

O ludzkim działaniu ze stanowiska nowej prakseologii

Miroslaw Sulek

Uniwersytet Warszawski
m.sulek@uw.edu.pl

Artykuł zawiera propozycję nowego spojrzenia na prakseologię. Prakseologia klasyczna czy też tradycyjna (odwołująca się przede wszystkim do dzieł Tadeusza Kotarbińskiego i – w mniejszej mierze – do Ludwiga von Misesa) poszukiwała ogólnych zasad sprawnego działania, ważnych w różnych dziedzinach czy formach aktywności ludzkiej. W artykule stawiam tezę, że takie zasady zapewne istnieją, ale mają bardzo ogólny charakter i z tego powodu są mało przydatne czy też mało operacyjne. Nowe podejście polega na tym, że na system ludzkiego (społecznego) działania składają się trzy podsystemy, cechujące się odmiennymi: „grama-

tyką czynu”, rozumieniem nakładów i efektów oraz rachunkiem efektywności. Poszukiwać więc należy nie jednego, lecz trzech odmiennych zestawów zasad sprawnego działania. Te trzy podsystemy to: współpraca, walka i rywalizacja. Współpraca jest grą o sumie dodatniej; walka grą o sumie ujemnej; rywalizacja grą o sumie zerowej (stałej). Cechują się one nie tylko odmienną „gramatyką”, ale również odmienną etyką i estetyką.

Słowa kluczowe: ludzkie działanie, nowa prakseologia, współpraca, walka, rywalizacja, nakłady, efekty

Wstęp

Prakseologia tradycyjna czy też klasyczna poszukiwała ogólnych zasad sprawności ważnych – jak chciał tego na przykład polski prakseolog Tadeusz Kotarbiński – we wszystkich dziedzinach

ludzkiego działania, w gospodarstwie, obronie militarnej, lecznictwie, sądownictwie. W artykule stawiam następującą tezę: dalszy rozwój prakseologii jako nauki o sprawnym działaniu wymaga nowego ujęcia ludzkiego działania. Polega ono na wyróżnieniu trzech odmiennych sfer działań społecznych. Są to – zgodnie z przyjętą konwencją terminologiczną – współpraca, walka i rywalizacja. Odpowiadają im trzy wielkie dziedziny nauki: ekonomia, sztuka wojenna i nauka polityki (w tym również geopolityka), które łatwo zidentyfikować w wielu grupach społecznych, ale dla jasności wywodu będę odnosił się głównie do państwa. Celem artykułu jest więc przedstawienie systemu ludzkiego działania, podzielonego na trzy podsystemy kierujące się odmiennymi zasadami. Sprawność działania w każdym z nich opiera się na odmiennej „gramatyce czynu” – inne jest rozumienie nakładów i efektów oraz rachunków efektywności. Powyższe rozróżnienie sugeruje, że istnieje prakseologia ogólna i prakseologia szczegółowa.

Jakich zasad szuka prakseologia?

Na początku chcę podkreślić, że zagadnieniami sprawnego działania zajmuję się od wielu lat w pracy naukowej, dydaktycznej, organizacyjnej i popularyzatorskiej. Niniejszy artykuł rozwija lub syntetyzuje niektóre wątki zawarte w moich wcześniejszych publikacjach [Sulek 2008; 2015a; 2015b; 2018]. Jak dotychczas nie spotkały się one z większym zainteresowaniem. Sądzę, że jedną z głównych przyczyn jest interdyscyplinarność, bazująca na trzech wielkich dziedzinach nauki, oparty na trzech odmiennych „gramatykach czynu”. Prawdopodobnie największe trudności sprawia sztuka wojenna, niewykładana na wyższych uczelniach cywilnych, aczkolwiek na niektórych kierunkach byłoby to wielce wskazane (przede wszystkim na kierunkach politologii i stosunków międzynarodowych). Jeśli przyjmiemy, że „wojna jest niczym innym, jak dalszym ciągiem polityki przy użyciu innych środków”, to powinniśmy się zgodzić, że „pewna znajomość dziedziny wojskowej nie powinna

być obca kierownictwu politycznemu” [Clausewitz 1995: 763, 768]. Innymi słowy, trudno zrozumieć wