa. Wydaje się to zupełnie zrozumiałe ze względu na interes samych firm. I to ten warunek stanowi największe praktyczne wyzwanie w badaniach nad etyką sztucznej inteligencji.

Warunkiem drugim jest udział odpowiednich osób w debacie nad etyką sztucznej inteligencji. Powinny to być osoby mające dostęp do wiedzy o realizowanych w tym zakresie projektach, zwłaszcza jeśli dyskusja odnosi się do projektów realizowanych przez prywatny biznes. Jednocześnie powinny być to osoby decyzyjne i mające szeroką perspektywę, a niekoniecznie te, które rozwijają wąski fragment sztucznej inteligencji, ponieważ w tej dziedzinie należy dostrzegać zjawisko skrajnych specjalizacji. Ci, którzy pracują nad wąskim wycinkiem, niekoniecznie mogą zdawać sobie sprawę ze skutków, jakie mogą przynieść ich prace w połączeniu z innymi elementami. Twórcy algorytmu nie muszą być świadomi skutków jego komercjalizacji.

Warunek trzeci to praktyczne i szybkie efekty badań nad etyką sztucznej inteligencji. Należy go rozumieć następująco. Badania nad etyką sztucznej inteligencji, która jest rozwijana przez prywatne przedsiębiorstwa, należą do etyki biznesu i dlatego powinny spełniać cele stawiane etyce biznesu rozumianej jako dziedzina etyki stosowanej. Inaczej mówiąc, ich wyniki powinny proponować rozwiązania mogące znaleźć zastosowanie, a nie być tylko etyką postulatywną. A taką pozostaną, jeśli do rozmów nie będą zaproszeni twórcy sztucznej inteligencji, lecz będą one prowadzone jedynie w gronie świadków, którzy dostrzegają niebezpieczeństwa, jednak, których głos jest niesłyszany, to znaczy nie ma wpływu na kształt i wynik procesów rozwoju produktów czy usług bazujących na sztucznej inteligencji. Czyli jeśli nie będzie spełniony powyżej przedstawiony warunek drugi.

W dokumencie Komisji Europejskiej *Ethics Guidelines for Trustworthy Artificial Intelligence* etyka stosowana została określona jako ta, która zajmuje się rzeczywistymi sytuacjami, w których decyzje muszą być podejmowane pod presją czasu, a często również z ograniczoną liczbą informacji. Etyka sztucznej inteligencji ogólnie postrzegana jako przykład etyki stosowanej koncentruje się na kwestiach normatywnych wynikających z projektowania, rozwoju, wdrażania i stosowania sztucznej inteligencji [*Ethics Guidelines...*, 2019: 37].

Spełnienie trzech opisanych warunków pozwala na prowadzenie takich badań nad etyką sztucznej inteligencji, które mogą skutkować zastosowaniem ich wyników w praktyce. A wyzwaniem dla etyki stosowanej w obszarze sztucznej inteligencji jest ogromne. Jednym z nich jest pogląd, że dzięki sztucznej inteligencji chcemy się pozbyć odpowiedzialności przy podejmowaniu trudnych decyzji. Odpowiedzialność spoczywałaby na algorytmach znajdujących się na przykład w samochodach niewymagających kierowców, robotach eksploracyjnych i ratowniczych, systemach militarnych (np. dronach), robotach medycznych, ale również seksrobotach, które będą zyskiwały coraz większą autonomię. Należy także zadać sobie pytanie, czy jesteśmy wystarczająco gotowi technologicznie i etycznie, aby przekazać maszynom decyzje dotyczące czyjegoś życia lub śmierci? Ponadto, w przypadku wąskiej sztucznej inteligencji algorytmy wciąż piszą ludzie. Łatwo popełnić w nich różne rodzaje błędów poznawczych, nie przewidzieć wszystkich scenariuszy. Dla przykładu Cathy O'Neil opisała w książce *Bronń matematycznej zagłady* [2017] wiele przykładów źle zaprojektowanych systemów. Potrafią one dyskryminować różne grupy ze względu na płeć i kolor skóry, wysyłać niegroźnych więźniów na recydywę oraz tworzyć enklawy dla uprzywilejowanych osób, np. białych, bogatych mężczyzn. Są też produkty napędzane sztuczną inteligencją, które z założenia zostały zaprojektowane do działań nieetycznych. Należą do nich systemy wspomagające manipulowanie ludźmi, sianie dezinformacji i strachu. Należy pamiętać, że mówiąc o algorytmach, mówimy również o ich twórcach lub o wytycznych, jakimi się kierowali.

Etyka sztucznej inteligencji – perspektywa biznesu

Etyka sztucznej inteligencji w biznesie powinna przede wszystkim odnosić się, do tych, którzy są dostawcami rozwiązań technologicznych. To oni są na początku wypracowania rozwiązań na niej opartych. I to ta grupa ma tendencję do unikania odpowiedzialności za swoje produkty czy usługi, twierdząc, że jej członkowie nie powinni

odpowiadać za przypadki zastosowania ich produktów czy usług do złych celów. Argumentują przez analogię, mówiąc, że dostarczane przez nich rozwiązania są jak nóż. Może służyć do krojenia chleba, ale też może stać się narzędziem zbrodni. Powstaje pytanie, czy aby na pewno taka argumentacja jest uzasadniona? Czy chociażby w jednoznacznych sytuacjach, gdy sprzedawca, wiedząc, że nóż będzie użyty do popełnienia zbrodni, nie powinien odmówić jego sprzedaży?

Wydaje się jednak, że porównanie z nożem nie jest adekwatne. W przeciwieństwie do producentów noży, w kontekście sztucznej inteligencji w większości przypadków nie wiadomo, nad czym pracują firmy. Często znane są dopiero już gotowe rozwiązania. A implementacja tych rozwiązań ma coraz częściej zasięg globalny, międzysektorowy oraz przenika różne sfery: biznesową, prywatną, publiczną. Powstaje pytanie, jak te działania mogą być kontrolowane już na etapie rozwoju? Na etapie, do którego opinia publiczna ani żadne ciała kontrolne nie mają dostępu.

Jednym z niewielu przykładów otwartej, światowej dyskusji etycznej jest zastosowanie sztucznej inteligencji w pojazdach autonomicznych, czyli takich, które poruszają się po drogach bez udziału kierowcy i które podejmują autonomiczne decyzje również w przypadku zaistnienia niebezpiecznych sytuacji. Zdaniem Tomasa Kwarciańskiego [2018] niewykluczone, że zaprogramowane przez producentów pojazdy zmienią nie tylko dotychczasową organizację ruchu ulicznego, lecz także nasze myślenie na temat dobra i zła. Kwarciański powołuje się na opublikowane w czasopiśmie „Nature” wyniki badań świadczące o tym, że opinie moralne na temat tego, jak w konkretnej sytuacji powinien zachować się samochód autonomiczny, są zróżnicowane kulturowo. Zadaje pytanie, która z nich powinna zatem zostać zaimplementowana w oprogramowaniu samochodów autonomicznych? Opinia najpopularniejsza czy najlepiej uzasadniona? Według Kwarciańskiego, trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że standardy etyczne wprowadzane w samochodach autonomicznych w postaci algorytmów będą wpływać na

intuicje moralne ludzi. W algorytmach „zaszyte” są bowiem opinie samych programistów. I dodaje, że analiza etyczna sztucznej inteligencji staje się więc nieodzowna. Co jednak się stanie, gdy pojazd autonomiczny zdoła przewidzieć kolizję, ale nie będzie w stanie jej uniknąć? Czyje życie i zdrowie powinno być wówczas chronione: pasażerów czy przechodniów? Jak zauważają autorzy projektu *Moral Machine* po raz pierwszy w historii stajemy przed koniecznością oddania decyzji moralnych w gestię maszyn sterowanych sztuczną inteligencją². Co więcej, wydarzy się to nie gdzieś daleko na jakiejś nieznannej wojnie, lecz tuż za rogiem, na ulicy, przy której bawią się nasze dzieci. Kto powinien decydować o ewentualnych scenariuszach [Kwarciański 2018]?

W przypadku zastosowania sztucznej inteligencji w samochodach naukowcy z Massachusetts Institute of Technology zbudowali wspomnianą wyżej stronę internetową „Moral Machine”, na której każdy internauta mógł podjąć własne decyzje, kto powinien przeżyć, a kto zginąć w kolizji pojazdu autonomicznego. Na platformie zgromadzono 40 milionów decyzji, podjętych w 10 językach, od ludzi mieszkających w ponad 200 krajach. Szczegółowe omówienie tych wyników to temat na inny artykuł. Ale sam mechanizm pokazuje, jak już dziś sztuczna inteligencja jest powiązana z „zaszytymi” w niej poglądami na temat dobra i zła.

Chociaż w powyżej opisanym przypadku proces uzgadniania zasad etycznych jest transparentny, to nie wiemy, jakie rozwiązania finalnie przyjmą producenci samochodów autonomicznych. I czy będą decydowały czynniki etyczne, czy może jednak opinie jakichś grup interesów, na przykład ubezpieczycieli. Podobnych dyskusji nad etyką sztucznej inteligencji jest niewiele, a produktów czy usług ją wykorzystujących powstają tysiące. Większość z nich jest skierowana do szerokiej rzeszy klientów.

Zdaje się jednak, że firmy są świadome elementu etycznego ich prac nad zastosowaniem sztucznej inteligencji. Jak wynika z bada-

² Źródło: <http://moralmachine.mit.edu/>

nia SAS, Accenture Applied Intelligence, Intela i Forbes Insights³, 70% firm wdrażających projekty z zakresu sztucznej inteligencji organizuje szkolenia dla pracowników, których celem jest zapewnienie, że projekty AI są realizowane z zachowaniem zasad etyki. Aż 92% liderów w tej dziedzinie, określających prowadzone projekty jako sukces lub duży sukces, szkoli pracowników z etyki sztucznej inteligencji. Organizacje, w których inicjatywy związane ze sztuczną inteligencją są mniej zaawansowane, realizuje takie szkolenia tylko w 48% przypadków. Pomimo że z założenia sztuczna inteligencja działa niezależnie od człowieka, badania wskazują, że nadzór nad tą technologią jest niezbędny. 74% najbardziej zaawansowanych technologicznie firm, które brały udział w badaniu, wskazało, że przywiązuje dużą wagę do ewaluacji projektów AI. Yinyin Liu, dyrektor w firmie Intel AI Products Group twierdzi, że możliwość zrozumienia, w jaki sposób systemy sztucznej inteligencji podejmują decyzje, buduje zaufanie i czyni możliwym skuteczny nadzór człowieka⁴. 60% organizacji, które wdrożyły projekty z zakresu sztucznej inteligencji lub planuje to zrobić, wskazało, że obawia się wpływu decyzji podejmowanych przez maszyny na zaangażowanie klientów, na przykład mogą one nie wykazać się dostateczną empatią w kontaktach z kupującymi⁵.

Aby poradzić sobie z wyzwaniami etycznymi związanymi ze sztuczną inteligencją, firmy podejmują działania nie tylko wewnątrz własnej struktury, ale również inicjują współpracę z zewnętrznymi partnerami. Celem takich działań jest między innymi ochrona wła-

³ *AI Momentum, Maturity and Models for Success*, SAS Institute.

⁴ *Liderzy biznesu szkolą pracowników z etycznych aspektów wykorzystania sztucznej inteligencji*, www.sas.com/pl_pl/news/informacje-prasowe-pl/2018/liderzy-biznesu-szkola-pracownikow-z-etycznych-aspektow-wykorzystania-ai.html [dostęp 16.06.2019].

⁵ *Organizations Are Gearing Up for More Ethical and Responsible Use of Artificial Intelligence*, <https://newsroom.accenture.com/news/organizations-are-gearing-up-for-more-ethical-and-responsible-use-of-artificial-intelligence-finds-study.htm> [dostęp 16.06.2019]. W nawiązaniu do badań przeprowadzonych przez SAS, Accenture Applied Intelligence, Intel i Forbes Insights w lipcu 2018 roku zawiera opinie 305 liderów biznesu z Ameryki Północnej i Południowej, Europy oraz regionu Azji i Pacyfiku.

snej wiarygodności. Dostrzegając możliwość etycznie negatywnych konsekwencji funkcjonowania sztucznej inteligencji, ponad pięćdziesiąt przedsiębiorstw w Niemczech wprowadziło wspólny znak jakości dla sztucznej inteligencji. Znak jakości Federalnego Zrzeszenia Sztucznej Inteligencji opiera się na przestrzeganiu podstawowych wartości etycznych oraz na bezpiecznej i zgodnej z zasadami ochronie prywatności w obchodzeniu się z wykorzystywanymi danymi. Oznacza to między innymi konieczność zapewnienia bezstronności wykorzystywanej bazy danych oraz posiadanie przejrzystej procedury rozwoju sztucznej inteligencji. Zgodnie z wymaganiami tego znaku firmy zobowiązują się w rozwoju i stosowaniu sztucznej inteligencji dbać o dobro ludzi oraz respektować podstawowe europejskie wartości godności człowieka⁶.

Innym sposobem firm w zakresie pracy nad etyką sztucznej inteligencji, który z jednej strony zapewnia poufność informacji, a z drugiej uwiarygadnia wysiłki rozwoju i przestrzegania standardów etycznych, jest współpraca z ośrodkami badawczymi. Facebook, jedna z najbardziej znanych firm wykorzystujących rozwiązania sztucznej inteligencji, zobowiązała się przekazać 7,5 miliona dolarów na badania etyki sztucznej inteligencji w celu przeanalizowania problemów i pozyskaniu wskazówek dla rozwoju etycznych rozwiązań. Facebook nawiązał współpracę z Uniwersytetem Technicznym w Monachium (TUM) i zamierza wesprzeć utworzenie niezależnego centrum badań etyki sztucznej inteligencji. Instytut Etyki w Sztucznej Inteligencji (The Institute for Ethics in Artificial Intelligence) tej uczelni ma zbadać podstawowe problemy wpływające na wykorzystanie sztucznej inteligencji oraz wypracować wskazówki dla społeczeństwa, przemysłu, ustawodawców i decydentów w sektorze prywatnym oraz publicznym. Zajmie się również kwestiami, takimi jak bezpieczeństwo, prywatność, uczciwość i przejrzystość sztucznej

⁶ *Podstawowe wartości etyczne dla sztucznej inteligencji*, deutschland.de 2019, <https://www.deutschland.de/pl/news/podstawowe-wartosci-etyczne-dla-sztucznej-inteligencji> [dostęp 2.04.2019].

inteligencji. W opinii przedstawicieli Facebooka sztuczna inteligencja oferuje wiele korzyści, jednak konieczne jest kontrolowanie, czy traktuje użytkowników uczciwie, chroni od niebezpieczeństwa i nie narusza prywatności. Firma Facebook wykorzystuje obecnie sztuczną inteligencję m.in. do wykrywania potencjalnych samobójców⁷.

Inny globalny potentat technologiczny, firma Google, prowadzi samodzielnie prace nad dylematami etycznymi i społecznymi związanymi z rozwojem sztucznych inteligencji. Realizuje to poprzez należąca do Google firmę DeepMind, w ramach której powstała specjalna grupa badawcza. Przedmiot badania to między innymi ustalenie priorytetów w programowaniu pojazdów autonomicznych w razie wypadku oraz zbadanie problemu uprzedzeń rasowych, zawartych w algorytmach stosowanych przez amerykański system sądownictwa.

Zatem rola, jaką na siebie przyjmuje biznes w zakresie rozwoju standardów etycznych, przybiera różnorodne formy od wewnętrznych wytycznych w zakresie etyki sztucznej inteligencji i mechanizmów kontrolnych, poprzez inicjatywy branżowe, szeroką partycypację, współpracę z instytucjami naukowymi czy tworzenie własnych ośrodków badawczych w zakresie etyki sztucznej inteligencji.

Powyższe przykłady wskazują na świadomość firm rozwijających produkty i usługi w oparciu o sztuczną inteligencję w zakresie wyzwań etycznych. Należy wskazać jednak na kilka problemów. Przede wszystkim są to działania woluntarystyczne. Firmy w zdecydowanej większości nie informują szerokiej opinii publicznej o prowadzonych pracach i ich rezultatach, zatem sam proces jest nietransparentny. W przedstawionych powyżej modelach trudno uzyskać możliwość jednoczesnej realizacji opisanych wcześniej trzech warunków etycznej oceny produktów czy usług działających na bazie sztucznej inteligencji. O ile inicjatywy wewnętrzne firm

⁷ M. Kuchta, *Facebook przekaże 7,5 miliona dolarów na badania etyki sztucznej inteligencji*, Social Press 2019, <https://socialpress.pl/2019/01/facebook-przekaze-75-miliona-dolarow-na-badania-etyki-sztucznej-inteligencji> [dostęp 1.04.2019].

pozwalają na dostęp do aktualnej wiedzy, to już takiej pewności nie ma, gdy stosowane jest rozwiązanie wypracowania oceny etycznej w ramach organizacji branżowej czy przez ośrodek badawczy. Natomiast inicjatywy wewnętrzne nie zapewnią udziału w debacie odpowiednich osób, na co jest większa szansa w modelu organizacji branżowych czy instytutów badawczych. Warunek praktycznych i szybkich efektów jest trudny do spełnienia w modelu szerokiej partycypacji, natomiast może być zrealizowany w pozostałych modelach, o ile by sprawnie funkcjonowały.

Trzeba podkreślić, że nie wszystkie firmy analizują swoje działania z perspektywy etycznej, a nawet jeśli to robią, to niekoniecznie stosują się do rekomendacji wynikających z takich analiz. Dlatego istotne wydaje się wypracowanie uznanego, przyjętego przez administrację i uznanego przez biznes kodeksu etyki sztucznej inteligencji.

Etyka sztucznej inteligencji w biznesie – w poszukiwaniu kodeksu

Od kilku lat w różnych ośrodkach naukowych, politycznych, pozarządowych trwają niezależne prace nad opracowaniem zasad etycznych dla sztucznej inteligencji. Obok wskazanych wyżej wysiłków prywatnych korporacji, tego typu prace prowadzone są również pod auspicjami rządów. Należy do nich między innymi australijski *Artificial Intelligence: Australia's Ethics Framework* [Dawson et al. 2019] czy rekomendacje Grupy roboczej ds. etyki i prawa sztucznej inteligencji zawarte w dokumencie polskiego Ministerstwa Cyfryzacji zatytułowanym *Założenia do strategii AI w Polsce. Plan działań Ministerstwa Cyfryzacji z 2018 roku* [2018].

Najbardziej kompleksowe prace w tym zakresie były prowadzone na poziomie Unii Europejskiej i dlatego można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że to ich rezultat będzie osią dalszych badań nad etyką sztucznej inteligencji ujętą w pewnego rodzaju kodeks.

8 kwietnia 2019 roku Komisja Europejska opublikowała ostateczną wersję dokumentu *Ethics Guidelines for Trustworthy AI* przy-

gotowanego przez Grupę Ekspertów Wysokiego Szczebla ds. Sztucznej Inteligencji. Zespół pracujący nad tym dokumentem składał się z ponad pięćdziesięciu ekspertów (polityków, naukowców, praktyków) z różnych europejskich krajów. Prace nad wytycznymi miały charakter partycypacyjny. W pierwszej fazie nad ich treścią pracowali eksperci wchodzący w skład Zespołu. 18 grudnia 2018 roku opublikowali oni wersję dokumentu przygotowaną do otwartych konsultacji społecznych [*Draft Ethics Guidelines...*, 2018]. Po otrzymaniu ponad 500 uwag i komentarzy przedstawili ostateczną treść dokumentu.

W tym dokumencie etyka sztucznej inteligencji rozumiana jest jako zgodność działań rozwojowych, wdrożeniowych oraz w zakresie użytkowania sztucznej inteligencji z normami etycznymi, w tym prawami podstawowymi jako szczególnymi uprawnieniami moralnymi, zasadami etycznymi i powiązanymi wartościami podstawowymi [*Ethics Guidelines...*, 2018: 37].

Autorom dokumentu przyświecało przede wszystkim podejście, w którym człowiek stoi w centrum refleksji etycznej (*Human-Centric AI*). Z treści jednak nie wynika, że autorzy inspirowali się filozofią personalistyczną czy filozoficznym nurtem antropocentrycznym, które łączone są z koncepcjami filozoficznymi, dla których człowiek stanowi punkt odniesienia. Podstawowym źródłem wartości dla autorów są traktaty Unii Europejskiej oraz Karta Praw Podstawowych [s. 37].

W tytule omawianego dokumentu zostało zamieszczone słowo wiarygodność (*trustworthy*). Zdaniem autorów to właśnie wiarygodność jest warunkiem wstępnym dla ludzi i społeczeństw do opracowania, wdrożenia i korzystania z systemów sztucznej inteligencji. Bez systemów sztucznej inteligencji, które są ewidentnie godne zaufania, mogą wystąpić niepożądane konsekwencje i ich wykorzystanie może być utrudnione, uniemożliwiając realizację potencjalnie ogromnych korzyści społecznych i ekonomicznych, które mogą przynieść [s. 5].

Zgodnie z *Ethics Guidelines...* wiarygodna sztuczna inteligencja powinna być: (1) zgodna z prawem, (2) etyczna, czyli zgodna z zasa-

dami i wartościami etycznymi oraz (3) odporna, rzetelna, wytrzymała w sensie społecznym i technicznym. Te ostatnie charakterystyki wyrażono za pomocą angielskiego wyraz *robust*, który nie posiada adekwatnego tłumaczenia w języku polskim. Słowo to użyto do podkreślenia, że produkty i usługi bazujące na sztucznej inteligencji powinny być tak tworzone, aby nie powodować – nawet niezamierzonej – szkody. Każdy z trzech warunków jest zdaniem autorów omawianego dokumentu konieczny do zbudowania etycznej, a raczej używając terminologii dokumentu, wiarygodnej sztucznej inteligencji. Żaden nie jest jednak wystarczający i jedynie dzięki zestawieniu ich razem możliwe jest osiągnięcie pożądanego rezultatu, jakim jest tworzenie godnej zaufania sztucznej inteligencji [s. 2]. Godnej zaufania głównie z punktu widzenia pojedynczych użytkowników i społeczeństwa jako całości.

Intencją autorów nie było przygotowanie dokumentu zawierającego listę zasad etycznych dla sztucznej inteligencji, lecz pokazanie jak zasady etyczne powinny być stosowane w obszarze społecznym i technicznym związanym ze sztuczną inteligencją. W podzielonym na trzy części dokumencie, w pierwszej omówiono prawa podstawowe i zasady etyczne istotne z punktu widzenia sztucznej inteligencji. Druga część zawiera siedem podstawowych wymagań, które sztuczna inteligencja powinna spełnić, aby być wiarygodną. Zostały one podzielone na metody techniczne i nietechniczne. W trzecim rozdziale zaproponowano narzędzie do oceny jakości zastosowania wymienionych w rozdziale drugim siedmiu wymagań.

Jak wspomniano, w rozdziale pierwszym autorzy proponują, aby sztuczna inteligencja była rozwijana, wdrażana i wykorzystywana w sposób zgodny z takimi zasadami etycznymi jak poszanowanie ludzkiej autonomii, zapobieganie szkodom, sprawiedliwość oraz transparentność, rozumiana jako możliwość wyjaśnienia przyszłych i obecnych zdarzeń związanych z zastosowaniem sztucznej inteligencji. Autorzy dokumentu są świadomi, że na poziomie zastosowania pomiędzy tymi zasadami może dojść do konfliktu. Jeśli z jednej strony należy być wiernym zasadzie zapobiegania szkodom, wyini-

kającym chociażby z zachowania prawa do prywatności, to nie zawsze będzie możliwe zachowanie zasady możliwości wyjaśniania zdarzeń. Nie dają jednak gotowej odpowiedzi na to, jak z takim konfliktem należy postępować.

W realizacji tych zasad szczególną ochroną powinny być objęte jednostki i grupy bardziej niż inne bezbronne i narażone na niepożądane skutki. Tymi grupami mogą być dzieci, mniejszości narodowe czy osoby z niepełnosprawnościami [s. 2]. Dla zapewnienia etycznej sztucznej inteligencji konieczne jest całościowe i systemowe podejście angażujące wszystkich aktorów i procesy w kontekście społecznym i technicznym w całym cyklu „życia” produktu czy usługi [s. 5].

Budowa odpowiedniego środowiska dla rozwoju etycznej sztucznej inteligencji obejmuje również umożliwienie zgłaszania negatywnych skutków. Należy zapewnić zarówno możliwość zgłaszania działań lub decyzji, które przyczyniają się do nieetycznego działania sztucznej inteligencji, jak i reagowania na konsekwencje takiego działania. Identyfikacja, ocena, dokumentacja i minimalizacja potencjalnego negatywnego wpływu systemów sztucznej inteligencji jest szczególnie ważna dla osób bezpośrednio nimi dotkniętych. Autorzy dokumentu podkreślają, że odpowiednia ochrona musi być dostępna dla zgłaszających przypadki naruszenia zarówno osób, jak i organizacji pozarządowych, związków zawodowych lub innych podmiotów. Innym elementem tworzenia takiego środowiska jest zastosowanie ocen wpływu zarówno przed, jak i podczas opracowywania, wdrażania i stosowania systemów sztucznej inteligencji [s. 20].

Autorzy dokumentu zwracają się bezpośrednio do organizacji pracujących nad sztuczną inteligencją, w tym do firm. Rekomendują, że organizacje powinny ustanowić ramy i praktyki zarządzania, zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, zapewniające odpowiedzialność za etyczny wymiar decyzji związanych z rozwojem, wdrażaniem i wykorzystaniem systemów sztucznej inteligencji. Może to na przykład obejmować wyznaczenie osoby odpowiedzialnej za

kwestie etyczne dotyczące systemów sztucznej inteligencji lub wewnętrznego / zewnętrznego panelu lub rady ds. etyki. Wśród możliwych ról takiej osoby, panelu lub rady, należy wskazać zapewnienie nadzoru i doradztwa. Różne ośrodki certyfikacyjne mogą odgrywać w takich organach ważną rolę. Należy zapewnić kanały komunikacji z podmiotami nadzoru, dzielić się najlepszymi praktykami, omawiać dylematy lub zgłaszać pojawiające się problemy natury etycznej. Takie mechanizmy mogą uzupełniać nadzór prawny, ale nie mogą go zastąpić [s. 23].

W dokumencie określono siedem głównych wymagań, jakie powinna spełniać wiarygodna sztuczna inteligencja. Należą do nich: 1. Zapewnienie możliwości jednostek do (a) niezależnego działania i dokonywana wolnych wyborów (*human agency*) oraz (b) nadzoru nad działaniem produktów/usług. 2. Techniczne bezpieczeństwo i odporność na intencjonalne bądź nieintencjonalne wykorzystanie sztucznej inteligencji w celu wywołania negatywnych skutków. 3. Zapewnienie prywatności i bezpieczne zarządzanie danymi. 4. Zapewnienie transparentności, dzięki której użytkownicy będą świadomi, że mają do czynienia ze sztuczną inteligencją. 5. Dbałość o różnorodność, niedyskryminowanie i sprawiedliwe traktowanie wszystkich interesariuszy. 6. Troska o dobrobyt społeczny i środowisko naturalne. 7. Odpowiedzialność za podejmowane działania związane ze sztuczną inteligencją [s. 3].

Powyższe wskazówki mają na celu zapewnienie takiego środowiska tworzenia, rozwijania i wykorzystywania sztucznej inteligencji, która nie będzie powodowała szkody dla ludzi, ale też, o co postuluje m.in. Luciano Floridi [2018], dla świata zwierząt i środowiska naturalnego.

Skrótowo omówiony dokument stanowi jasne wytyczne wskazujące, jakie standardy etyczne i techniczne powinny być zapewniane przez firmy pracujące nad rozwojem sztucznej inteligencji. Jednak konieczna wydaje się kontrola etyczności rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji. Taką funkcję w obecnych warunkach prawnych mogą przyjąć na siebie organy administracji pań-

stwowej. Jednak ten wątek nie został wystarczająco podkreślony w dokumencie Komisji Europejskiej.

Zakończenie

W ostatnich kilku latach znacznemu przyspieszeniu uległ proces tworzenia przez firmy produktów i usług bazujących na sztucznej inteligencji. Jest to możliwe nie tylko dzięki posiadaniu lepszej technologii, możliwości gromadzenia danych i zaawansowanych algorytmów do przetwarzania tych danych, ale przede wszystkim dzięki stale poszerzającemu się zakresowi ich pozyskiwania. Dostarczycielami danych pozwalających na rozwój sztucznej inteligencji jesteśmy my wszyscy, czy to bezpośrednio robiąc zakupy, czy korzystając z przeglądarek internetowych, czy pośrednio przekazując dane ośrodkom zdrowia lub urzędowi skarbowemu. Zamknięty cykl, w którym każdy z nas jest zarówno na początku, dostarczając dane, jak i na końcu, korzystając z usług i produktów powstałych na bazie tych danych, rodzi nowe, niespotykane wyzwania etyczne. Dlatego nadzór nad technologią sztucznej inteligencji jest niezbędny, zwłaszcza w jej aspekcie etycznym.

Transparentnych dyskusji nad aspektami etycznymi komercyjnego zastosowania sztucznej inteligencji, takich jak w przypadku samochodów autonomicznych, jest niewiele. Natomiast faktem jest, że większość prac nad rozwojem sztucznej inteligencji jest prowadzonych przez biznes. Dlatego istnieje potrzeba podjęcia takich działań, które będą spełniały trzy warunki: 1) dostępu do aktualnej wiedzy o realizowanych projektach, 2) udziału w debacie odpowiednich osób, 3) praktycznych i szybkich efektów działań.

Przedstawione w artykule badania wskazują, że firmy są świadome aspektu etycznego swoich prac nad sztuczną inteligencją. Inną sprawą jest, na ile traktują ten aspekt poważnie i uwzględniają przy projektowaniu produktów i usług, tak aby nie powodowały szkody. Opracowany przez Komisję Europejską dokument *Ethics Guidelines for Trustworthy Artificial Intelligence* może się stać ważnym wyznac-

nikami standardów etycznych dla sztucznej inteligencji, pod warunkiem, że będzie stosowany przez firmy i nadzorowany przez administrację.

W niniejszym artykule, ze względu na jego określony cel, treść wytycznych została przedstawiona pobieżnie, ale warto podkreślić, że wiele z nich ma istotną wartość. Dokument zawiera również wątki niejasne, chociażby brak precyzyjnego opisu kategorii etycznych. Dlatego w dalszych badaniach nad etyką sztucznej inteligencji warto pochylić się krytycznie nad propozycją Komisji Europejskiej oraz przeanalizować, jak jest ona wykorzystywana przez organizacje rozwijające produkty i usługi oparte na sztucznej inteligencji.

BIBLIOGRAFIA

- A definition of AI: Main Capabilities and Scientific Disciplines*. 2019. High-Level Expert Group on Artificial Intelligence, Brussels.
- AI Momentum, Maturity and Models for Success*, SAS Institute. 2018. https://www.accenture.com/t20180919T202227Z_w_/us-en/_acnmedia/PDF-86/Accenture-AI-Momentum-Final.pdf [dostęp 2.04.2019].
- Bostrom N. 2016. *Superinteligencja. Scenariusze, strategie, zagrożenia*, Helion, Gliwice.
- Dawson D., et al. 2019. *Artificial Intelligence: Australia's Ethics Framework*, Data61 CSIRO, Australia.
- Draft Ethics Guidelines for Trustworthy AI*. 2018. European Commission, Brussels.
- Ethics Guidelines for Trustworthy Artificial Intelligence*. 2019. High-Level Expert Group on Artificial Intelligence, European Commission, Brussels.
- Floridi L. 2018. *AI4People – An Ethical Framework for a Good AI Society: Opportunities, Risks, Principles, and Recommendations*, „Minds and Machines” 28(4).
- Kuchta M. 2019. *Facebook przekaże 7,5 miliona dolarów na badania etyki sztucznej inteligencji*, Social Press 2019, <https://socialpress.pl/2019/01/facebook-przekaze-75-miliona-dolarow-na-badania-etyki-sztucznej-inteligencji> [dostęp 1.04.2019].
- Kwarciński T. 2018. *Moralność autonomiczna, czyli sztuczna inteligencja zamiast sumienia*, Obserwator Finansowy 2018, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/moralnosc-autonomiczna-czyli-sztuczna-inteligencja-zamiast-sumienia/> [dostęp 15.03.2019].
- Liderzy biznesu szkolą pracowników z etycznych aspektów wykorzystania sztucznej inteligencji*, www.sas.com/pl_pl/news/informacje-prasowe-pl/2018/liderzy-biznesu-szkola-pracownikow-z-etycznych-aspektow-wykorzystania-ai.html [dostęp 16.06.2019].
- Łupkowski P. 2005. *Rola etyki i antropologii w rozważaniach o sztucznej inteligencji*, „Ethos” 1–2 (69–70).
- Moral Machine*, <http://moralmachine.mit.edu/> [dostęp 15.03.2019].

O'Neil C. 2017. *Broń matematycznej zagłady*, przeł. M. Zieliński, Wydawnictwo Naukowe PWN.

Organizations Are Gearing Up for More Ethical and Responsible Use of Artificial Intelligence, <https://newsroom.accenture.com/news/organizations-are-gearing-up-for-more-ethical-and-responsible-use-of-artificial-intelligence-finds-study.htm> [dostęp 16.06.2019].

Podstawowe wartości etyczne dla sztucznej inteligencji, deutschland.de 2019, <https://www.deutschland.de/pl/news/podstawowe-wartosci-etyczne-dla-sztucznej-inteligencji> [dostęp 2.04.2019].

Przybysz P. 2017. *Czy należy obawiać się superinteligencji?*, „Studia Metodologiczne”, 38.

Założenia do strategii AI w Polsce. Plan działań Ministerstwa Cyfryzacji. 2018. Ministerstwo Cyfryzacji, Warszawa.

Summary

Models and conditions for the development of ethics of artificial intelligence by business

Business plays a dominant role in the development of products and services based on Artificial Intelligence (AI). The challenge is to ensure that products and services based on AI are ethical. The difficulty in dealing with this task stems from the facts that: a. the process of development is not transparent; b. companies do not always want to take part in discussions on the ethics of artificial intelligence and adhere to its results; c. the novelty of the issue causes that the results of these discussions do not arise quickly and are not practical. The aim of the article is to indicate the difficulty of conducting research on the ethics of AI developed by business. The article has been synthetically presented in what way business responds to ethical challenges brought about by the phenomenon of development of AI. The answer to these challenges was also given by the High-Level Working Group appointed by the European Commission to develop a code of artificial intelligence.

Key words: ethics of Artificial Intelligence, business ethics, AI, Artificial Intelligence

The Dualism of Prudence

Wojciech Zaluski

Jagiellonian University, Cracow
zaluskiwojciech@gmail.com

Tomasz Kwarciniński

Cracow University of Economics
tomasz.kwarcinski@uek.krakow.pl

Contrary to the rather commonly held opinion that the understanding of prudence (as a certain virtue) has not changed essentially since the ancient times, it is argued in the paper that there are two not only *distinct* but also *incompatible* concepts of prudence: the modern – amoral or non-moral, and the classical (Aristotelian-Thomist) – strictly moral. The claim that these concepts are distinct and incompatible implies that ‘modern prudence’ is not part of ‘classical prudence’ but is essentially different from it: one cannot be prudent in both senses (for instance, part of modern prudence is continence/self-control, whereas classical prudence excludes continence/

self-control). Apart from the comparison of both concepts of prudence, the paper also provides an analysis of their relations with the so-called ‘prudential values’ as well as of the causes of the evolution (or rather: revolution) in the understanding of prudence which took place in modern philosophy; It is also argued that within ethics which assumes the classical understanding of prudence there is no place for what Sidgwick called the ‘dualism of practical reason’.

Key words: prudence, virtue, values, moral motivation, egoistic motivation, well-being, practical reason

Introduction

The general definition of prudence/practical wisdom (Latin: *prudentia*, ancient Greek: *phronesis*) provided by Cicero as *cognitio rerum appetendarum et fugiendarum* (*De officiis*, III, 47)¹ may suggest that

¹ And similarly in *De inventione* (2.53.160): *Prudentia est rerum bonarum et malarum neutrumque scientia*.

prudence is a unitary virtue, or that, at least, its (possible) varieties share some essential features which justify treating them as *species* of the same *genus*². But, as we shall argue in this paper, this view is mistaken: there are two essentially different concepts of prudence – the classical (ancient and Christian³) and the modern. In other words, the modern concept of prudence is not a part (or just a truncated version) of the classical one but is essentially different from it: the two concepts are incompatible with each other, which implies that one cannot be at the same time prudent in the modern and in the classical sense. This incompatibility results from the fact that prudence (in both senses) describes not only a specific mode of acting (to a large extent shared by the two varieties of prudence) but also a more general, as one may call it, ‘axiological orientation’ of an agent – towards well-being subjectively understood as self-interest (in the case of modern prudence), and towards moral goodness (in the case of classical prudence). This fact is of crucial importance: if prudence (in both senses) did not imply certain more

² This view is assumed, e.g., in Bricker 1980, 2008, Sumner 1998, and in the works of many other thinkers. Furthermore, the meaning of prudence they assume usually corresponds only to what we have called ‘modern prudence’, i.e., they do not define prudence as necessarily serving moral or at least morally neutral goals, if their realization is morally permissible (e.g., Bricker defines prudence in various ways; as “desiring that our lives live up to their full potential, developing as integral wholes” (1980, p. 381); or: a prudent person “acts so as to get what he wants, has wanted, or will want (1980, p. 382)”; however, none of these otherwise different definitions contain a reference to moral goals). But there are exceptions. The view on the dualism of prudence which is similar to ours seems to be defended by Deirdre McCloskey (2002, 2006), who, ascribing this view, for instance, to Oakeshott, wrote that he belongs to those philosophers who “have erected systems on the distinction between “prudential” (or “enterprise”) associations such as business firms on the one hand and “moral” associations on the other such as families. I am saying that in this matter Oakeshott was mistaken. It may be that such a distinction is the typically modern ethical mistake (McCloskey 2006, p. 254)”. It should be noticed that this statement seems to imply not only the claim that the existence of two concepts of prudence, but also the claim (which we also share) that classical prudence is (on normative grounds) superior to the modern one.

³ As will be shown further in this paper, there are some differences between the two varieties of the classical concept of prudence but they are less important than their similarities.

general – and different – ‘axiological orientations’ but only a specific way of acting (oriented towards *any* goals), then our claim about the *dualism* of prudence, i.e., about the existence of its two distinct and incompatible varieties, would be untenable. One could then plausibly argue that some prudent agents are moral and some are immoral but all of them are nevertheless prudent. This argument is, however, ‘blocked’ by the fact that the motivation of an agent who is prudent in the modern sense is egoistic, whereas the motivation of an agent who is prudent in the classical sense is moral. It may happen, of course, that they act in the same way (prudence in the modern sense may recommend a moral action – as best serving the agent’s self-interest, and prudence in the classical sense also recommends certain morally neutral actions if they are morally permissible) but in the case of conflict between egoistic and moral reasons they will act differently. Furthermore, it cannot be denied that the two concepts of prudence display several similarities, which justify calling both of them ‘prudence’ (they concern mainly certain specific mental capacities implied by both varieties of prudence, e.g., cautiousness, deliberation, foresight, which determine certain ‘formal’ features of acting⁴). We shall also discuss these similarities, though, as it will turn out, the differences go much deeper (and include not only the above mentioned difference

⁴ In ordinary speech prudence is usually identified with these capacities; it is therefore defined in detachment from the goals which it can serve. But this fact does not undermine our thesis about the dualism of prudence because prudence understood as axiologically neutral, i.e., as potentially serving moral *and* egoistic goals (and therefore combined with a mixed motivation), can be viewed as a *weaker* variant of what we called prudence in the modern sense. It is therefore still essentially different from classical prudence which is necessarily connected with moral and morally neutral goals (if they are morally permissible). Thus, to make our point entirely clear: prudence in the modern sense has two variants – the strong (axiological orientation towards self-interest) and weak (the mixture of both – moral and egoistic – orientations), whereas prudence in the classical sense has a moral orientation. Our analysis is mainly focused on the comparison of classical prudence with the strong variant of modern prudence, though most of the remarks we make on the strong variant also refer to the weak one.

in the axiological orientation). We shall also try to identify the factors that led to the evolution (or rather: revolution) in the understanding of prudence (from the classical to the modern).

Prudence in the modern sense

We shall start our analysis of the concept of prudence from its less complex, i.e., modern, variety. Its general definition can be formulated in this way: it is the capacity for making reasoned choice (but not *moral* choice) through practical syllogism in *concrete* situations, and the objects of this choice are means for realizing the overarching goal which is the protection of enlightened (long-run) self-interest, involving such ‘prudential’ goods or values as health, good mental and physical functioning, wealth, prestige, and various other types of (non-moral) achievement (we shall explain later in this section the appearance of the adjectival phrase ‘prudential’ in this context). Modern prudence is therefore supposed to serve the agent’s own well-being.

Thus understood, it involves several faculties or capacities, from the more general to the more particular. The former include instrumental rationality (the Aristotelian *deinotes*⁵), and what is temporarily referred to as rationality over time, i.e. attaching sufficient importance to the future utility. Given this last feature, it can also be said that modern prudence is opposed, among other things, to the spontaneous/unreflective living in the present, to ‘seizing the present’. The more particular faculties/capacities that are connected to modern prudence embrace the capacity for deliberation, cautiousness, circumspection, *solertia* (clear-sightedness in the face of unexpected), memory (which gathers recollections of past decisions and their effects, thereby providing knowledge of particulars that enables making more informed decisions), and foresight⁶.

⁵ Translated by W. D. Ross as “cleverness”.

⁶ ‘Prudence’ is etymologically derived from *porro videns* which mean ‘seeing far’, and from the resulting noun *providentia*.

This general account of modern prudence clearly shows that it is potentially in tension with moral virtues: it is *not* part of a definition of moral goodness. Being prudent in that sense does not exclude (and often goes in pair with) being timorous, small-minded, avaricious, greedy, ‘materialistic’, insidious, cunning, unjust/partial, though it does exclude some other vices, e.g., prodigality, intemperance, laziness, thoughtlessness, indecisiveness, negligence, and thereby goes in pair with, e.g., frugality, moderation. Furthermore, as we have already mentioned in Section 1, ‘honesty’ may sometimes be indeed “the best policy”; that is, prudence and morality may recommend (though on different grounds) the same action – the conflict between morality and prudence is therefore not necessary. But in a large number of situations the precepts of morality and those of prudence will diverge; and in those situations in which they converge, when we pay attention not only to the consequences of the action but also the motivation (intention) behind the deed, (if we assume this double way of morally evaluation human actions – not only be their consequences but also by their motives, it is clear that the moral value of the actions dictated by prudence will be different (morally lower) than the value of the same act dictated by respect for morality.

Two other important features of modern prudence need to be stressed. Firstly, it does not exclude self-control/self-restraint/continence: one can be prudent and continent. What is more, self-control/continence is usually regarded as naturally accompanying prudence. Secondly, it does not have any meta-ethical implications: moral truth is not the pre-condition of modern prudence (for the simple reason that it is supposed to serve non-moral goals, and thereby does not necessitate any definite position on the problem of the truthfulness of ethical statements); though it should also be added that modern prudence does not exclude metaethical cognitivism.

It is not accidentally that (at the beginning of this section) we have used the disjunctive phrase ‘prudential goods or values’. In

modern moral philosophy we can see in fact a double twist regarding the concept of prudence. The first twist (described above) is that although prudence is still treated as a kind of virtue, it is no longer regarded as a *moral* virtue. However, there is also the second twist, connected to the fact that in modern moral philosophy the notion of value seems to be more prominent than that of virtue. Accordingly, it seems that the adjectival phrase ‘prudential values’ is more frequently used than the noun phrase ‘prudence’. Prudential values are understood as denoting all things which are good for a person, contribute to her well-being. The concept of a prudentially good life, which means a life high in well-being, is distinguished from the concepts of a morally good life, a spiritually good life, an aesthetically good life *etc.* (cf. Campbell 2016). The essential feature of the prudential values, which differs them from the moral ones is their subject-relativity. According to contemporary philosophers, something can be good for one person and bad for the other one. As Tim Taylor puts it “(...) if there is a kind of value – a sense of ‘good’ – that is specific to moral contexts, then either it is not relative at all, or it is relative on a rather different level than prudential value (which is relative to particular individuals): perhaps to humans or sentient beings in general, or to the members of a moral community (Taylor 2011, p. 14)”. Therefore, the adjectival phrase ‘prudential values’ refers to non-moral values towards which a prudent (in the modern sense) person is axiologically oriented. Accordingly, prudence in the modern sense (as a virtue) implies the endorsement by an agent of prudential values but is a richer concept; in order to be prudent in the modern sense, the agent must not only pursue prudential values and treat them as superior to other kinds of values (including the moral ones), but also must exhibit some additional features (e.g., the capacity for deliberation, self-control).

Prudence in the classical sense

Classical prudence is similar to modern prudence in that it is also an intellectual virtue that deals with human actions. But there is a crucial difference between them: classical prudence is the capacity for making not just a reasoned choice, but a reasoned *moral* choice (*ratio recta/orthos logos*), through practical syllogism, in *concrete* situations; it is, therefore, to enable choosing means to *moral* ends or at least to morally neutral ends (if it does not amount to giving them priority over moral ends, that is: if realizing a morally neutral goal is in a given situation morally permissible); as Aristotle put it: “(...) it is not possible to be good in the strict sense without practical wisdom [prudence – WZ, TK], nor practically wise without moral virtue (EN, 1144b30-32)”⁷ The function of classical prudence is therefore not to protect the agent’s (long-run) self-interest (though it may do it accidentally) but to protect his moral integrity (*eudaimonia* – *good life*). It is therefore connected with *bonum honestum*, not with *bonum utile*. One can also equivalently say that classical prudence is focused in the first place on the realization of moral values, not prudential ones; it is true that it may also serve the realization of the prudential ones but only if they do not come in

⁷ Cf. also the following quotations, which leave no doubt as to the strict connection between (classical) prudence and morality: “Practical wisdom is the quality of mind concerned with things just and noble and good for man (Aristotle, EN, 1143b21-23)”; “Practical wisdom is not the faculty [of *deinotes* – instrumental rationality/cleverness – WZ, TK] but it does not exist without this faculty. And this eye of the soul acquires its formed state not without the aid of virtue (...) for the syllogisms which deal with acts to be done are things which involve a starting-point, viz. ‘since the end’, i.e., what is best, is of such and such nature’, whatever it may be (let it for the sake of argument be what we please); and this is not evident except to the good man; for wickedness perverts us and causes us to be deceived about the starting-points of action. Therefore it is evident that it is impossible to be practically wise without being good (Aristotle, EN, 1144a28-37)”; “It is thought to be the mark of a man of practical wisdom to be able to deliberate well about what is good and expedient for himself, not in some particular respect, e.g. about what sorts of thing conduce to health or to strength, but about what sorts of thing conduce to the good life in general (EN,1140a25-28)”.

conflict with the moral ones (in those situations the realization of prudential values can be regarded as a *moral* choice, and more precisely: a *morally permissible* choice). This account of prudence must seem paradoxical to the ‘modern mind’, which may readily concede that one cannot do morally good acts without being prudent/practically wise, but will find the reverse claim (that one must be morally good in order to be prudent/practically wise) implausible.

The similarity between the two types of prudence consists in that many of the faculties or capacities they imply are the same. Classical prudence, like the modern one, embraces instrumental rationality (Aristotelian *deinotes*), capacity for deliberation, *solertia*, memory, foresight. But even as regards the implied faculties and capacities, the differences between the modern and the classical variety of prudence can be easily discerned. Classical prudence (or at least its Christian variety) puts a weaker emphasis on rationality over time (cf. Matthew 6:34: „Therefore do not be anxious about tomorrow, for tomorrow will be anxious for itself. Sufficient for the day is its own trouble”) and cautiousness. It also treats as part of prudence (again, especially in its Christian variety) docility and the consequent reliance on the judgment of other, more experienced, agents. Furthermore, it regards *gnome* – ‘sympathetic judgment’ – as part of prudence: as was argued by Aristotle in the *Nicomachean ethics*, *gnome* is supposed to facilitate the realization of equity.⁸ Aristotle and Thomas Aquinas also stressed that the act of prudence is the act of *commanding*.⁹ This emphasis on the commanding character of (classical) prudence is absent in the case of modern prudence. The difference may stem from the fact that classical

⁸ Aristotle (EN, 1143a20-25) seems to have claimed, by rather contrived etymological considerations, that there is some deeper connection between *gnome* and equity: he noticed that *gnome* is etymologically related to *sygnomon*, which means ‘forgiving’, ‘indulgent’, / ‘sympathetic’, with the additional implication that an equitable decision will be motivated by forgiveness, and thus will be more often than not in favour of the accused person.

⁹ For instance, Aristotle wrote that “practical wisdom issued commands, since its end is what ought to be done or not to be done (EN, 1143a7-9)”.

prudence is part of *moral* virtues (as will be explained below); this connection with morality seems to justify a stronger normative character of classical prudence.

It follows from the very definition of classical prudence that, unlike the modern one, it cannot come into conflict with moral virtues. What is more, classical prudence is part of each moral virtue: it ‘transforms’ a natural virtue (imperfect virtue, *inclinatio*) into a (full-fledged) moral virtue, since each moral virtue requires the existence of a harmony between one’s moral judgment, made by prudence, and the desire flowing from the appetitive/sensual part of the soul (the morally proper appetitive desire, taken in isolation from the moral judgment, constitutes precisely a ‘natural virtue’). Accordingly, the rational desire, i.e., the desire determined by prudence (which finds the ‘mean’ and is, therefore, *habitus electivus*) and the appetitive desire are, in the case of a virtuous person, identical (one and the same). This description of the ‘place’ of prudence within moral virtues, however, leaves one important question unanswered, viz.: what determines the moral ends to which prudence finds the means? Aristotle did not tackle directly this question (he seems to have implied that moral virtues themselves determine these ends¹⁰), unlike the Medieval thinkers, especially Thomas Aquinas, who following Albert the Great, posited the existence of a separate intellectual/intuitive capacity for discovering the ends of virtues (*finis virtutum moralium*), viz. *synderesis*¹¹; as Aquinas put it: *synderesis movet prudentiam* (ST, II, II, 47, 6 ad.3),

¹⁰ As he wrote, not developing this thought further (and thereby leaving commentators in a quandary): “The work of man is achieved only in accordance with practical wisdom as well as with moral virtues; for virtue makes us aim at the right mark, and practical wisdom makes us take the right means (EN, 1144a7-10)”.

¹¹ It is interesting to note that Aristotle does write about the role of intuitive reason in practical reasoning, but this reason is not supposed to grasp the general principles (major premises) but empirical facts, relevant for a practical decisions; this intuitive reason is therefore not *synderesis* (in the Thomist sense); cf. the following quotation: “(...) the intuitive reason involved in practical reasonings grasps the last and variable fact, i.e., the minor premise (Aristotle, EN, 1143b1-2)”.

and, in his view, *synderesis* together with *prudentia* constitute *conscientia*. He described the nature of *synderesis* in the following way:

(...) so also in practical reason some things preexist as principles naturally known; and of this sort are the ends of moral virtues, because the end in things to be done is related as the principle is in theoretical matters (...) And thus it does not belong to prudence to fix the end for the moral virtues, but only to arrange about the means to the end (...) What fixes the end for the moral virtues is the natural virtue in the natural reason which is called *synderesis* (ST II-IIae, q. 47, a.6., ad 1).

This very thing that is being conformed to correct reason is the proper end of each moral virtue. For temperance aims at this, namely that a human being should not deviate from reason because of appetites; and similarly (the aim of) bravery is that a human being should not deviate from the correct judgment of reason because of fear or rashness. And this end is fixed for a human being in accordance with natural reason; for natural reason instructs each person to act in accordance with reason (ST II-IIae, q. 47, a.7.).

Synderesis, therefore, grasps in a non-deliberative way the first principles of natural law, 'right ends', or – as Albert the Great called them in his treatise *De bono – principia boni, universalia iuris*, which are self-evident and possessed without error (*per se nota*) (cf. Payer 1979, p. 62). Deliberation is therefore a feature of prudence, not of *synderesis*.¹² The role of *synderesis*, however, is not entirely clear. According to Pinches (1995, p. 105–106), the substantive content of the principles which *synderesis* discovers is rather limited: it boils down to the claim that the good of the human soul consists in acting in accordance with reason. For example, in his treatise *De homine* Albert the Great provided the following example of a practical syllogism: *Omne bonum est faciendum* (major premise); *Hoc est bonum* (minor premise); *Ergo hoc est faciendum* (conclusion, called

¹² It may be worth mentioning that a very interesting analysis of the concept of deliberation from a phenomenological perspective has been made by Adolf Reinach (1989).

conscientia by Albert) (cf. Payer 1979, p. 63). The major premise provided by *synderesis* is, as we can see, very general. Thomas Aquinas gave those principles, as the fragments quoted above indicate, a similarly general content. Clearly enough, the assumption that the principles discovered by *synderesis* have such character strengthens the role of prudence in making a practical judgment.¹³

It should also be emphasized that a consequence of the classical account of prudence is the claim about the interconnection (unity) of (moral) virtues.¹⁴ The argument for this claim can be succinctly presented as follows: one cannot have any moral virtue if one is not prudent, and one cannot be prudent if one does not have all moral virtues; so if one has at least one moral virtue, one must have all of them and prudence can be viewed as a ‘thread’ which connects all virtues.¹⁵ Consequently, each vice is in a sense opposite to prudence. For these reasons, prudence can be regarded as a kind of intellectual, quasi-moral (because inextricably connected with moral virtues) ‘meta-virtue’.

¹³ On *synderesis*, see, e.g. Irwin 1990.

¹⁴ But the interconnection/unity thesis concerns only moral virtues; Aristotle firmly rejects the claim that they can „exist in separation from each other (EN, 1144b32-33)”. He writes that “this is possible in respect of the natural virtues, but not in respect of those in respect of those in respect of which a man is called without qualification good; for with the presence of the one quality, practical wisdom, will be given all the virtues (...) the choice will not be right without practical wisdom any more than without virtue; for the one determines the end and the other makes us do things that lead to the end (EN, 1145b1-7)”.

¹⁵ But, clearly, one can have prudence without having other intellectual virtues - with the exception of *synderesis*, if we assume its existence. An interesting problem appears here, viz.: whether the introduction of *synderesis* does not undermine in some way the argument for the interconnection thesis, and, specifically, its second premise (that one cannot be prudent if one does not have all moral virtues); the premise implies that virtues are necessary for providing prudence with general ends (as Aristotle seems to have implies), but this function is fulfilled by *synderesis*. It seems, therefore, that the introduction of *synderesis* undermines the above argument for the interconnection thesis. This does not mean, however, that the introduction of *synderesis* entails the rejection of this thesis; classical thinkers have formulated also other arguments for it, which we cannot analyze here (on the interconnection and unity of virtues see, e.g., Vlastos 1972, Langan 1979, Porter 1993, or Telfer 1989–90).

Some other differences between classical prudence and modern prudence are worth pointing out.

Firstly, classical prudence, unlike modern prudence, seems to exclude self-control/self-restraint/continence: one can be *either* prudent *or* continent, but not both (a continent person is not virtuous). Prudence is therefore beyond the opposition continent-incontinent: not only the incontinent but also the continent is not prudent. As was mentioned, the person who is prudent in the classical sense must possess all moral virtues, and if he does possess those virtues, no inner conflicts, no inner disharmony, characteristic for those who are continent or incontinent, can arise within his personality. But it must be admitted that this conclusion is not uncontroversial, and also classical thinkers are not clear on this point. If this conclusion is accepted, it is not easy to say what the source may be of the continent or incontinent person's proper moral judgment. For that reason some scholars assume that a prudent agent can, after all, be continent or incontinent; e.g., Elizabeth Telfer writes that "possessing practical wisdom [prudence – WZ, TK] is compatible with having self-control rather than virtue (Telfer 1989–90, p. 42)".

Secondly, classical prudence implies metaethical cognitivism: moral truth is the pre-condition of classical prudence. Moral truths may be general (discovered by *synderesis*) or concrete (discovered prudence). One more remark is worth making in this context, regarding the general character of ethics implied by the classical account of prudence. It is clear that from the Christian version of this account, which assumes the existence of general principles to be discovered by *synderesis*, one cannot derive any form of situational ethics: the function of prudence is to apply the general principles to the concrete circumstances – the word *applicatio* is central in the account of Albert the Great and Thomas Aquinas (cf. Payer 1979: 66). Situational ethics would be a more suitable term for describing the Aristotelian ethics, which, as was mentioned, does not explicitly introduce *synderesis* whose principles ought to be

later applied by prudence; but a closer analysis of the Aristotelian ethics reveals that it is also not situational (Aristotle seems to have implicitly assumed the existence of such principles; such an interpretation of his thought was also endorsed by Thomas Aquinas).

Thirdly, it is instructive to compare classical and modern prudence by analyzing the opposites of classical prudence (as they were understood by Thomas Aquinas in ST II-IIae q. 54 and 55). The first type of the opposites includes those which consist in *the nonfulfilment of the active prerequisites of prudence*. They include, e.g., precipitation/thoughtlessness, the lack of well-founded judgment, negligence (in St. Isidor's sense of *nec eligens* – of not choosing due to the lack of promptitude in will), laziness – the delay in the execution, torpor – the relax in the very execution, *inconstantia* (which, unlike incontinence, is a defect in the reasoning part of the soul). Now, as far as this type of the opposites is concerned, the differences between classical prudence and modern prudence are not visible: they are also the opposites of modern prudence.¹⁶ The second type of the opposites of prudence embraces various forms of *false prudence*: prudence of the flesh, cunning (*astutia*), tactics, intrigue, fraud, (excessive) concern for the worldly goods¹⁷, or (excessive) concern for the future. Here the difference between classical prudence and modern prudence is striking: while the former is opposed to all the varieties of false prudence, the latter does not exclude *any* of them.

To sum up, prudence in the classical sense is an intellectual, quasi-moral, not 'prudential', virtue; it is a meta-virtue and maximalist virtue: its definition implies the possession of all moral virtues (it is similar in these two respects to magnanimity, which implies the pos-

¹⁶ The adherents of modern prudence might only object to Aquinas's claim that they are caused mainly by *luxuria* (unchastity), which – as Aquinas believed – switches off the reason entirely (unlike, e.g., anger).

¹⁷ According to Thomas Aquinas, it takes place when we seek for them as an end in itself, or when we seek for them with too much solicitude, and thereby drift away from spiritual goods, or when concern with worldly goods breeds superfluous fear (and thereby the lack of trust towards God).

session of all other moral virtues, and justice in the broad sense, which Aristotle defined as any virtue practiced in relation to other people). Given these features, it not surprising that it can be so highly praised – as being „more noble” than other moral virtues (ST II-IIae q. 55), and as leading to „objectivity, self-forgetfulness, humility, unbiased perception, true-to-being memory, purity, candor, simplicity of character (Pieper 1966, p. 22)”.

The prudential character of ancient ethics?

Even though classical prudence is not ‘prudential’ (in the modern sense of this term), one could argue that the ancient ethics as a whole was prudential in this sense, i.e., was justified as serving the (enlightened – long-term) self-interest of the agent who practised it. The scholarly opinions on this issue are divergent. For instance, Terence Irwin (1995) argues that ancient ethics can be called prudential (in the modern sense), while Julia Annas (1995) defends the opposite view. She maintains that in ancient ethics a discourse on the agent’s well-being, interests, happiness was conducted within the moral mode of reasoning: there did not exist in the dominant Greek moral theories (Plato’s, Aristotle’s, Stoic) what Henry Sidgwick called the ‘dualism of practical reason’ – “no distinct competing role is left, within the theories, for prudential reasoning (Annas 1995, p. 242)”.¹⁸ Annas’s opinion seems to us more plausible. The Greek conception of ethics was ‘prudential’ only in so far as its central question was: what is good for the agent, what lies in his interest, and its main answer was, consequently, a final end of a human being is happiness. But what was understood by ‘happiness’ on the grounds of this ethics was, in fact, something strictly moral on our modern standards, viz. a (morally) good life. According to Annas (1995, p. 242) “a correct conception of my final end

¹⁸ We shall return to Sidgwick’s claim about the dualism of practical reason in the last point of this paper.

give weight to the interests of others in a way that does not reduce to giving them weight insofar as they further my own aims". It means that the ancient concept of happiness demands taking care of other people for their own sake. The notion of 'interest' that underlies this concept of happiness is not subjective but objective – teleological/metaphysical: an agent ought to pursue certain 'interests' if he wants to achieve his full potential as a human being – his true happiness, that is: *eudaimonia*. Such an agent is egoistic (prudential) only in the positive sense of the Aristotelian *philauton* (egoist/self-lover) who is focused on moral goods (cf. EN, book 9, ch. 8). But, apart from the misleading term – *philauton* – which is referred in Greek both to a good egoist – focused on moral goods, and a bad egoist – focused on riches, sensual pleasures, honors, power, there is little that is common for these two essentially different types of human being; a good 'egoist' is by no means prudential in the modern sense, whereas a bad egoist can be (if he is at the same time farsighted, and also possesses some other mental faculties/capacities, e.g., self-control). This argument would suffice to treat ancient ethics as non-prudential. But an additional argument can be advanced for this claim. It is noteworthy that Aristotle justifies taking virtuous acts in two ways: not only by pointing out that they are *agathoi* (good for the agent – in the above sense of realizing his human essence/potential) but also by stressing their being *kaloi* (morally beautiful, good in themselves). This second way of justification has nothing to do with 'prudential' justification (even in the sublime sense of realizing one's human potential): there is no reference to the good of the agent who takes this act.

The causes of the evolution (or rather: revolution) in the understanding of prudence

Before we pass to the analysis of the causes of the (r)evolution in the understanding of the concept of prudence, a few remarks on the evolution of the understanding of prudence within the classical

(the ancient and the Christian) tradition itself are in order. It is interesting to note that in the Christian tradition, prudence was not immediately regarded as valuable, i.e., as a true virtue. As was argued by Pierre Payer, “in the early period [e.g., in the thought of Bernard of Clairvaux – WZ, TK] the focus of concern was on the related notion of *discretio*, and only gradually did prudence emerge as the central cardinal virtue (Payer 1979, p. 56)”. More importantly, at this period neither *discretio* nor prudence were regarded as true virtues; e.g., in Abelard’s thought, *discretio* had a sense similar to what we have called modern prudence: *Horum itaque discretio tam bonorum scilicet quam malorum prudential dicitur. Que quidem discretio, quia eque perversis ut bonis inesse potest hominibus, nec meritum habet* (quoted after Payer 1979, p. 57). This evaluation of prudence was, in Payer’s opinion, caused by the fact that, prior to the reception of the complete text of Aristotle’s *Nicomachean Ethics*, and especially: its sixth book (devoted to prudence/*phronesis*), prudence was regarded only as a kind of knowledge, not as a virtue. Connection of prudence to the will was not clearly visible. It is hard to say when exactly the moral character was conferred upon prudence; but it is certain that it possesses such a character not later than in the thought of Albert the Great who “perceived a close relationship between prudence and natural law (Payer 1979, p. 64)”.¹⁹

¹⁹ For a similar view cf. Brucker 1971. Another question, which we cannot examine here at greater length, is to what extent the classical account of prudence was preserved in the Roman ethical and political thought. Our hypothesis is that the Roman thinkers tended to depart from the classical (Aristotelian) understanding, and were prone to define it without clear reference to moral goals. This tendency is already visible in Cicero, and especially in Tacitus, for whom prudence meant primarily the capacity to preserve one’s one life in the turbulent time (which was, for instance, the reign of vicious emperors). Nonetheless, the link between morality and prudence was not entirely severed; the paradigmatically (for Tacitus) prudent person – his father-in-law Gnaeus Julius Agricola, a Roman governor of Britain (whose life Tactus described in *De vita et moribus Iulii Agricolae*) was at the same time a paragon of moral virtues. On Tacitus’s understanding of prudence see especially Kapust 2011, p. 111–140.

Let us now move on to the analysis of the causes of replacing the classical account of prudence with the modern one.²⁰ In general, one can say that the change in the understanding of prudence took place in the Renaissance and was above all caused by the change in the understanding of the notion of the human good – the ‘discovery of the individual’ led to stressing the importance of individual well-being (cf. Martin 1997). Prudence became clearly separated from morality in the work of Machiavelli; as was pointed out by Terence H. Irwin, “when Machiavelli (..) uses *prudence* with a much narrower reference than Aquinas gives to the term, he does so because of substantive disagreement with Aquinas. He rejects Aquinas’ view about what many components of the human good actually are (Irwin 1995, p. 289)”. The following passage from *The Prince* well illustrates this change in the understanding of the concept of prudence:

A wise ruler [*uno signor prudente*] cannot, nor should he, keep his word when doing so would be to his disadvantage and when the reasons that led him to make promises no longer exist (...) But one must know how to disguise this nature well, and how to be a fine liar and hypocrite; and men are so simple-minded and so dominated by their present needs that one who deceives will always find one who will allow himself to be deceived [Machiavelli 1985, p. 144–147].

But this new meaning was not immediately accepted. For instance, in the work *Trattato della prudenza* (1537–1538) by Bartolomeo Carli Piccolomini the strategy of dissimulation (conforming to what others do, not revealing one’s real thoughts and convictions, acting cautiously, but preserving inner freedom and detachment) is recommended as a precept of prudence but its goal is still moral – the achievement of religious perfection, getting closer to Christ (cf. Martin 1997, p. 1324). The trend towards a non-

²⁰ Of course, this replacement did not take place among those philosophers (e.g. the Thomists) who continued the tradition of classical philosophy; but they started to belong to the minority.

moral understanding of prudence was strengthened in the following centuries. The classical understanding of prudence was, by and large, also accepted, e.g., by Bodin (see Tentler 1959). But, for instance, already in the works of Baltasar Gracián (*Oráculo manual y arte de prudencia*, 1647) and Christian Thomasius (*Introductio ad philosophiam aulicam*, 1688) the shift in the meaning of prudence was clear²¹, and in Kant's philosophy – complete: Kant gave to *Klugheit* (prudence) a non-moral meaning; *Klugheit* generates pragmatic imperatives which are to lead an agent *zum eigenen Wohlsein*, but this *Wohlsein* does not have a moral sense, unlike the Greek *eudaimonia* (cf. Aubenque 1975). In general, one can say that that prudence in the classical sense did not fit in with the ethics of enlightened self-interest, which better suited the goals of the emerging social classes, especially, bourgeoisie²² (one may ask whether the industrial revolution could have taken place if the bourgeoisie had been prudent in the classical sense).

In addition to the change in the axiological hierarchy that took place in modern history, some other causes may have played a role in abandoning the classical concept of prudence in the 'mainstream' philosophy (though we refrain from ranking them in the order of importance; this would involve too much speculation). Firstly, the very complexity of the classical concept of prudence with its various paradoxical consequences (e.g., that prudence implies the possession of all moral virtues) could have contributed to replacing it with its much simpler counterpart. Secondly, moral subjectivism of modern moral philosophy (which, in turn, may be a product of *res-*

²¹ But not complete. For instance, Gracián, throughout most of his book, was developing a thoroughly modern conception of prudence (implying such immoral or morally neutral precepts, as, e.g., those of hiding one's real thoughts, knowing the weak points of one's enemies, making suffer others rather than oneself), yet, at the very end (aphorism nr. 300), he wrote that the most general precept of prudence is that of being saint, virtuous. In general, in Gracián's book prudence has primarily a modern sense (though also retaining some traces of the classical one), but Gracián himself seems to have believed that he did not depart from its classical understanding.

²² See especially Ossowska 1985.

sentiment, as maintained by Max Scheler in his classic work *Ressentiment*) is incompatible with classical prudence. As has been shown above, while ancient philosophy interpreted well-being (i.e. *eudaimonia*) as an objective concept and virtue as agent-centered (i.e. in the first place contributing to, or constituting, the agent's moral perfection) the contemporary philosophers stress subjectivity of well-being and link virtue with morality which, in turn, is focused on respecting duties regarding other people (cf. Sumner 2009, p. 27). Thirdly, the expansion of the instrumental conception of rationality, which narrows down its scope to the selection of means to given ends, may also have played an important part in the departure from the classical account of prudence; this account, let us recall, implies that, in order to be 'rational', one must not only 'rationally' choose means to the ends also the ends themselves (and the rational choice of ends, on this account, amounts to the *moral* choice). Fourthly, the modern distinction between private and public sphere, esp. difference between family and business, may have also contributed to the change of the meaning of prudence: while morality became women's issue inside a family, men's business world focused on prudentially pursuing self-interest (cf. McCloskey 2006, p. 254). Finally, the development of modern science undermined the teleological picture of the world, and, in consequence, may have also undermined the classical – teleological – picture of human nature (with its central idea that virtues are necessary for the realization of the full human potential).

Concluding reflections: the dualism of prudence and the dualism of practical reason

The dualism of the concept of prudence discussed in this paper may be regarded as a particular instance of what Sidgwick called 'the dualism of practical reason'. As Sidgwick wrote: "it is important to take separately the two species of judgments which I have distinguished as 'moral' and 'prudential' (...). In ordinary thought we

clearly distinguish cognitions or judgments of duty from cognitions or judgments as to what “is right” or “ought to be done” in view of the agent’s private interest or happiness (Sidgwick 1989, p. 25–6)”. And since, according to Sidgwick, the most plausible theory of prudential reasonableness is egoism (or “Pure or Quantitative Egoistic Hedonism”), whereas the most plausible theory of moral reasonableness is utilitarianism (or “Universal Hedonism”), in his analysis the dualism takes the form of the opposition between egoism and utilitarianism.²³ But, clearly, the dualism can be also expressed by the terms introduced in this paper: modern prudence vs. classical prudence.

The analyses we pursued have two further implications for Sidgwick’s claim about the dualism of practical reason. The first one, less important because only terminological, is that Sidgwick’s description of the dualism of practical reason (prudential vs. moral reasoning) is not quite apt since it assumes that ‘prudential’ must be opposed to ‘moral’; but, as we have argued, the opposition appears only on the modern understanding of prudence; on the classical one, prudence is a moral notion. The second implication is more interesting. Sidgwick regarded the dualism of practical reason as dismaying, and wrote about

the vital need that our Practical Reason feels of proving or postulating this connexion of Virtue and self-interest, if it is to be made consistent with itself. For the negation of the connexion must force us to admit an ultimate and fundamental contradiction in our apparent intuitions of what is Reasonable in conduct; and from this admission it would seem to follow that the apparently intuitive operation of the Practical Reason, manifested in these contradictory judgments, is after all illusory (Sidgwick 1989, p. 508).

But he admitted that he could not establish such a connection: both principles – of self-interest and of general happiness – seemed

²³ On various ways of understanding this dualism see, e.g. McLeod 2000, or Orsi 2008.

to him equally 'self-evident', equally strong. A closer analysis of the concept of prudence, however, casts a shadow of doubt on the 'self-evidence' and the equal strength of the egoistic principle. This principle was never regarded within the so-called classical tradition as a serious rival for the moral principles. Even if self-interest was somehow recognized as an acceptable motive of human action, it never reached the status of a principle that could really compete (at the theoretical level of normative discourse) with the moral principles. A telling manifestation of this ranking of the principles of the practical reason was the fact that even prudence was given an unequivocally moral sense. According to Annas (1993, p. 322–325), the ancient tradition did not treat intuitive conviction regarding incompatibility between prudential and moral motives of action as a problem worth to be solved by a philosophical investigation. She claims that "the ancient theories find the opposition of my own interests to those of others to be philosophically superficial, something to be accounted for in a moral theory but not something that should give that theory its characteristic form". It is therefore by no means clear that 'prudential' (as opposed to moral) reasons are, as Sidgwick maintained, equally self-evident, equally strong (let alone stronger) as moral reasons. The dualism of practical reason may therefore be much less dramatic than Sidgwick believed: the practical reason indeed gives rise to incompatible reasons for action (prudential and moral), but the claim about their equal strength cannot be regarded as a universal truth; for a larger part of history of the Western thought, within the so-called classical tradition, it was believed that what requires special justification is not taking the moral point of view, but taking the non-moral ('prudential') point of view – the hierarchy within the dualistic mode of practical reasoning was therefore clear. Of course, that fact that this way of resolving the problem of the dualism of Practical Reason was defended by the classical thinker is not by itself an argument for the claim that this way is correct - they may have simply been wrong (and therefore separate, normative arguments must be provided

for this claim). But it also seems to show that Sidgwick's argumentation for the claim about the dualism of Practical Reason is only partly convincing; it is convincing in so far as it shows that the Practical Reason generates two competing principles of action; it is not convincing in so far as it asserts, *relying on the purportedly uniform intuitions*, that the principles are equally valid (that is, that the normative strength of egoism/prudence and morality are equal). This is implausible since, for instance, the classical thinkers' intuitions were different. In order to demonstrate that the dualism of Practical Reason in the strong form (including the claim of equal validity) really exists, one would have to formulate other – non-psychological, normative – arguments. This 'dualism of practical reason', which sharply distinguishes the prudential reasoning from the moral one, can be maintained only by acknowledging the specific assumptions of modern ethical theories, the most important of them arguably being the shift of the meaning of the concept of happiness/well-being (from objective to subjective) and the concomitant change in the meaning of virtue (from agent-centred to patient-centred).

BIBLIOGRAPHY

- Annas, J. 1993. *The Morality of Happiness*, Oxford, Oxford University Press.
- Annas, J. 1995. *Prudence and Morality in Ancient and Modern Ethics*, "Ethics" 105(2): 241–257.
- Aristotle. 1947. *Nicomachean Ethics*, transl. W. D. Ross. New York, Modern Library.
- Aubenque, P. 1975. *La prudence chez Kant*, "Revue de Métaphysique et de Morale", 80(2): 156–182.
- Bricker, P. 1980. *Prudence*, "The Journal of Philosophy", 77(7): 381–401.
- Brucker, Ch. 1971. *Prudentia/Prudence aux XIIe et XIIIe siècles*, "Romanische Forschungen", 83(4): 464–479.
- Campbell, S. M. 2016. *The Concept Of Well-Being*, in: . Fletcher (ed.), *The Routledge Handbook of Philosophy of Well-Being*, London, Routledge.
- Cicero. 2009. *De officiis*, Torino, Utet libreria
- Irwin, T. H. 1990. *The Scope of Deliberation: A Conflict in Aquinas*, "The Review of Metaphysics", 44(1): 21–42.
- Irwin, T. H. 1995. *Prudence and Morality in Greek Ethics*, "Ethics" 105(2): 284–295.

- Kapust, D. J. 2011. *Republicanism, Rhetoric, and Roman Political Thought. Sallust, Livy, and Tacitus*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Langan, J. P. 1979. *Augustine on the Unity and the Interconnection of the Virtues*, "The Harvard Theological Review", 72(1/2): 81–95.
- Machiavelli, N. 1985. *The Prince*, transl. M. Musa, New York, Penguin.
- Martin, J. 1997. *Inventing Sincerity, Refashioning Prudence: The Discovery of the Individual in Renaissance Europe*, "The American Historical Review", 102(5): 1309–1342.
- McCloskey, D. N. 2002. *Why Economists Should Not Be Ashamed of Being the Philosophers of Prudence*, "Eastern Economic Journal", 28(4): 551–555.
- McCloskey, D. N. 2006. *The Bourgeois Virtues. Ethics for an Age of Commerce*, Chicago and London, The University of Chicago Press.
- McLeod, O. 2000. *What is Sidgwick's Dualism of Practical Reason*, Pacific "Philosophical Quarterly", 81: 273–290.
- Orsi, F. 2008. *The Dualism of the Practical Reason: Some Interpretations and Responses*, "Etica & Politica", 10 (2): 19–41.
- Ossowska, M. 1985. *Moralność mieszczańska*, Wrocław, Ossolineum.
- Payer, P. J. 1979. *Prudence and the Principles of Natural Law: a Medieval Development*, "Speculum", 54(1): 55–70.
- Pieper, J. 1966. *The Four Cardinal Virtues*, Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press.
- Pinches, Ch. 1995. *Pagan Virtue and Christian Prudence*, "The Journal of Religious Ethics", 23(1): 93–115.
- Porter, J. 1993. *The Ambiguity of the Virtues and the Ambiguity of Goodness: A Reappraisal of Aquinas's Theory of the Virtues*, "The Journal of Religious Ethics", 21(1): 137–163.
- Reinach, A. 1989. *Die Überlegung: ihre ethische und rechtliche Bedeutung*, in: idem, *Sämtliche Werke. Textkritische Ausgabe in 2 Bänden. Bd. 1: Werke*, München, Philosophia Verlag: 279–311.
- Scheler, M. 1972(1912). *Ressentiment*, transl. W. W. Holdheim, New York, Schocken.
- Sidgwick, H. 1989(1907). *The Methods of Ethics*, Indianapolis, Indiana, Hackett Publishing Company.
- Sumner, L. W. 1998. *Is Virtue Its Own Reward?*, "Social Philosophy & Policy Foundation": 18–36.
- Taylor, T. 2011. *Knowing what is good for you: A theory of prudential value and well-being*, London, Palgrave Macmillan.
- Telfer, E. 1989–90. *The Unity of the Moral Virtues in Aristotle's Nicomachean Ethics*, "Proceedings of the Aristotelian Society", 90: 35–48.
- Tentler, T. N. 1959. *The Meaning of Prudence in Bodin*, "Traditio", 15: 365–384.
- Thomas Aquinas. 1981. *Summa Theologica: Complete English Edition in Five Volumes*, transl. by Fathers of the English Dominican Province. Westminster, Md., Christian Classics.
- Vlastos, G. 1972. *The Unity of Virtues in the Protagoras*, "The Review of Metaphysics", 25(3): 415–458.

Streszczenie

Dualizm roztropności

W polemice z dość powszechnie przyjmowaną opinią, że rozumienie roztropności (jako pewnej cnoty) nie ulegało istotnym zmianom od czasów antycznych, w artykule broniona jest teza, że istnieją dwa, nie tylko różne, ale i niedające się ze sobą pogodzić pojęcia roztropności: nowożytno/nowoczesne – niemoralne lub pozamoralne, i klasyczne (Arystotelesowsko-Tomistyczne) – ściśle moralne. Z tezy, iż oba pojęcia są różne i niekompatybilne, wynika, iż 'nowoczesna roztropność' nie jest częścią 'klasycznej', lecz jest od niej istotnie różna: nie można być równocześnie roztropnym w obu rozumieniach (przykładowo: składową nowoczesnej roztropności jest samokontrola/opanowanie, którą wyklucza roztropność klasyczna). Oprócz porównania obu pojęć roztropności artykuł dostarcza także analizy relacji między nimi i tak zwanymi 'wartościami roztropnościowymi', oraz analizy przyczyn ewolucji (czy raczej rewolucji) w rozumieniu roztropności, jaka nastąpiła w czasach nowożytnych. Broniona jest w nim także teza, iż w ramach etyki, która zakłada klasyczne rozumienie roztropności, nie pojawia się Sidgwickowski „dualizm rozumu praktycznego”.

Słowa kluczowe: roztropność, cnota, wartości, motywacja moralna, motywacja egoistyczna, dobrobyt, rozum praktyczny

OPINIE I INFORMACJE O PUBLIKACJACH

Nie tylko o *Chaosie* Jamesa Gleicka, czyli o wieloletnim lekturowym błądzeniu losowym

Julian Daszkowski

Książki popularnonaukowe można czytać na kilka sposobów. W jednym z nich, zresztą najpowszechniejszym, niekwestionowana przyjemność lektury nie rodzi dalszych planów, bo albo i tak się wie to, co napisano, albo nie ma to żadnego związku z własną działalnością. Ale czasem książka popularnonaukowa sygnalizuje pojawianie się lub wręcz istnienie takich uprzednio nieznanymi czytelnikowi obszarów wiedzy, które nie na pewno, lecz zaledwie przypuszczalnie mogłyby być dla niego użyteczne pod warunkiem ich dokładniejszego przyswojenia. I takie przyswajanie sobie nowej i wcześniej nieprzewidywanej wiedzy już po ukończonych studiach lub w ich trakcie, czy nawet po uzyskaniu akademickich tytułów, wymaga dodatkowej pomocy już na etapie pierwszego popularyzatorskiego zetknięcia się z nową dziedziną.

Pomoc przede wszystkim polega na wskazywaniu polskich przekładów, o ile istnieją, bo w bibliotekach są one szerzej dostępne niż obcojęzyczne oryginały, a przy ewentualnym zakupie są na ogół tańsze, nie wspominając już o komforcie odbioru treści w najlepiej zna-

nym, rodzimym języku. Jednak nie wystarcza tylko ich wskazywanie, bo samodzielne przekonywanie się o ich jakości i użyteczności zajmuje zbyt wiele czasu i zwykle przypomina pełen przeszkód intelektualny labirynt z przewagą niepotrzebnie przebywanych, donikąd nieprowadzących lub dublujących się ścieżek. A przecież oczekiwaną zaletą popularyzacji (a także podstawowych podręczników) jest ukrywająca to wszystko, gładka i ukierunkowana wskutek uproszczeń narracja, gęsto przeplatana życiowymi anegdotami. Gdy w dodatku ma ona wiele set stron, zawiera liczne nazwiska i wprowadza oraz potem wykorzystuje coraz to nowe pojęcia, to pożyteczne są indeksy i wykazy, pozwalające bez wertowania stronic wracać do określonych fragmentów lub przeskakiwać do ich późniejszych kontynuacji.

Do wykazów, oprócz na przykład wyodrębnianych w jednym miejscu słowników pojęciowych, należy też system tak zwanych adnotowanych bibliografii, zawierających oceny użyteczności każdej wymienianej publikacji ze względu zarówno na samą jej zawartość, jak i na wskazania niezbędnego dla jej zrozumienia stopnia kompetencji dziedzinowych (matematycznych, fizycznych, biologicznych itd.). W razie braku głębszego zainteresowania popularyzowanym tematem można to wszystko po prostu ignorować, ale dopiero w indywidualnym odbiorze publikacji, a nie na etapie jej wydawniczego redagowania dla masowego odbiorcy. W tym drugim przypadku powoływanie się na zbyt powszechny zwyczaj niezwracania uwagi na tzw. aparat naukowy jest pretekstem do redukcji pracowitości opracowywania i obniżania kosztów druku dzięki zmniejszeniu objętości.

Oczywiście większość publikacji jest jednak w językach obcych z przesadną dominacją języka angielskiego. Odmiennie niż jeszcze kilkanaście lat temu, do wielu takich źródeł można już dotrzeć za pośrednictwem sieci internetowych w bibliotekach naukowych. Ale właśnie wynikający z tego zalew pustych powtórzeń dla dokumentowania pozorów kompetencji merytorycznych u autorów rzekomo oryginalnych opracowań naukowych zniechęca do samodzielnego śledzenia postępów w świeżo zauważonym obszarze wiedzy.

Na początku nie ma też pewności, czy nie jest to ogólnoswiatowy humbug, czyli bzdura lub w niegdysiejszej młodzieżowej gwarze ściema. Mogą się one rodzić i trwać nie tylko jako długo nieprostowane uczciwe błędy i pomyłki, ale także jako świadome oszustwa lub maniakalne wymysły. Ich wykrycie i odrzucenie bywa niemożliwe na poziomie popularyzatorskich informacji, choć nawet i dla nich czasem wystarczy sformułować odpowiednie pytanie – na przykład ile waży oraz ile kosztuje kilometr sześcienny bardzo lekkiego, gazowego helu o atmosferycznym ciśnieniu na powierzchni ziemi (około 178 500 ton, około 80 miliardów złotych w 2010 roku, przy kilkakrotnie mniejszej światowej produkcji rocznej, rzędu 25 000–30 000 ton). Ale zdarza się także, że pozornie maniakalne koncepcje okazują się trafniejsze, niż dopuszcza to nieprofesjonalna wiedza – w teorię heliocentryczną trzeba uwierzyć, bo nie generuje ona pozanaukowych, a zatem potocznie dostępnych sprawdzianów. Bardziej współczesnym przykładem jest teoria dryfu kontynentów, przez kilka dekad XX wieku traktowana jako wyraźna bzdura.

Łagodniejsza wątpliwość ma formę podejrzania, że wartościowemu osiągnięciu nadano przesadny rozgłos i przypisano mu szerszy niż realnie możliwy zakres zastosowań – przykładami są historie cybernetyki, teorii gier, grup symetrii, zbiorów rozmytych. Nie byłoby w tym niczego złego, gdyby nie występowało zjawisko skojarzeniowego łączenia niczym niepowiązanych koncepcji po to, aby z zasadności jednej z nich wywodzić zasadność drugiej. Na przykład elementem astrologii jest sprawdzalna wiedza o położeniach i ruchach ciał niebieskich, wprowadzie na tle zupełnie fantastycznych, ale jednoznacznie ustalonych współrzędnych, które rzekomo uczestniczą w wyznaczaniu indywidualnej i zbiorowej przyszłości ziemskich istot. Trafna przewidywalność położenia ciał niebieskich w przyszłości jest traktowana jako potwierdzenie trafności przewidywań losów ludzkich na Ziemi.

Tego typu utrwalone deformacje intelektualne można zresztą zauważać i w poważniej traktowanych dziedzinach współczesnych

nauk, przede wszystkim społecznych i ekonomicznych, ale samo ich wskazywanie naraża na tak ostre przeciwdziałanie osób identyfikujących się z krytykowanym obszarem, że dla świętego spokoju i uniknięcia ostracyzmu rezygnuje się z przesadnej wnikliwości. W bardziej bezosobowym ujęciu Lakatosa (*Pisma z filozofii nauk empirycznych*, PWN 1995, s. 71 i następne) polega to na tworzeniu i kultywowaniu tzw. metodologicznych heurystyk negatywnych, zakazujących nie tyle kwestionowania, co wręcz empirycznego testowania niektórych fundamentalnych założeń i hipotez. Przykładem takiej heurystyki jest eufemistyczna teza Milтона Friedmana z *Methodology of Positive Economics* (1953, liczne przedruki w rozmaitych antologiach) o braku potrzeby, a nawet braku możliwości badania realizmu założeń teoretycznych w ekonomii („Can a Hypothesis be Tested by the Realism of its Assumptions?” [...] „Such a theory cannot be tested by comparing its assumptions directly with reality”).

W konsekwencji, do zupełnego już absurdu doprowadził ekonomistów Gary S Becker, który „W 1992 otrzymał Nagrodę Nobla za rozszerzenie dziedziny analizy mikroekonom. na szerokie spektrum spraw związanych z ludzkimi zachowaniami i interakcjami” (WEP PWN, t. 3, s. 352). Analiza jego koncepcji w świetle wiedzy psychologicznej i socjologicznej wyraźnie pokazuje, że przyjął on wiele arbitralnych i niezgodnych z rzeczywistością założeń o ludziach i społeczeństwie tylko po to, aby zastosować do nich metodologię ekonomii, rzetelną i sprawdzoną, ale na całkowicie innym polu. Jej bezrefleksyjne przeniesienie na obszar zachowań odległych od ekonomicznych motywacji w najzwęższym opisie odpowiada greckiemu mitowi o Prokruście, który nie wahał się okaleczać swoich gości tylko po to, aby pasowali do ofiarowanego im łoża (w spolszczonej wersji jest to bajka o Madejowym łożu).

I wreszcie, nie zawsze można zrozumieć, o co naprawdę chodzi, bo trudno sprostać specyficznym i niekonwencjonalnym wymaganiom w nowatorskich analizach pomijanych wcześniej problemów. Czasami trzeba więc czekać na nie tyle popularyzatorów, co na

interpretatorów przedstawianych myśli – geometryczny u Newtona wywód dynamiki dopiero po przekształceniu go w równania analityczne rozpowszechnił się poza gronem astronomów, a elektromagnetyczna teoria Maxwella pierwotnie zawierała nie tyle dobrze dziś znane równania, co graficzne i matematyczne analogi ich mechanicznych modeli, które wyeliminował dopiero Heaviside z wielką korzyścią dla zrozumiałości całej teorii.

Teksty popularyzujące naukę rodzą także pewne zagrożenie w samej nauce. Przerost ambicji i niedostatek pracowitej skrupulatności lub nawet zdolności wśród części środowisk naukowych oraz unikanie ujawniania granic własnych kompetencji wręcz zmuszają do polegania na sformułowaniach z wartościowych popularyzacji. W najlepszym przypadku jest to cytowanie z drugiej lub nawet dalszej ręki, ale najczęściej jest to powielanie uproszczeń i wygodnych skrótów myślowych ze zbyt pochopnymi generalizacjami. Sprzyja temu używanie w popularyzacjach wielu dość mętnych terminów perswazyjnych, które przez to, że brzmią ładnie, uchodzą za trafniejsze i ogólniejsze niż dopuszcza to przypisywane im znaczenie.

* * *

We własnych notatkach sprzed kilkunastu lat znalazłem swoje zapisy z przeczytanych dwu popularyzatorskich książek (pierwszych wydań polskich przekładów Stewarta 1996 i Gleicka 1996 – w tej kolejności). Oddają one moje ówczesne rozumienie przedstawianej przez nich problematyki, a choć dzisiaj być może inaczej rozłożyłbym akcenty i nawiązywałbym do jeszcze innych pojęć, to pozostałbym głównie myśli:

Wydaje się, że dla rozmaitych nieliniowych równań, dla których albo dowodliwie nie istnieją albo dotąd nie są opracowane metody ogólnych rozwiązań, zauważono możliwość badania niektórych właściwości tych rozwiązań (zakresów stabilności, charakteru periodyczności, przeskoków wartości itd.). Rozpoczęło się to od numerycznego konstruowania swoistych reprezentacji rozwiązań poprzez układanie w rozmaite wzorce iteracyjnie

lub perturbacyjnie uzyskanych punktów funkcji o nieznannej w całości postaci. Używane do tego trajektorie w przestrzeniach fazowych mają estetycznie ciekawe, a nawet fascynujące charakterystyki, ale wskutek nadużywania popularyzatorskich skrótów myślowych, postać trajektorii rozwiązania w przestrzeni fazowej może być mylona z funkcją spełniającą nieliniowe równanie różniczkowe lub ich układ, czyli z samym rozwiązaniem. W szczególności, pojęcie atraktora jest wyłącznie abstrakcyjne, a poszukiwanie fraktali jako rzeczywistych obiektów jest graficzną zabawą, przyjemną, lecz odciągającą od ich abstrakcyjnego charakteru w przestrzeniach fazowych.

Wypracowana siatka nowych pojęć jest dość bogata i zawiera dodatkowo rozwinięte odniesienia do matematyki w takich jej działach, których wcześniej nie łączono z metodami rozwiązywania nieliniowych równań różniczkowych. Okazało się przy tym, że wiele efektów fizycznych, bardzo często uprzednio traktowanych bądź jako niedoskonałość układu pomiarowego, bądź niekompletność teoretycznych założeń, może jednak być nie braną wcześniej pod uwagę (bo pomijaną jako nieistotną lub nieznaną!) właściwością funkcji nie tylko z nieliniowych równań różniczkowych. W szczególności, zaskakujący brak uprzednio oczekiwanego prostego uporządkowania właściwości rozwiązań (np. periodyczności) lub wręcz przeciwnie, ich niespodziewane struktury oraz ich złożoność (razem nazywane chaosem) mogą być w dużej mierze spowodowane przez bardzo proste zależności, a nie wyłącznie przez indeterministyczne lub statystyczne zakłócenia. Zależności takie mogą być przy tym bardziej uniwersalne niżby to wynikało z rozgraniczeń między tradycyjnymi dziedzinami uprawianych nauk.

Nie jestem jednak pewien, czy nie pisałem tego już po lekturze kilku następnych książek, do których sięgnąłem natychmiast potem. Było to jedno z pierwszych wydań *Fraktali i chaosu* Kudrewicza oraz pierwsze wydanie *Granic chaosu. Fraktali* Peitgena, Jürgensa i Saupego (wspaniały przykład rozwinięcia wcześniejszej popularyzacji z *Beauty of Fractals* tych samych autorów). Zorientowałem się wtedy, że przyswojenie sobie niezbędnych kompetencji może być czasochłonne i pracochłonne, choć nie sprawiało wrażenia nieosiągalnego. Ale już lektura dwu kolejnych książek (*Chaos w układach dynamicznych* Otta i *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie* Schustera) wzbudziła większy pesymizm.

Dwie ostatnie z wymienionych książek były adresowane do „zaawansowanych studentów fizyki”. Choć wiele lat temu w nieco innej dziedzinie zbliżyłem się do niemal analogicznego poziomu umiejętności teoretyczno-praktycznych, to przerwanie podnoszenia tego poziomu, porzucenie go na całe dekady i natychmiastowe przejście do obszaru nauk społecznych zatarło prawie całość poprzednio zdobytej wiedzy matematyczno-przyrodniczej. Pamiętałem i pamiętam tylko jej ogólne zarysy, wskutek czego wyraźnie uświadamiam sobie rzeczywistą trudność nie tylko jej odświeżenia, ale także wzbogacenia o wcześniej nigdy niepoznane elementy. Mam też poważne wątpliwości, czy w jej obecnym kształcie może ją sobie przyswoić ktokolwiek, kto choćby nie próbował się kształcić w relacjach między teorią (np. matematyką) a empirią (przede wszystkim eksperymentowanie i pomiar).

Sledzenie kolejnych pojawiających się popularyzacji (np. laureata Nagrody Nobla Ilyi Prigogine’a, *Kres pewności. Czas, chaos i nowe prawa natury*, Wydawnictwo CIS 2000) oraz filozoficznych refleksji (np. M. Tempczyka *Teoria chaosu dla odważnych*, PWN 2002, z adnotowaną bibliografią, lub tegoż autora *Teoria chaosu a filozofia*, Wydawnictwo CIS 1998, ze słownikiem ważniejszych pojęć) bez ich ustawienia na półkach domowej biblioteki nie zostawiało wyraźnego śladu w pamięci. Było to powtarzanie już wcześniej przyswojonych informacji o niemal wyłącznie jakościowym charakterze, niepozwalającym na dokonanie samodzielnej matematyzacji innych, dostrzeganych przez siebie problemów. A kartkowanie w bibliotekach bardziej zaawansowanych podręczników i monografii o chaosie nie układało się w żaden efektywny plan przejścia od poczucia zrozumienia przedstawianych rozwiązań do aktywnego znajdowania własnych.

Przeglądając wpadające mi w oczy książki i artykuły o zastosowaniach teorii chaosu w naukach społecznych, a zwłaszcza w ekonomii, mam męczące wrażenie wtórności i miałkości wywodów, w których matematyczna notacja wygląda raczej na modny ornament niż na niezbędne narzędzie. Urok jakościowych pojęć („efekt

motyla”, „wyzymanie kota”) i graficznych reprezentacji zdają być wystarczającymi powodami ciągłego i powtarzającego się postulowania możliwości ich zastosowania bez rzeczywistego stosowania. Matematyzacja zagadnień empirycznych nie polega bowiem na wybraniu symboli pozwalających na sam opis, ale na użyciu takich, których postać i przekształcanie otwierają nowe lub przynajmniej użyteczne interpretacje oraz dodatkowo pozwalają na sformułowanie empirycznie testowalnych wniosków.

Uderza też względna szybkość rozpowszechnienia koncepcji teorii chaosu, sprecyzowanych w latach 1960–1980 i włączonych do całości nauk matematyczno-przyrodniczych do roku 2000. Kontrastuje ona z prawie stuletnim lekceważeniem przez ekonomistów wręcz elementarnych ustaleń innych nauk społecznych – psychologii i socjologii. W dwu pierwszych dekadach XXI wieku ekonomiści podjęli próby korygowania swoich rzekomo naukowych poglądów na zachowania ludzi, ale jak na razie polega to głównie na firmowaniu przez niektórych ekonomicznych noblistów popularyzatorskich publikacji o różnicach między ekonomicznymi założeniami a rzeczywistymi uwarunkowaniami ludzkiego postępowania. W przeciwieństwie do teorii chaosu, rozwój tak zwanych ekonomii instytucjonalnych i behawioralnych nie polega na niemal natychmiastowym wykorzystywaniu zupełnie nowych metod i pojęć, ale na powolnym, i jak się wydaje, dość wymuszonym uznawaniu konieczności wycofywania się z bardzo fundamentalnych stwierdzeń, o których w pozaekonomicznych środowiskach już od lat było wiadomo, że są przesadnie idealizacyjne oraz niespójne same ze sobą i z empirią.

* * *

W maju 2018 r. ukazało się drugie wydanie polskiego przekładu książki Jamesa Gleicka pod tytułem *Chaos. Narodziny nowej nauki* (Zysk i s-ka, przełożył Piotr Jaśkowski). W stosunku do pierwszego polskiego wydania w tym samym tłumaczeniu z 1996 roku liczy ono więcej stron (402 zamiast 336), a do czarno-białych wykresów i dia-

gramów dodawano po jednym, coraz to innym, dodatkowym kolozie według jakiejś nieczytelnej zasady. Nieco większa czcionka oraz nieco większe odstępki między inaczej złamanymi wierszami wyraźnie polepszają komfort samego śledzenia tekstu. Nie jest to więc dodruk, a na nowo przerezegowana edycja, ale tym technicznym poprawkom nie towarzyszą, niestety, zadowalające aktualizacje i rozwinięcia merytoryczne. W innym wydawnictwie przynajmniej próbowano to zrobić w kolejnych polskich wydaniach innej popularyzatorskiej książki na ten sam temat (Ian Stewart, *Czy Bóg gra w kości? Nowa matematyka chaosu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994; 1996; 2001, tłumaczyli Michał Tempczyk i Włodzimierz Komar).

Przed wszystkim żadne z obu polskich wydań Gleicka nie zawiera analogu do występującego w angielskim wydaniu z 1987 roku indeksu rzeczowo-osobowego, a przypisy końcowe przekształcono w przypisy u dołu stron. W oryginale przypisy końcowe zajmują strony od 320 do 340 i mają charakter bibliografii wyjaśniająco-zalecającej, przeplatanej odautorskimi komentarzami lub dygresyjnymi uzupełnieniami. Nie jest oczywiste, że przypisy dolne w polskiej wersji pełnią analogiczne funkcje w analogiczny sposób. Zresztą indeks w angielskim oryginale odsyła wyłącznie do osób i pojęć występujących tylko w tekście, a nie w przypisach końcowych o układzie i oznaczeniach rzadko spotykanych w polskich publikacjach, bo w żadnym fragmencie samego tekstu nie ma żadnej informacji o uzupełnieniu go przypisem końcowym, choć te przypisy końcowe odsyłają do sformułowania i strony, której dotyczą. W anglojęzycznym wydaniu pozwala to powierzchownie zainteresowanemu czytelnikowi ignorować niemal cały „aparatur naukowy” publikacji.

W niektórych przypisach dolnych polskiej edycji odsyłano do polskich przekładów: *Pisma Świętego*, *Moby Dicka*, czyli *Białego Wieloryba*, a nawet do konkurencyjnych publikacji o chaosie – Iana Stewarta czy Ilyi Prigogine'a, choć dla niego tylko do jednej z jego dwu dostępnych po polsku książek na ten temat. Tym, i kilku im podob-

nym uzupełnieniom brakuje jednak systematycznej staranności, bo łatwo dostrzegalnych niedociągnięć formalnych jest chyba więcej niż samych uzupełnień, z których większość powinna się znajdować już w pierwszym wydaniu.

Być może tylko ci, którzy około 1978 roku byli magistrantami lub doktorantami psychologii, mogą pamiętać o istnieniu polskiego przekładu jednego z artykułów, przywoływanych przez Gleicka z drugiej ręki – za Kuhnem (przypis 2 na s. 50). Dążenia do późniejszego pełnienia niektórych ról zawodowych skłaniają takie osoby, aby w ramach swojego specjalistycznego rozwoju przeglądać każdą nowo wydaną i użyteczną do tego publikację, która poza gronem takich osób nie bywa wcale zauważana, a po niewielkim upływie czasu nawet wśród nich zostaje zwykle zapomniana, zwłaszcza wtedy, gdy jest bardzo gruba, niejednorodna i składa się z pozornie niezbyt aktualnych dokonań.

Chodzi tutaj o artykuł Brunera i Postmana, opisywany jako *On the perception of incongruity – a paradigm*, w „Journal of Personality” z września 1949. Jego polska wersja pod tytułem *O spostrzeganiu niespójności – paradygmat* ukazała się w zbiorze prac autorstwa i współautorstwa J. S. Brunera *Poza dostarczone informacje. Studia z psychologii poznawania* (seria Biblioteka Psychologii Współczesnej PWN 1978, red. J. M. Anglin, s. 137–161).

Ale sama *Struktura rewolucji naukowych* T. S. Kuhna ma co najmniej dwa polskie przekłady (S. Amsterdamskiego lub H. Ostromęckiej) oraz co najmniej trzy polskie wydania w dwu różnych oficynach (PWN 1968 lub Wydawnictwo Aletheia 2001 i 2009). O istnieniu przynajmniej jednej z takich edycji powinien wiedzieć każdy, kto styka się z podstawami naukowej metodologii, a więc dla młodych lub niezbyt starannie wykształconych byłaby to użyteczna informacja. Tymczasem wielokrotnemu przywoływaniu tej publikacji nie towarzyszy nawet aluzja o jej polskim przekładzie. To samo dotyczy polskiego przekładu *Essential Tension* Kuhna pod semantycznie zmienionym tytułem *Dwa bieguny* (PIW 1985 w tłumaczeniu S. Amsterdamskiego).

Przytaczane za Kuhnem cytaty z Brunera i Postmana w każdej polskiej edycji dają się u niego bez trudu zlokalizować dzięki indeksowi osobowemu, a w polskim przekładzie samego źródła po przeczytaniu kilku stron (od 137 do 155, bo w nim nie ma ani indeksu osobowego, ani przedmiotowego).

Jules Henri Poincare (obok współczesnego mu Aleksandra Lapunowa) uchodzi za jednego z prekursorów matematycznego badania stabilności i chaotyczności zjawisk fizycznych. Być może akurat ta część jego aktywności długo nie była kontynuowana przez innych, ale w Polsce jeszcze przed pierwszą wojną światową był on rozpoznawany nie tylko jako matematyk, ale także jako wybitny filozof nauki i popularyzator jej zasad. Tak więc przywoływana jako *Science and Method* publikacja Jules'a Henri Poincare'ego (przypis 8 na s. 28) jest angielskim tłumaczeniem francuskiego oryginału, którego polski przekład ukazał się już w 1911 roku po tytule *Nauka i metoda* i obecnie jest dostępny w internetowej domenie publicznej. Nie było więc żadnej potrzeby cytowania sformułowań z polskiego tekstu Stewarta, bo ich polskie wersje są od dawna dostępne, jednakże w innej, stylistycznie staroświeckiej formie, na stronie 47 polskiego przekładu *Nauki i metody*.

Miejsce urodzenia i przebieg kształcenia Stanisława Ulama jako jednego z współtwórców broni jądrowej, czynią go interesującym dla każdego jego ziomka, choćby nie mógł go nazwać rodakiem. Warto więc byłoby w drugim wydaniu informować, że *Adventures of Mathematician* Ulama wyszły w polskim przekładzie jako *Przygody matematyka* w 1996 roku (a nie robi tego przypis 13 na s. 92).

Różne fragmenty dzieł Galileusza były publikowane po polsku w różnych wyborach, antologiach i wyimkach. Sprawdzenie, czy akurat te, o których pisze Gleick (przypis 17 na s. 57), są dostępne (lub niedostępne) po polsku wymaga nieco większego nakładu pracy niż uznano za stosowy dla spisania tych refleksji. Podobnie nie zbadano, czy *Fluid Mechanics* Landaua i Lifszica (!) to nie jest czasem dostępna po polsku *Hydrodynamika* Landaua i Lifszycza z rozmaitych redakcji ich wielotomowego podręcznika fizyki (przypis 4 na s. 161)

i nie sprawdzono niejasnego wspomnienia o przeglądaniu polskiej książki pod tytułem *Wszechświat Stephena Hawkinga*, ale chyba innego autora niż przywołuje Gleick (przypis 12 na s. 17). Brak systematyczniejszych zainteresowań na przykład biologią lub fizyką pozostawia też w zawieszeniu większość pytań o ewentualne polskie przekłady cytowanych przez Gleicka publikacji z tych zakresów, ale nawet przy takim nastawieniu wydany między obu polskimi edycjami Gleicka polski przekład *Gai* Jamesa Lovelocka nie uległ zapomnieniu po kilkunastu latach od jego wydania przez Prószyńskiego i S-kę w 2003 roku (przypis 2 na s. 347 i 8 na s. 382).

Odbiór publikacji sprzed kilkunastu lat, wznowionej bez żadnych aktualizacji, budzi mieszane uczucia. Ona sama w swoim czasie pełniła pożyteczną funkcję informowania o powstaniu i rozwoju nowych koncepcji, ale w tej roli już się zestarzała. Elementy teorii chaosu pod różnymi nazwami są obecnie częścią licencjackich studiów matematyczno-przyrodniczych i technicznych, a liczba popularyzatorskich tekstów i medialnych programów nie pozwala przeoczyć ich istnienia, choć bez solidnego przygotowania matematycznego wiedza o chaosie staje się hermetycznie ezoteryczna we wszelakich możliwych znaczeniach takiej formułki (w uproszczeniu: wiedza dla odpowiednio wtajemniczonych, bo niewtajemniczeni nawet przy swoich najlepszych chęciach mogą ją niewłaściwie wykorzystywać, a nawet sprofanować).

Publikacja skierowana do możliwie szerokiego kręgu odbiorców nie może zakładać ich czynnych umiejętności matematycznych, a nawet musi zakładać brak jakiegokolwiek wiedzy o bardziej zaawansowanej matematyce oraz niechęć do jej nabywania. W rezultacie pokazywane są i komentowane co bardziej fascynujące wyniki matematycznych operacji, ale o drogach do nich prowadzących tylko się opowiada. Zamiast bezosobowych wzorów i przekształceń przytacza się relacjonowane przez ich twórców osobiste uczucia przy odkrywaniu i towarzyskie przeżycia przy rozpowszechnianiu nowych myśli. I w nieco paradoksalny sposób to właśnie jest bardziej trwałą wartością książki Gleicka oraz temu podobnych publikacji.

Nawiązywanie do konkretnych filozofów nauki i jej historyków nie leżało w zamiarach Gleicka, ale może to zrobić jego czytelnik, wykraczając poza krótkie uwagi o pracach Kuhna. Przede wszystkim narodzin i rozwoju teorii chaosu raczej nie można traktować jako zmiany paradygmatu w sensie pierwotnie zaproponowanym przez Kuhna i później, po zewnętrznej krytyce, zastąpionego przez niego samego w zasadzie uprzejmie ignorowanym przez innych terminem „macierzy dyscyplinarnej”. Paradygmat lub „macierz dyscyplinarne” oznaczają w uproszczeniu pewien sposób łącznego interpretowania wyodrębnionej klasy zjawisk, a zmiana paradygmatu (rewolucja naukowa) polega na akceptacji zupełnie innego sposobu interpretowania tej właśnie klasy zjawisk. Tymczasem to, co początkowo nazywano „teorią chaosu” a później „teorią złożoności”, jest propozycją łącznego interpretowania takich idei i zjawisk, które uprzednio uznawano za całkowicie odrębne i zupełnie ze sobą nie powiązane.

Książka *History of Inductive Sciences* Whewella z 1837 roku jest chyba pierwszą nowoczesną próbą opisu tworzenia, rozpowszechniania i klarowania idei stosowanych następnie do uporządkowanego zrozumienia wielu uprzednio niepowiązanych faktów. Polskiemu czytelnikowi przypomniał ją w 2012 roku Stefan Zamecki w grubych i nużąco drobiazgowych, ale wartych przeczytania *Komentarzach do naukoznawczych poglądów Williama Whewella (1794–1866)*. Po lekturze obu dzieł (całość publikacji Whewella jest dostępna w Internecie) nie sposób oprzeć się wrażeniu, że późniejsi krytycy Whewella, którzy zresztą doprowadzili do zmarginalizowania jego poglądów, gorzej niż on rozumieli dynamikę rozwoju nauk empirycznych, nazywanych przez niego „indukcyjnymi”. A właśnie Gleick (i nie tylko on) w popularyzacji pokazuje, jak niezbędna jest postulowana przez Whewella i prowadząca do rozwoju wiedzy społecznie uwarunkowana interakcja między ideami i faktami bez przypisywania nadrzędnego znaczenia żadnej z tych dwu kategorii.

Każda idea rozwijająca się w interakcji z faktami może powodować powstawanie nowych pojęć abstrakcyjnych. Według Carnapa

(*Empiryzm, semantyka, ontologia* z 1950, polski przekład 2005) dla ich przyjęcia nie wystarczają same definicje, bo musi być jasne, jakim regułą („schematom pojęciowym”) podlega sposób posługiwania się tego typu pojęciami. Takie stanowisko z kolei wydaje się zbieżne z pomysłem Wittgensteina na sposób rozumienia „gier językowych” jako „całości złożonej z języka i czynności, w które jest on wpleciony” (ostatnie zdanie z punktu 7 *Dociekań filozoficznych*).

Teoria chaosu wprowadziła pojęcia, które są postulatami istnienia nowych bytów abstrakcyjnych (atraktorów, fraktali, bifurkacji, intermitencji itd.). Nie można ich mylić ani z ich reprezentacjami, ani ich realizacjami, bo te należą do sfery realnej, a nie abstrakcyjnej, co według ogólnych propozycji Peirce’a (*Prolegomena to an Apology for Pragmaticism*, „The Monist”, Vol. 16, No. 4 October, 1906, s. 492–546, tu: s. 505–506) i Carnapa (*Pisma semantyczne*, Aletheia, 2007, s. 15) stwarza rozróżnienie „typu” i „okazu” (Peirce) lub „typu” i „zdarzenia” (Carnap). Niestety w popularyzacjach to rozróżnienie prawdopodobnie nie może być uwypuklone tak, jakby należało, bo w teorii chaosu niemal całość Carnapowskich „schematów pojęciowych” czy Wittgensteinowskich „gier językowych” składa się z matematyki. Tak więc książka Gleicka o chaosie jest na tyle dobra, na ile jest to możliwe bez matematyki.

Przedsiębiorczość pozytywnego wpływu

Wojciech W. Gasparski

Matthieu Dardeillon i Jonas Guyot, 2018, *Przedsiębiorcy, którzy zmieniają świat*, tłumaczyła Anna Kowalska, Wydawnictwo Nieoczywiste, 348 stron

Liczne kryzysy, jakich doświadcza świat, skłaniają coraz większą liczbę autorów do poszukiwania sposobów przewyciężenia tych zdarzeń. Pojawiają się więc innowacje społeczne dotyczące polityki, gospodarki, edukacji, zdrowia, ekologii i innych sfer życia na planecie Ziemia. Jedną z takich innowacji jest tzw. przedsiębiorczość pozytywnego wpływu. Tę społeczną innowację prezentują jej francuscy entuzjaści Matthieu Dardeillon i Jonas Guyot, którzy – gdy pracowali nad książką – byli studentami Ecole supérieure de commerce de Paris (ESCP). Pierwsze wydanie książki miało miejsce w roku 2014, polski przekład, z inicjatywy Virginie Little¹, jest tłumaczeniem drugiego wydania z roku 2018. Uczelnia ta ma kampusy w sześciu krajach Europy, a jednym z nich jest od roku 2016 Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie. Píše o tym, w słowie wstępnym do książki, dr hab. Bolesław Rok, profesor tej uczelni, związany z uczelnianymi centrami: Centrum Etyki Biznesu i Innowacji Społecznych² (CEBIS) oraz Centrum Badań Przedsiębiorczości Pozytyw-

¹ Jet to założycielka Little Infinity i Little Greenfinity. Z jej inspiracji odbyła się w Warszawie konferencja Ekosystem pozytywnego wpływu – jak przedsiębiorcy społeczni, intraprzedsiebiorcy i infraprzedsiebiorcy zmieniają świat (23.10.2018).

² Centrum to po dwudziestu latach działalności pod nazwą Centrum Etyki Biznesu (CEBI) przybrało w roku 2013 obecną nazwę. O jego działalności w dwudziestoleciu pisałem w artykule *Krótką historią etyki biznesu tu i teraz*, opublikowanym w periodyku „Etyka biznesu i zrównoważony rozwój”, 1/1, Politechnika Śląska, Zabrze 2016, <https://www.polsl.pl/organizacje/SCEBIZR/Documents/Kuzior%20Aleksandra%20-%20Etyka%201-2016.pdf>.

nego Wpływu³ (CBPPW). „Warto wzmacniać tę rosnącą falę nowej przedsiębiorczości podejmującej wyzwania zrównoważonego rozwoju, o której tak ciekawie piszą autorzy tej książki. Zwiększanie się liczby firm wywierających pozytywny wpływ umożliwi i jednocześnie ułatwi radykalną transformację społeczną, ekologiczną i ekonomiczną także w Polsce” (*Tak! Dla przedsiębiorczości pozytywnego wpływu*, s. xiv–xv). Słów wstępnych do książki jest jeszcze dwa, jedno autorstwa Virginii Little (*Razem możemy zbudować lepszy świat*) i drugie Przemysława Furlepa, wiceprezesa Zarządu Banku BGŻ ONP Paribas (*Każda zmiana zaczyna się od nas samych*) oraz przedmowa do wydania francuskiego Jean-Paula Delevoye’a, byłego ministra i przewodniczącego Rady ds. ekonomicznych, społecznych i środowiskowych Francji).

Książka składa się z Wprowadzenia, sześciu rozdziałów, Podsumowania, dwu relacji z przygód, jakich doświadczyli autorzy, zbierając materiały do książki, oraz podziękowań. Książka jest starannie wydana i dobrze przełożona na język polski. We Wprowadzeniu autorzy przedstawiają stan obecnego świata z licznymi kryzysami, nierównościami społecznymi i nieadekwatnymi reakcjami na te negatywne zjawiska. Przeciwstawiają temu młodzieńczą pasję i wiarę w to, iż można zmienić „obowiązujący schemat, dając konkretne, powtarzalne i trwałe rozwiązania” (s. 5). W związku z tym autorzy, będący podówczas studentami londyńskiego kampusu ESCP, postanowili zawiesić studia i wybrać się w podróż eksploracyjną do przedsiębiorstw społecznych istniejących w różnych krajach. Zamierzonemu przedsięwzięciu nadają nazwę *Destination Changemakers*. Książka ta jest sprawozdaniem z podjętych aktywności. Jest ona adresowana przede wszystkim do adeptów przedsiębiorczości „po to, by pokazać, że każdy może zostać inicjatorem zmian. Niewielu młodych ludzi kwestionuje dominujące modele ekonomiczne, a jeszcze mniej przechodzi do działania. Tą książką chcielibyśmy ich do tego zachęcić” (s. 15).

³ Centrum to utworzone zostało w roku 2017.

Rozdział pierwszy nosi tytuł o zabarwieniu prakseologicznym *Dlaczego działać?* Na pytanie to autorzy odpowiadają, wskazując szybkość zmian, jakie dokonują się współcześnie, głównie za sprawą Internetu oraz wzrostem możliwości indywidualnych dodając, że „społeczeństwo obywatelskie i świat przedsiębiorczości przeprowadzi transformację, zwłaszcza dzięki rozwojowi przedsiębiorczości społecznej” (s. 52). Autorzy liczą na „oświeconych” prezesów firm i „zaangażowanych” obywateli czego przykłady opisane są w dalszych rozdziałach.

Rozdział drugi to kolejne pytanie: *Tworzyć własną firmę, czy zmieniać system od środka?* Na to pytanie autorzy odpowiadają anegdotą o dużym statku i małej barce, które płynąc dotychczasowym kursem, mogą zatonać. Aby tego uniknąć, należałoby zmienić kurs „i płynąć w stronę większej solidarności, równości, zrównoważenia, »lokalności« i współpracy” (s. 130). Autorzy opisują tych, którzy tak postępują, a więc: innowatorów, przedsiębiorców i pracowników zaangażowanych w kwestie społeczne. Jedni ze spotkanych przez autorów przedsiębiorcy społeczni „wybrali działania w ramach niedużych niezależnych organizacji, inni podjęli się przekształcenia wielkich korporacji” (s. 56). Są to intraprzedsiebiorcy, czyli przedsiębiorcy wewnątrzni, i infraprzedsiebiorcy, czyli ci, którzy tworzą „ekosystem innowacji społecznych” (s. 113).

Kolejne pytanie jest przedmiotem rozdziału trzeciego *Czy trzeba poznać przedsiębiorczość tradycyjną zanim spróbuje się doprowadzić do zmian?* Nie ulega wątpliwości, że elementarz działalności gospodarczej należy do obowiązkowego wyposażenia każdego przedsiębiorcy, „ponieważ jest to kwestia efektywności” (s. 168). Znow kłania się prakseologia. Jednakże, piszą autorzy, jest to tylko środek. Przedsiębiorstwo tradycyjne i przedsiębiorstwo społeczne różnią się celami. To pierwsze ma na celu zysk, to drugie problem społeczny. „Bez celu społecznego nie ma [ono] racji bytu. Bez efektywności nie ma szansy na przetrwanie. [...] Kluczowe jest zatem zbieranie różnych doświadczeń, zarówno w świecie przedsiębiorstw, jak i stowarzyszeń czy organizacji pozarządowych, a nawet w sektorze

publicznym, żeby potrafić czerpać to co najlepsze w każdym z tych światów i je połączyć” (s. 168–169).

I znowu odzywa się prakseologia, bowiem w rozdziale czwartym autorzy pytają *Gdzie działać?* i rozpoczynają ten rozdział słowami „U siebie, tam, gdzie dzieje się coraz gorzej, czy na drugim końcu świata, gdzie potrzeby wydają się bardziej palące?” (s. 171). To pytanie jest dylematem typu „czy myć ręce, czy nogi?”, bowiem – jak piszą autorzy – „Przedsiębiorczość społeczna jest zjawiskiem globalnym” (s. 216). Działać więc należy i tu, i tam stosownie do umiejętności i możliwości. Zaczynać należy jednak od działania lokalnego aby przekonać się o jego powodzeniu i dopiero wtedy, gdy się sprawdzi, to jest szansa na jego upowszechnienie.

Rozdział piąty to pytanie o to, *Jak działać będąc młodym?* Autorzy oferują następujące rady, którymi sami kierowali się w wędrówce w poszukiwaniu przejawów przedsiębiorczości społecznej na świecie: (1) mnożcie doświadczenia, (2) nie bójcie się nieznanego, (3) nie bójcie się próbować, (4) bierzcie udział w wydarzeniach wolontariackich o różnym profilu, (5) podróżujcie, (6) miejcie odwagę, (7) nie czekajcie jak wszystko poznacie (s. 249–250). I dodają, że nie istnieje jedna ścieżka, po której należy się poruszać. „Ważne jest, aby znaleźć swoją drogę, która pozwoli [...] czuć się potrzebnym, rozwijać się i czerpać z tego przyjemność. [...] A jeśli [...] praca nie pozwala nam się do końca spełnić [to] istnieją inne sposoby żeby stać się inicjatorem zmiany” (s. 254–255).

Ostatni, szósty, rozdział odpowiada na pytanie *Jak zostać inicjatorem zmian poza pracą zawodową?* Autorzy wskazują na mikrodziałania, tj. własne wybory i codzienne czynności powodujące transformację społeczeństwa (s. 259). Istotna jest gotowość wzięcia na siebie odpowiedzialności i wybór tego, co wolimy w relacjach z innymi: współpracę czy rywalizację, solidarność czy egoizm (s. 261). Być świadomym i etycznym konsumentem, tj. „Lepiej wykorzystywać swoje pieniądze: działać jako konsument i posiadacz oszczędności” (s. 263). Należy także poświęcić swój czas, działając jako wolontariusz (s. 270) oraz działać jako swego rodzaju media, wymieniając

się informacjami, czyli być „pozytywnym środkiem przekazu” (s. 274).

W *Podsumowaniu* autorzy rekapitulują wyniki trwającej dwa i pół roku aktywności światowych prekursorów zmiany. Oto co stwierdzają: (1) Niemożliwe jest tylko kwestią czasu; (2) Zaczynij skromnie, mierz wysoko; (3) Przygotuj się na opór; (4) Nieważna jest forma prawna, ważne jest oddziaływanie; (5) Przedsiębiorczość społeczna, aby móc się rozwijać, wymaga największych talentów; (6) Młodzi ludzie angażują się na całym świecie; (7) Każdy może zostać inicjatorem zmiany. I motywują „Nie wątpmy w swoje możliwości oddziaływania” (s. 277–286). Uzupełnieniem są relacje z – jak nazywają to autorzy – przygód związanych z przedsięwzięciami o nazwach: „Ticket for change” oraz „Corporate for change”.

Książka powinna zainteresować studentów szkół biznesu i kierunków menedżerskich na wyższych uczelniach, tym bardziej że jest napisana przez ich rówieśników, przynajmniej takimi byli jej autorzy, gdy zbierali materiały do pisania. Ze swej strony pragnę zasugerować polskim studentom przedsiębiorczości podjęcie podobnego przedsięwzięcia eksploracyjnego. Odwiedźcie, Koledzy polskie lub zagraniczne przedsiębiorstwa społeczne i zreferujcie ich historie we własnych publikacjach. Życzę powodzenia!

Idee prakseologiczne we współczesnej teorii działania

Anna Lewicka-Strzałecka

Piotr Tomasz Makowski, 2017. *Tadeusz Kotarbiński's Action Theory. Reinterpretive Studies*. New York. Palgrave Macmillan, 244 strony

Celem książki Piotra Makowskiego, będącej głównym jego osiągnięciem w pozytywnie zakończonym przewodzie habilitacyjnym, jest wykazanie, że prakseologia Tadeusza Kotarbińskiego stanowi autonomiczną, systematyczną i zaawansowaną teorię działania. Opublikowanie tej książki po angielsku, w prestiżowym wydawnictwie Palgrave Macmillan ma za zadanie uświadomienie międzynarodowym czytelnikom zainteresowanym i zajmującym się problematyką teorii działania, że ta, ważna obecnie subdyscyplina filozofii analitycznej ma swoje korzenie w dziele polskiego filozofa, czyli w *Traktacie o dobrej robocie* opublikowanym w 1955 roku. Można wyrazić nadzieję, że dzięki pracy Makowskiego pionierskie idee autora *Traktatu* dotychczas nieobecne w mainstreamie współczesnej teorii działania zostaną dostrzeżone przez jego uczestników.

Makowski wskazuje na dwa główne powody ograniczające recepcję polskiego projektu prakseologii za granicą. Po pierwsze, ze względu na to, że projekt ów zrodził się w kraju należącym do bloku krajów komunistycznych, prakseologię bez poważniejszych racji włączano do nurtu teorii marksistowskich i ta kwalifikacja sprawiła, że nie dostrzegano jej prekursorskiego charakteru. Chociaż *Traktat* ukazał się po angielsku⁴, to szczególnie, nieco archaiczna polszczyzna oryginału okazała się niezwykle trudną barierą językową i w przekładzie nie w pełni udało się oddać istotę wszystkich ważnych pojęć. Drugim powodem zapoznania idei prakseologicznych

⁴ W 1965 roku, w tłumaczeniu Olgierda Wojtasiewicza.

było zdaniem Makowskiego uwikłanie ich w trudności, jakie rodziło reistyczne stanowisko Kotarbińskiego, redukujące wszelkie kategorie ontologiczne do rzeczy. Negatywne konsekwencje reizmu przejawiały się między innymi w nieokreśloności roli intencjonalności, braku uwidocznienia „punktu widzenia sprawcy”, skrajnie ontologicznej interpretacji sprawstwa. Założenie o istnieniu wyłącznie rzeczy prowadziło do uduźnień językowych utrudniających trafny przekaz istoty pojęć. Z drugiej strony reizm na prakseologię mógł wpłynąć pozytywnie przez uwydatnienie pojęć skuteczności i sprawności oraz troskę o analityczną precyzję stosowanych kategorii.

Książka Piotra Makowskiego stanowi staranną i wnikliwą rekonstrukcję prakseologicznych idei Kotarbińskiego, odsłania ich filozoficzne ugruntowanie oraz interpretuje je w kontekście klasycznej i współczesnej teorii działania. Autor podjął udaną próbę wykazania na międzynarodowym forum, że kanon filozofii działania został stworzony ponad pół wieku temu w Polsce. Wymagało to, oprócz solidnego zaplecza filozoficznego, nie tylko przygotowania anglojęzycznej prezentacji, ale również żmudnego przedzierania się przez zawilości specyficznego języka *Traktatu*, docierania do istotnych filozoficznych treści, ukrytych w banalnych na pozór twierdzeniach ilustrowanych przykładami anachronicznych czynności życia codziennego.

Jednym z kluczowych zagadnień podjętych w książce jest krytyczna analiza skuteczności i sprawności, będących konstytutywnymi pojęciami dla prakseologii. Analiza ta nie tylko pokazuje ich złożoność i wzajemne relacje, ale również ujawnia, że kategorie kluczowe dla współczesnej teorii działania, takie jak „umiejętności”, „zdolności”, „powodzenie w działaniu” stanowią swoiste odpowiedniki pomysłów Kotarbińskiego. Dystynkcja między sprawnością i efektywnością bazująca na filozoficznym rozumieniu ekonomiczności pozwala konfrontować prakseologię z koncepcją ograniczonej racjonalności, refleksja nad sprawnością w perspektywie moralnej zaś pokazuje odmienne stanowiska filozoficzne w tym obszarze, w szczególności własne stanowisko Autora ilustrowane w oparciu o praktyczne implikacje jednego z eksperymentów myślowych

Nozicka. Analiza innej ważnej oceny prakseologicznej, a mianowicie racjonalności, przeprowadzona w kontekście teorii racjonalności Herberta Simona, pokazuje, że istota opozycji między simonowską racjonalnością proceduralną i substancjalną została wiele lat wcześniej uchwycona w *Traktacie* jako rozróżnienie racjonalności metodologicznej i rzeczowej. To ostatnie w świetle *teorii racji do działania* daje się ująć jako różnica, w typie racji praktycznych, jakimi musi dysponować podmiot, by móc działać racjonalnie, w szczególności dystynkcja między racjami pozornymi i autentycznymi. Wyraźne nacechowanie konkretyzmem koncepcji racjonalności praktycznej może mieć, przy spełnieniu pewnych warunków, wymiar pozytywny.

Rekonstrukcja prakseologicznego modelu preparacji działań przeprowadzona w zestawieniu z koncepcją Michaela Bratmana, tzw. *planning theory of intention*, okazała się bardzo owocna dla obu teorii. Tę ostatnią udało się znacząco poszerzyć i istotnie wzbogacić dzięki prakseologicznemu instrumentarium, w szczególności idei sprawstwa, a z drugiej strony okazała się ona użyteczną platformą dla krytycznej interpretacji uwarunkowań procesu planowania zaproponowanych w *Traktacie*. Pionierskie okazały się także prakseologiczne koncepcje dotyczące automatyczności działań, czyli czynności wykonywanych bezrefleksyjnie. Tego typu czynności są przedmiotem szerokich i intensywnych studiów we współczesnej psychologii poznawczej. Z kolei reinterpretacja koncepcji działań zbiorowych w szczególności kooperacji pozytywnej i negatywnej prowadzi do sformułowania swoistego prakseologicznego programu badawczego w teorii działań zbiorowych.

Warto podkreślić, że Piotr Makowski nie tylko przywraca międzynarodowej społeczności naukowej zapomniane idee z obszaru prakseologii, ale również próbuje je rozwijać i twórczo interpretować. Lokując swoje analizy w obszarze filozofii działania i odwołując się do najnowszych badań empirycznych, pokazuje zarówno historyczną i prekursorską rolę prakseologii, jak i jej naukowy potencjał. Bez wątplenia książka *Tadeusz Kotarbiński's Action Theory* stanowi ważny wkład współczesnej polskiej filozofii do światowej teorii działania.

Etyka cnót w działaniu

Wojciech W. Gasparski

Geoff Moore, 2017, *Virtue at Work: Ethics for Individuals, Managers, and Organizations*, Oxford, Oxford University Press, 2017, 218 stron

Nowa książka znanego brytyjskiego etyka biznesu Geoffa Moore'a, profesora Szkoły Biznesu w Durham University, poświęcona jest etyce cnót w jej zastosowaniach nie tylko biznesowych, w szczególności dotyczących menedżerów i organizacji, ale także w odniesieniu do zachowań indywidualów. Jest to bardzo elegancki i kompetentny wykład tej etyki celowościowej oparty w dużym stopniu na ujęciu Alasdaira MacIntyere'a znanego polskim czytelnikom z przetłumaczonych książek *Krótką historią etyki* (PWN 1995), *Dziedzictwo cnoty. Studium z teorii moralności* (PWN 1996), *Etyka i polityka* (PWN 2009).

Książka Moore'a składa się ze (1) Wstępu, trzech części, z których każda podzielona jest na trzy rozdziały, wykazu literatury cytowanej oraz indeksu. Rozdziały noszą tytuły: Część pierwsza *Organizacje i etyka cnót*; (2) Organizacje i etyka, (3) Etyka cnót a etyka organizacyjna, (4) Podejście MacIntyere'owskie a organizacje i etyka organizacyjna; Część druga *Implikacje dla indywidualów, menedżerów i organizacji*; (5) Implikacje dla indywidualów, (6) Implikacje dla menedżerów, (7) Implikacje dla organizacji; Część trzecia *Organizacyjna etyka cnót w praktyce*: (8) Etyka cnót w organizacjach biznesowych, (9) Etyka cnót w organizacjach niebiznesowych, (10) Konkluzje.

Oryginalnym pomysłem autora, raczej niespotykanym w literaturze z dziedziny etyki biznesu, jest powiązanie zagadnień związanych z etyką cnót z opowieścią o Elaine – menedżerke zatrudnionej w firmie architektonicznej DesignCo specjalizującej się w projektowaniu budynków biurowych wznoszonych w centrach miast. Z reguły są to zwyczajne budynki użytkowe niewyróżniające się architek-

tonicznie, choć czasem zdarza się projektować główne kwatery dla korporacji z ambicjami oraz dążeniem do zaimponowania klientom i konkurencji. Większość projektów sytuuje się między tymi dwoma ekstremami. Elaine ukończyła studia architektoniczne, zdała egzaminy w pierwszym terminie i zdobyła doświadczenie zawodowe zanim związała się z DesignCo. Cechuje ją podejście twórcze do opracowywanych projektów, za co została nagrodzona. Jej rozwiązania projektowe mieszczą się w ustalonych kosztach, spełniając jednocześnie wymagania w stopniu wyróżniającym. Kieruje ona niewielkim zespołem architektów, a więc jest odpowiedzialna nie tylko za rozwiązania projektowe, ale także za prowadzenie tego zespołu i dbałość o rozwój młodych adeptów architektury. Dobry czas dla projektowania interesujących budynków minął, nastał kryzys zmuszający do obniżenia lotów, przede wszystkim kosztów i proponowania klientom tańszych rozwiązań. Szefostwo firmy straciło serce dla ambitnych projektów, troszcząc się bardziej o rachunki, co powoduje spięcia Elaine z szefem, który pytany przez nią „Czym teraz jest DesignCo?” otrzymuje kpiący uśmiezek jako odpowiedź.

Opowiadając historię Elaine – pisze autor – poznajemy jej charakter oraz jej stosunek do wykonywanych działań, a także jej odnośnienie się do ludzi, po prostu jej działanie w pracy zawodowej, czyli dowiadujemy się kim ona jest. Rzecz jasna, że jest ona także córką, żoną, matką trójki nastolatków, jej hobby to gra na skrzypcach w miejscowej orkiestrze, lubi czytać thrillery, jest przy tym dobrze wyglądającą osobą.

Zarówno Elaine, jak i członkowie jej rodziny, są fikcyjnymi postaciami typowymi dla nowoczesnego, postindustrialnego społeczeństwa konsumpcyjnego. Podobnie DesignCo jest fikcyjną organizacją, jakich wiele w obecnych czasach. Książka, niebędąca przecież powieścią, poświęcona jest zagadnieniom, których znaczenie dla naszej bohaterki oraz firmy, w której ona pracuje, jest ewidentne. Ten oryginalny sposób ujęcia umożliwił autorowi zilustrowanie etyki cnót w sytuacjach występujących w życiu zawodowym ludzi peł-

niących funkcje menedżerskie, ich życiu osobistym oraz w funkcjonowaniu organizacji, w jakich ci ludzie pracują bądź do których należą. O tym jest właśnie ta książka, czego dowiemy się z kolejnych rozdziałów inkrustowanych historią bohaterki.

Przede wszystkim jest to książka o organizacjach, deklaruje autor. W czasach boomu ekonomicznego wszystko było możliwe, kiedy zaś nastały czasy, gdy każdy grosz się liczy, twórczość ulega redukcji, przewartościowywane są cele organizacji. Rodzi się wówczas pytanie: „architektura czy pieniądze?” Pojawiają się także kwestie związane ze społeczną odpowiedzialnością korporacji, tj. rodzaju i charakteru tego, co jest wartością dla poszczególnych interesariuszy związanych z daną organizacją. Po drugie, jest to książka o zarządzaniu i menedżerach. O kierowaniu ludźmi jako jednostkami, osobami, a przy tym wykonawcami zadań. Odpowiadający za to menedżer sam poddawany jest ocenie, czy dobrze wypełnia swe obowiązki. Występują napięcia między tym, czego wymaga należyte spełnianie roli zawodowej (w przypadku Elaine – architektka), a zarządzaniem tą działalnością, chodzi o budżet i planowanie czynności, oraz kierowaniem poszczególnymi członkami zespołu (w przypadku Elaine – rola menedżera). Jest to poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: „Co to znaczy »dobry« menedżer?”. Po trzecie wreszcie, jest to książka o indywiduach, tj. jednostkach, ludziach pracujących w organizacji. Chodzi o to, jak jednostki wpływają na organizacje oraz jak organizacje wpływają na ludzi, czyli „Jakie jest życie pracownicze?” Autor książki pisze: „W konstruowaniu opowieści, tj. historii życia Elaine, i objaśnianiu kim się ona stała (jej charakter) organizacje odegrały znaczącą rolę. Interesującą kwestią jest czy jest ona tą samą osobą w pracy i w domu [...] czy opracowuje takie same projekty i jest tak samo ambitna i tak samo zaangażowana przez całe życie” (s. 4). Pytamy więc o to, co znaczą określenia: „dobra” organizacja, „dobry” menedżer i „dobra” osoba. Odpowiedzi znajdujemy na dalszych stronicach książki.

Geoff Moore wprowadza czytelnika książki w preliminaria etyki cnót, wyjaśniając, że etyka to wskazania jak powinno się żyć, aby

było to życie dobre, zaś etyka cnót – dobrze osadzona w tradycji filozoficznej – odwołuje się do cech charakteru ludzi, czyli właśnie owych cnót. Dotyczy to również ról pełnionych przez nich, w tym roli menedżera. Nie ogranicza się to tylko do osób, ale dotyczy także organizacji, dowodzi przekonująco autor. Książka służy uprzyśtępnieniu tej teorii etycznej zwykłemu człowiekowi (*everyday persons*) w stosowaniu jej do sytuacji, z jakimi spotykają się ludzie jako indywidualia, w szczególności menedżerowie i zespoły ludzi tworzących organizacje (s. 6). Skoro książka ta adresowana jest do indywidualiów to także do Ciebie, Czytelniku tego tekstu, szczególnie jeśli jesteś menedżerem dowolnego szczebla, a więc także liderów biznesu, oraz do organizacji jako instytucji. Autor wskazuje Alasdaira MacIntyre'a jako tego filozofa, za którym przyjmuje pojęcie „zwykłego szarego człowieka” (*everyday plain person*) rozumianego jako osoba nie będąca profesjonalnym filozofem i działająca w „realnym świecie”. W kolejnym podrozdziale wprowadza cytowanego filozofa i jego ujęcie etyki cnót bowiem, jak wcześniej powiedziano, idee MacIntyre'a stanowią podstawę ujęcia przedstawionego w omawianej książce.

W rozdziale 2 poświęconym etyce w organizacjach, wskazuje się na powszechność organizacji jako uznanej obecnie społecznej formy zespołowego wykonywania istotnych aktywności, swego rodzaju społecznego ładu. Sformułowano formalną definicję organizacji i omówiono racje przemawiające za istnieniem organizacji. Wskazano na metaforyczne ujmowanie organizacji oraz elementy etyki organizacji.

Rozdział 3. poświęcony jest etyce cnót i jej kontekstowi jako składowej etyki organizacyjnej zarówno na poziomie zachowań indywidualnych, jak i zespołowych. Wskazano krytyczne uwagi związane z tym podejściem. Przypomniano koncepcję i pojęcie ultymatywnego celu działania, w sensie nie jednostkowego czynu, ale tego, co nadrzędne, ku czemu dąży podmiot działający (nazwałbym to horyzontem życia), tj. *telos*, stąd etyka cnót jest etyką teleologiczną. Na tej podstawie scharakteryzowano zasadność postulowa-

nia etyki cnót w zastosowaniach organizacyjnych, bowiem organizacjom także przysługuje podmiotowość, a więc można przypisać im cel, ich *telos*.

Czwarty rozdział poświęcony jest MacIntyre'owskiemu ujęciu organizacji i etyki organizacyjnej. Omawiane są w nim pojęcia praktyk, instytucji, dobra wewnętrznego i zewnętrznego oraz jak pojęcia te wpływają na rozumienie organizacji jako swego rodzaju „instytucji będącej kombinacją praktyk” (*practice-institution combination*). Pozwala to na traktowanie organizacji jako moralnej przestrzeni, w której możliwe jest uchwycenie i zidentyfikowanie prawdopodobnych zdarzeń (*moral mapping*) i zapobieganie potencjalnym problemom przez wcześniejsze zmiany w organizacji.

Rozdział 5 dotyczy tego, jak etyka cnót wpływa na zachowania ludzi w organizacjach. Omawiane zagadnienia to ludzkie życie jako swego rodzaju narracja, w szczególności w związku z pojęciem celu (*telos*). Jakie z tego wypływają wnioski dla wykonywanej przez poszczególnych ludzi pracy zawodowej oraz sensowności i znaczenia tej pracy. W rozdziale 6 przedstawiono implikacje etyki cnót dla menedżerów. Omówiono różnice między menedżerem a zarządzaniem (*management*), usytuowanie menedżera w organizacji jako owej „instytucji będącej kombinacją praktyk” i scharakteryzowano cnoty – tj. przymioty charakteru – jakie powinny cechować menedżera, aby został on lub ona uznany/uznana za menedżera cnotliwego (*virtuos manager*). Rozdział 7, jak łatwo przewidzieć, odnosi kwestie etyki cnót do organizacji. Znajdujemy w nim taksonomię cnót organizacyjnych i istotę korporacyjności, a także charakterystykę takiego zawiadywania organizacją, które umożliwia wdrożenie pożądanых cnót. Stanowi to podstawę dla stosownego projektowania organizacji i toku jej funkcjonowania.

Dalsze rozdziały dostarczają ilustracji wcześniej omówionych zagadnień zaczerpniętych z praktyki biznesowej i pozabiznesowej. W rozdziale 8 dotyczącym organizacji biznesowych omówiono praktyki zaczerpnięte m.in. z przemysłu farmaceutycznego, kosmetyków, bankowości, zasobów ludzkich i rachunkowości. Przy okazji

rozważono kwestię, czy wszystkie praktyki biznesowe są praktykami w sensie MacIntyre'a. W rozdziale 9 omówiono przykłady pochodzące z takich niebiznesowych organizacji jak: organizacje artystyczne np. orkiestry, cyrki, zespoły jazzowe, organizacje służby zdrowia, kościoły i dziennikarstwo traktowane jako praktyka. Rozdział 10 wieńczy dzieło podsumowując zaprezentowane w nim propozycje.

Książka Geoffa Moore'a jest znakomitą publikacją wyróżniającą się nie tylko tematyką – etyka cnót rzadziej niż inne ujęcia jest przedmiotem prac poświęconych etyce organizacyjnej i etyce biznesu – ale także sposobem przedstawienia zachęcającym do niewymuszonej lektury nie tylko ludzi biznesu, jak również wszystkich zainteresowanych etycznym wymiarem uczestnictwa w zorganizowanym życiu społecznym. Dodać należy, że walory dydaktyczne czynią, że książka służyć może za wzorzec podręcznika, zachęcając przy tym zarówno wykładowców, jak i adeptów do intensywnego z niej korzystania.

KRONIKA

Z działalności Towarzystwa Naukowego Prakseologii w roku 2018

Rok 2018 był trzecim rokiem działalności Zarządu Głównego, wybranego podczas XXV Walnego Zebrania Sprawozdawczo-Wyborczego w dniu 17 marca 2016 r. Zarząd działał w składzie: mgr inż. Tadeusz Berliński – rzecznik prasowy, prof. zw. dr hab. Zbigniew Kierzkowski, prof. ndzw. dr hab. Jerzy Kolarzowski., dr Alicja Krzepicka – skarbnik, prof. ndzw. dr hab. Piotr Masiukiewicz – prezes, dr Grażyna Ożarek – sekretarz, prof. zw. dr hab. Mirosław Sułek – wiceprezes, dr Andrzej Sztylka.

W roku 2018 Zarząd Główny odbył 4 posiedzenia protokołowane oraz podjął 11 uchwał (numery 32/18 do 42/19). Na posiedzenia byli zapraszani członkowie Komisji Rewizyjnej oraz redaktor naczelny czasopisma *Prakseologia i Zarządzanie*.

Działalność naukowa

Aktywność naukowa członków i władz Towarzystwa koncentrowała się na współorganizacji konferencji i seminariów naukowych, wystąpieniach w panelach i w dyskusji na konferencjach oraz na działalności publikacyjnej.

Wśród tych aktywności należy wymienić następujące wydarzenia:

Konferencja z serii „Nie (nie)odpowiedzialni”, pt. *Czy zachłanność jest źródłem nieodpowiedzialności?* zorganizowana przez Grupę

ANG przy współudziale z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych i TNP w Muzeum Historii Żydów Polskich Polin (7 listopada 2018).

Udział Tadeusza Berlińskiego w II Kongresie Towarzystw Naukowych pod patronatem PAN *Rola towarzystw naukowych w rozwoju świadomości obywatelskiej i kulturowej*, w Poznaniu (14–15.09.2018).

Udział Piotra Masiukiewicza w panelu *na Kongresie Restrukturyzacyjny (przy międzynarodowym Europejskim Kongresie Finansowym)*, Wydziału Zarządzania UG, PG, KNoP SGH, Sopot/Gdańsk, (20–21 czerwiec 2018).

Wykład Mirosława Sułka na seminarium *Global and regional distribution of power after the Cold War – a powermetric approach* na Uniwersytecie we Florencji (9.05.2018 r.).

Cykliczne seminaria etyki i socjologii ekonomicznej IFiS PAN, Akademii L. Koźmińskiego i TNP.

Udział Zbigniewa Kierzkowskiego w dyskusji panelowej *Zagrożenia i korzyści związane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w nowoczesnym świecie* w ramach XIX Konferencji okrągłego stołu (KOS), pt. *Polska w drodze do społeczeństwa informacyjnego pod hasłem przewodnim: Wykorzystanie sztucznej inteligencji dla pożytku społecznego* w Warszawie (17.05.2018).

Referat plenarny *Kierunki przemian w społeczeństwie informacyjnym kierunku* wygłoszony przez Zbigniewa Kierzkowskiego na XIII Konferencji Multimedia w biznesie i administracji – Technologie ICT we współczesnym zarządzaniu, w Częstochowie (18–19.10.2018).

Organizacja seminarium *Atrybuty sprawności współczesnego państwa* w ramach udziału w XXII Festiwalu Nauki Polskiej w Warszawie (25.09.2018) z udziałem następujących reprezentantów TNP: Jerzy Kolarzowski, Ryszard Banajski, Tadeusz Berliński.

Wydawanie półrocznika „Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe TNP” (open access).

Pod patronatem i przy współfinansowaniu TNP wydana została ostatnia monografia *Praxiology (USA)* pod redakcją prof. Wojciecha Gasparskiego. Amerykański wydawca zakończył wydawanie serii.

Kontynuowano współpracę Towarzystwa z rocznikiem „Prakseologia”, Anna Lewicka-Strzałecka jest redaktorem naczelnym, Ryszard Banajski – członkiem Redakcji.

Sześciu członków TNP uczestniczyło w uroczystości nadania doktora *honoris causa* prof. Paulowi H. Dembinskiemu na SGH w Warszawie.

Podpisane zostały porozumienia o współpracy naukowej i organizacyjnej ZG TNP oraz Zarządu Krajowego PTE i Związku Banków Polskich.

Działalność informacyjna i popularyzacyjna

Członkowie organów TNP występowali na seminariach PAN, na konferencjach Zarządu Krajowego PTE, Uniwersytetu Gdańskiego, Towarzystw naukowych i ZBP.

Działa strona internetowa TNP, wzbogacana aktualnymi treściami generowanymi przez szerszy krąg przedstawicieli środowiska prakseologicznego. Liczba wejść na stronę wyniosła 62 280, tj. wzrosła w ciągu roku o 8980 wizyt. Redagowanie strony prowadził Tadeusz Berliński. Dla półrocznika „Prakseologia i Zarządzanie” założono odrębną stronę. Obecny adres strony TNP: www.tnp.edu.pl.

Sprawy członkowskie

Wstępnie zaktualizowana została lista członków TNP przez Andrzeja Sztylkę, odpowiedzialnego z ramienia ZG za sprawy członkowskie. Dokonano skreśleń osób niepłacących składek od lat i nie reagujących na wezwania. W poczet członków przyjęto sześć osób. Wysłano specjalne listy w imieniu ZG do nieaktywnych członków.

Liczba członków Towarzystwa na koniec roku wynosiła 95. Członkowie ZG TNP pełnili szereg ważnych funkcji zawodowych i społecznych.

Finanse Towarzystwa

Działania podjęte przez skarbnika ZG TNP były następujące:

- opracowano listę opłaconych składek za 2018 rok oraz wysłano 32 monity mailem do członków TNP nieopłacających składek, składki opłaciło 38 członków,
- funkcjonował elektroniczny odczyt obrotów na rachunku PKO BP,
- opracowano roczne sprawozdanie finansowe – stan środków na koniec roku sprawozdawczego wyniósł 3 569,31 zł.

Nagrody uzyskane przez członków ZG TNP

Wyróżnienie Mirosława Sułka w konkursie „Książka Geopolityczna Roku”, organizowanym przez Polskie Towarzystwo Geopolityczne, za książkę: R. Białoskórski, R. Kobryński, M. Sułek, *Potęga państw 2017. Międzynarodowy układ sił w procesie zmian. Raport potęgometryczny*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2017.

Piotr Masiukiewicz

25 lat etyki biznesu w Polsce

Z okazji jubileuszu 25 lat etyki biznesu w Polsce Katedra Przedsiębiorczości i Etyki w Biznesie Akademii Leona Koźmińskiego zorganizowała 26 września 2019 roku konferencję poświęconą podsumowaniu dokonań etyki biznesu i wyzwań stojących przed tą dziedziną. Na konferencji zaprezentowano Raport „25 lat etyki biznesu w Polsce”¹ oraz przeprowadzono dwie dyskusje panelowe: „O rozwoju nauki i edukacji w zakresie etyki biznesu” oraz „O etyczności i odpowiedzialnych zmianach w organizacjach”. Zamieszczone niżej słowo wstępne wygłosił Wojciech Gasparski.

SŁOWO WSTĘPNE

Wojciech W. Gasparski

Akademia Leona Koźmińskiego

Szanowni Państwo,

Dwadzieścia pięć lat w życiu człowieka to bardzo dużo. To przejście od niemowlęctwa do pełnej dorosłości. 25 lat w działalności naukowej to znacznie mniej, w szczególności, gdy chodzi o nauki społeczne, te bowiem dotyczą tego, co jest przedmiotem pozanaukowego doświadczenia ludzi. Zatem podejmując się refleksji dotyczącej etyki gospodarczej/etyki biznesu pamiętać powinniśmy o współczynniku humanistycznym² i uwzględnić jego występowanie. Czynić to należy zarówno wtedy, gdy prowadzimy badania, jak

¹ <https://www.kozminski.edu.pl/pl/wydarzenia/?show%5Btime%5D=1567288800&show%5Bmonth%5D=1&cHash=cb5724e68f5ed499e5ab3dbc38487cd1>.

² Na co zwrócił uwagę Florian Znaniecki, wprowadzając pojęcie współczynnika humanistycznego, tak definiując to pojęcie, co warto przypomnieć: „Tę cechę zjawisk kulturalnych, przedmiotów humanistycznego badania, tę ich zasadniczą właściwość, że jako przedmioty teoretycznej refleksji są one już przedmiotami komuś danymi w doświadczeniu lub czyimiś świadomymi czynnościami – pisał – nazwać możemy *współczynnikiem humanistycznym* tych zjawisk”, Znaniecki 1988: 25.

i wówczas, kiedy podejmujemy dyskusję nad zastosowaniem wyników tych badań w praktyce, by oddzielić osobiste doświadczenia od wiedzy ugruntowanej poznawczo, a przynajmniej wiedzy nieobciążonej (*biased*).

Zauważyć należy, że nie tylko własne doświadczenia i czynności wpływają na to, przez jaki okular postrzegamy realia etyczności w biznesie. Ważnym czynnikiem są także nasze przeświadczenia, które „modyfikują, a niekiedy nawet niejako zatrują obraz rzeczywistości”³. Należy dążyć do tego, „by [...] przeświadczenia były uzasadnione, oparte na prawdzie. A to oznacza *de facto* postulat ich przekroczenia: przejście od przeświadczeń do rzetelnie uzasadnionych przekonań” (s. 18). Na gruncie etyki biznesu chodzi właśnie o to, by przeświadczenia jej dotyczące stanowiły zespół uzasadnionych przekonań. To mając na uwadze, prowadziliśmy w minionym ćwierćwieczu badania empiryczne i studia teoretyczne, a także kształcenie związane z etycznym wymiarem działalności gospodarczej i czynimy to nadal.

W artykule opublikowanym w Raporcie sprawozdawczym z 25-lecia etyki biznesu przedstawiłem w zarysie ważniejsze zamierzenia i realizacje naszych starań i aktywności na rzecz zwiększenia zakresu uzasadnionych przekonań. Uważam, że za to, co osiągnęliśmy, należą się podziękowania wszystkim, którzy się do tego walnie przyczynili. Nie są to słowa zdawkowe wypowiediane przeze mnie z racji 25-lecia. Okazuje się, bowiem, że nie tylko odnotować możemy liczne osiągnięcia. Możemy także docenić autentyczne zaangażowanie wcale niemałej liczby entuzjastów w to, żeby etyka biznesu uzyskała status dyscypliny akademickiej dostarczającej poznawczego ugruntowania praktycznemu wymiarowi etyczności różnych

³ Przestrzega nestor polskich filozofów Władysław Stróżewski. „Groźna jest bezrefleksyjność przeświadczeń – dodaje – gdyż sprzyja irracjonalizmowi. „Wiele naszych przeświadczeń nie da się w żaden sposób racjonalnie wytłumaczyć – stwierdza. A mimo to upieramy się przy nich, nie dopuszczając nie tylko ich krytyki, ale nawet zwykłego namysłu czy zastanowienia uniemożliwiającej bezpośredni do niej dostęp. Ich uprzedzająca rola widoczna jest szczególnie w rzeczywistości społecznej”, Stróżewski 2012: 11.

rodzajów działalności gospodarczej prowadzonej przez liczne firmy, organizacje oraz wspomagające je instytucje.

Zauważmy, że w pewnym stopniu nastąpił powrót do postulatu „dobrych obyczajów kupieckich”, jak się niegdyś mówiło. Jeśli nawet owe dobre obyczaje nie należą do repertuaru zachowań wszystkich aktorów sceny rynkowej, to ci, którzy ich nie spełniają, rzadziej się tym chwalą, częściej starając się ukryć złe praktyki lub znaleźć usprawiedliwienie. Jest to, rzecz jasna, hipokryzja, ale ta – jak pisał François de La Rochefoucauld – jest hołdem składanym cnotie przez występki. Można przeto sądzić, że cnota jest ceniona nawet przez tych, którzy mimo niespełniania wymagań chcą świecić światłem od niej odbitym⁴.

Szukanie usprawiedliwień jest pochodną tego, co opisali amerykańscy nobliści w dziedzinie ekonomii George A. Akerlof i Robert J. Shiller, autorzy książki *Złapać frajera: Ekonomia manipulacji i oszustwa* [PTE 2017]. Uczeni ci stwierdzają, że w gospodarce wolnorynkowej ludzie mają nie tylko pełną swobodę wyboru, lecz także niczym nieograniczoną swobodę naciągania innych. Kształtująca się w tych warunkach równowaga jest nadal optymalna – piszą – ale jest ona optymalna nie w kategoriach zaspokajania naszych rzeczywistych potrzeb, lecz w kategoriach naszych gustów manipulowanych przez rynek.

Cytowani uczeni przedstawiają dobrze udokumentowane przypadki tzw. phishingu (pisanego nie przez „f”, lecz przez „ph”), tj. „łowienia” ludzi niedoinformowanych bądź naiwnych, a także łatwowiernych konsumentów lub partnerów biznesowych. Phishing związany jest z narracją manipulatorską i oszukańczą. Jednakże dość znaczna liczba ludzi, zauważając, dystansuje się od motywu

⁴ „Dwa pokrewne słowiańskie języki czeski i polski, a w nich dwa różniące się od siebie jedynie apostrofem słowa: ‘pozor’ i ‘pozór’ znaczące coś diametralnie różnego, choć też na ‘u’: czeski ‘pozor’ to ‘uwaga’, zaś polski ‘pozór’ to ‘udawanie’. Obserwując zauroczenie ‘wizerunkiem’ odmienianym przez wszystkie przypadki odnosi się wrażenie, że w języku biznesu oba rzeczowniki niebezpiecznie się do siebie zbliżyły. [...] Pozór bierze górę, gdy tymczasem nie pozorowanie, a ‘pozornost’ jak mówią bracia Czesi, czyli uwaga, zainteresowanie i troskliwość, stanowią wartości, o które należy dbać tak, jak w mroźne dni dba się o cenną roślinę”, Gasparski 2008.

zysku, a są wśród nich także liderzy biznesu. Są to ci, którzy ustanawiają normy jakości oraz kontrolują przestrzeganie tych norm. Biznesmeni ci zdają sobie sprawę z moralnego obowiązku zwalczania manipulacji i oszustw rynkowych, a jest to zasługą etyki biznesu⁵.

Na kolejnych stronach książki cytowanych noblistów czytamy: „Jeżeli ludzie biznesu będą zachowywać się [...] egoistycznie, mając na względzie jedynie własne interesy – tak jak to zakłada teoria ekonomii⁶ – to system wolnorynkowy nieuchronnie będzie generował rozliczne próby manipulacji i oszustwa. Problem nie polega na tym, że w naszym otoczeniu jest wielu złoczyńców. Większość naszych obywateli respektuje reguły gry w swoich dążeniach do zapewnienia sobie godziwych warunków życia. Ale ostra konkurencja popycha przedsiębiorców w kierunku stosowania chwytów marketingowych niekoniecznie uczciwych. Rozliczne próby manipulacji w celu wyłudzenia naszych pieniędzy, a nawet przejawy zwykłych oszustw – nieuniknione na wolnym rynku – skłaniają nas do nabywania wielu produktów, których w istocie rzeczy w ogóle nie potrzebujemy, a nawet przepłacania za nie i do podejmowania się prac i zajęć mało sensownych i niedających satysfakcji” [s. ix].

⁵ Na dowód nobliści przypominają, że już w 1776 roku założono w Londynie organizację pod nazwą „Strażnicy uczciwości: chrońmy nasz handel przed oszustami i szulerami”, a w 1912 utworzono w USA tzw. Biura Lepszego Biznesu (Better Business Bureaus) przyjmujące skargi klientów i skargi na nieuczciwą konkurencję. Współcześnie ważnym zabezpieczeniem przed phishingiem są normy moralne wprowadzane przez samo środowisko biznesu, zwłaszcza przez organizacje biznesowe. Opór przeciwko phishingowi ma także wymiar prawny, którego przejawem jest ewolucja przepisów chroniących przed manipulacją i oszustwem.

⁶ Kluczowym artykułem opublikowanym w pierwszym numerze 14 tomu „Philosophy of Management” jest publikacja amerykańskich autorów Gregory’ego A. Danekego i Alexandra Sagera pod znamienym tytułem *Ghoshal’s Ghost: Financialization and the End of Management Theory*. Stwierdzają oni, że – mimo upływu dekady od opublikowania artykułu Sumantry Ghoshala *Bad management theories are destroying good management practices* (2005), głoszącego, że „złe teorie zarządzania” powodują „niszczenie dobrej praktyki zarządzania” – artykuł ten nie stracił na znaczeniu. Nadal bowiem szkoły biznesu ucząją tego samego, a przecież – piszą cytowani autorzy – teoria agencji oraz ekonomia neoklasyczna doprowadziły do finansjaryzacji społeczeństwa, czego pochodną był kryzys finansowy, którego skutki odczuwane są w dalszym ciągu”, Gasparski 2016.

Jak na tym tle wypadamy w 25-lecie naszej etyki biznesu? Otóż wcale nie najgorzej. Też przecież pisaliśmy o znaczeniu substancji etycznej organizacji i w związku z tym o konieczności wprowadzania w biznesie infrastruktury zarówno intelektualnej, tj. wiedzy o standardach etycznych, jak i infrastruktury materialnej, tj. narzędzi i instrumentów społecznej odpowiedzialności. Postulowaliśmy również wprowadzanie programów i kodeksów etycznych i doradzaliśmy jak to uczynić. Zwracaliśmy uwagę na znaczenie kształcenia i publikowaliśmy stosowne podręczniki. Zyskaliśmy nawet uznanie międzynarodowe, czego dowodem zwołanie w Warszawie 5. Światowego Kongresu ISBEE zwanego Olimpiadą Etyki Biznesu; gościła go nasza uczelnia. Inne uczelnie i organizacje zapraszały na liczne konferencje, Polskie Towarzystwo Filozoficzne zaś, organizując kolejne Zjazdy zapewniało na nich miejsce dla Podsekcji Etyki Biznesu. Słowem bilans wydaje się dodatni i można ogłosić, że uprawiana od 25 lat etyka biznesu wkroczyła w dorosłość. Radość z tego powodu nie jest jednak pełna, czegoś nam brakuje.

Martwi nas mianowicie notoryczny niedostatek zaufania, powszechny, niestety, w naszym społeczeństwie, i to nie tylko w związku z biznesem, ale także innymi sferami społecznej aktywności. Zaufania nie kupi się za pieniądze, przestrzega Michael Sandel [2012]. Kwestię braku zaufania oraz nadużyć z tym związanych pogarsza Internet pełen nie tylko pożytecznych informacji, ale także licznych tzw. postprawd, przed którym, głosząc że „czas się bać”, przestrzega Wojciech Orliński [2013]. Także inne nowe technologie wzbudzają niepokój: tzw. *big data* [Mayer-Schönberger, Cukier 2014] i sztuczna inteligencja⁷ (*artificial intelligence, AI*). Stanowi to

⁷ O której pisze Max Tegmark [2019]. W podrozdziale tej książki poświęconym etyce czytamy: „[...] chociaż ludzkość w dzisiejszych czasach nie jest bliska zawarcia konsensusu w sprawie etyki, istnieje wiele podstawowych zasad, co, do których panuje powszechna zgoda. Ta zgoda nie jest zaskakująca, ponieważ społeczeństwa ludzkie, które przetrwały do dziś, starają się zachowywać zasady etyczne, które zostały zoptymalizowane dla tego samego celu: promocji ich przetrwania i rozkwitu. Patrząc w przyszołość, w której życie może kwitnąć w całym kosmosie przez miliardy lat, odpowiadzmy sobie na pytanie, jakiego mini-

wyzwanie dla etyki nowych rodzajów e-biznesu opartych właśnie na tych elementach współczesnej rewolucji technologicznej. „Głębokie kwestie etyczne, które przez wieki nękały filozofów, nagle pojawiają się na salach sądowych” – pisze Jerry Kaplan autor książki o tym, co każdy powinien wiedzieć o sztucznej inteligencji⁸. Wyzwaniem dla etyki biznesu jest także podejmowanie prób wykorzystania algorytmów sztucznej inteligencji do wykrywania zachowań naruszających normy etyczne. Oto w biuletynie „Ethikos Weekly” z 29 listopada 2018 r. czytamy: „Wprawdzie znakomita większość firm zdaje sobie sprawę ze znaczenia wymiaru etycznego ich działalności, ale ma trudności z wykryciem nieetycznych zachowań zatrudnionego personelu. Zastosowanie systemów sztucznej inteligencji platformy AI AppZen⁹ do analizy etyczności operacji biznesowych przyczynia się do zapobiegania postępowaniu wątpliwemu z etycznego punktu widzenia” [Gasparski 2019: 199]. Tak więc, jak się okazuje, współcześnie dobra robota w dziedzinie etyki biznesu staje się robotą także dobrych robotów.

I wreszcie dramatycznie poważna sprawa, która nabrała rozgłosu w ostatnich dniach. Oto szwedzka uczennica Greta Thunberg wygłosiła w poniedziałek 23 września 2019 na szczycie klimatycznym ONZ w Nowym Jorku oskarżycielską przemowę rozpoczynającą się od słów: „To wszystko jest złe. Nie powinnam tu stać. Powinnam

małnego zbioru zasad etycznych chcemy, aby ta przyszłość się spełniła. Jest to debata, w której wszyscy musimy uczestniczyć” [s. 348–349]. Autor wymienia cztery zasady: (1) utylitaryzm – maksymalizacja świadomych pozytywnych z i minimalizacja cierpienia; (2) różnorodność – zróżnicowany zestaw pozytywnych doświadczeń lepszy od powtórzeń tego samego doświadczenia; (3) autonomia – swoboda dążenia jednostek/społeczeństw do własnych celów, jeśli nie stoi to w sprzeczności z nadrzędną zasadą; (4) dziedzictwo – zgoda na scenariusze uznawane przez większość współcześnie żyjących ludzi, jako szczęśliwe i niezgoda na uznawane przez nich za niedopuszczalne [s. 349].

⁸ Kaplan 2019. Jeden z rozdziałów tej książki poświęcony jest wpływowi sztucznej inteligencji na sprawiedliwość społeczną.

⁹ Platforma sztucznej inteligencji AppZen naśladuje ludzką inteligencję i rozumowanie, ale czyni to w skali znacznie bardziej produktywnej i skutecznej niż duży zespół audytorów, <https://www.appzen.com/> [dostęp 30.04.2019].

wrócić do szkoły po drugiej stronie oceanu. A jednak wszyscy przychodzą do nas po nadzieję. Jak śmiecie. [...] Ukradliście moje marzenia i moje dzieciństwo pustymi słowami. Jak dotąd jestem jedną z tych, którzy mają szczęście ... [gdy tymczasem inni] ludzie cierpią. Ludzie umierają. Całe ekosystemy się rozpadają. Jesteśmy na początku masowego wymierania. Wszystko, o czym możecie mówić, to pieniądze i bajki o wiecznym wzroście gospodarczym. Jak śmiecie”¹⁰. Czyż nie jest to wezwanie kierowane również do etyków biznesu aby uznali sprawę zagrożenia planety za dalekie od odpowiedzialności, *ergo* nieetyczne prowadzenie działalności gospodarczej? Retoryczne to chyba pytanie¹¹.

Tak więc nie brakuje zajęcia dla nas. Zapewniają je ci, co z uporem godnym lepszej sprawy uprawiają wspomniany wcześniej phishing. Zjawisko to, jak piszą cytowani wcześniej nobliści, nie jest bynajmniej jakimś rzadkim, sporadycznym utrapieniem. Jest ono wszechobecne. [...] Włączenie [...] zjawiska phishingu i gustów manipulowanych [...] wykracza poza dotychczasowy zakres ekonomii behawioralnej i wskazuje prawdę całkiem oczywistą dla każdego ekonomisty myślącego w kategoriach równowagi ogólnej. Ta prawda dotyczy nieuchronności phishingu. [...] Współczesna gospodarka z [...] wolnym rynkiem i konkurencją zapewnia mieszkańcom krajów wysoko rozwiniętych poziom życia, o którym mogły jedynie marzyć wcześniejsze pokolenia. Ale nie oszukujmy się. W gospodarce tej rozpleniły się również rozmaite oszustwa, które rzutują negatywnie na nasz dobrobyt” [s. 208–210]. I dodajmy – stwarzają zagrożenie dla planety. Jaki z tego wypływa wniosek? Taki, że etycy biznesu mają zagwarantowane zajęcie na długie lata. A więc do dzieła, Panie i Panowie!

Na kolejnym jubileuszu przekonamy się, co udało się zrobić z wykorzystaniem lub bez inteligencji sztucznej oraz, w co nie wąt-

¹⁰ Szwedzka aktywistka przemawia do światowych liderów na szczycie ONZ w sprawie działań na rzecz klimatu w Nowym Jorku, <https://www.climatechangenews.com/2019/09/23/dare-greta-thunbergs-tearful-speech-leaders-un-video/> [dostęp 24.09.2019].

¹¹ Por. Arnold, Bustos 2007; *The Roots of the Obligation of Business to Preserve the Environment*, 2005: 103–130. Por. także Loukola, Gasparski, eds, 2012.

pię, inteligencji naturalnej. Niedowiarkom, którzy wieścili nieobecność etyki w biznesie, dedykuję następującą sentencję autorstwa Jacka Canfielda: „Ludzie, którzy twierdzą, że czegoś nie da się zrobić, nie powinni przeszkadzać tym, którzy właśnie to robią¹²”.

Dziękuję Państwu za uwagę i życzę pomyślności w działalności naukowej i zawodowej oraz w życiu osobistym. Było dla mnie zaszczytem współpracować z Państwem przez lata minionego ćwierćwiecza.

BIBLIOGRAFIA

- Arnold D. G., K. Bustos. 2007. *Business, Ethics, and Global Climate Change*, “Business & Professional Ethics Journal”, 24, 1/2.
- Daneke G. A., A. Sager. 2015. *Ghoshal’s Ghost: Financialization and the End of Management Theory*. „Philosophy of Management”, 14.
- Gasparski W. 2008. *Pozor i pozór: mały apóstrof, a wielka różnica*, „Decydent”, 9 lutego.
- Gasparski W. 2016. „Ekonomia i zarządzanie z filozoficznej perspektywy – przegląd zagadnień”. Referat na konferencję Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Polskiego Stowarzyszenia Etyki Biznesu, EBEN Polska „Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu”, Warszawa, 27 października.
- Gasparski, W. 2019. *AI przedsiębiorczość: sztuczna inteligencja jako wyzwanie dla prakseologii i etyki biznesu*, „Prakseologia”, 161: 199.
- Ghoshal S. 2005. *Bad management theories are destroying good management practices*, “Academic of Management Learning and Education”, 4(1).
- Kaplan J. 2019. *Sztuczna inteligencja: Co każdy powinien wiedzieć*, tłum. S. Szymański, WN PWN, Warszawa.
- Loukola O., W. Gasparski, eds. 2012. *Environmental Political Philosophy*, “Praxiology: International Annual of Practical Philosophy and Methodology”, Transaction Publishers, New Brunswick – London.
- Mayer-Schönberger V., K. Cukier. 2014. *Bigdata: Rewolucja, która zmieni nasze myślenie, pracę i życie*, tłum. M. Glatki, MT Biznes, Warszawa.
- Orliński W. 2013. *Internet: Czas się bać*, Agora, Warszawa.
- Sandel M. 2012. *Czego nie można kupić za pieniądze: Moralne granice rynku*, tłum. A. Chromik, T. Sikora, Kurhaus, Warszawa.
- Stróżewski W. 2012. *O przeświadczeniach*, „Przegląd Filozoficzny”, 2.
- Tegmark M. 2019. *Życie 3.0. Człowiek w erze sztucznej inteligencji*, tłum. T. Krzysztoń, Pruszyński Media, Warszawa.
- Znaniecki F. 1988. *Wstęp do socjologii*, PWN, Warszawa.

¹² Jack Canfield, jeden z czołowych amerykańskich ekspertów w dziedzinie motywacji, rozwoju własnych możliwości i pielęgnowania ludzkiego potencjału; współautor bestsellerowej serii *Balsam dla duszy*.

Szanowni Czytelnicy i Prenumeratorzy

Redakcja „Prakseologii” uprzejmie informuje, że nasze czasopismo można nabyć w Wydawnictwie Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa, ul. Nowy Świat 72, pok. 235 (Pałac Staszica) lub wysyłkowo po zamówieniu (publish@ifispan.waw.pl).

Prenumeratę „Prakseologii” prowadzą firmy RUCH SA, Garmond Press i Kolporter.

Prenumerata zagraniczna jest o 100% droższa. W przypadku dostawy pocztą lotniczą zamawiający pokrywa koszty dodatkowej opłaty.



Polska Akademia Nauk
Instytut Filozofii i Socjologii
ul. Nowy Świat 72
00-330 Warszawa
www.ifispan.waw.pl



Akademia Leona Koźmińskiego
ul. Jagiellońska 57/59
03-301 Warszawa
www.kozminski.edu.pl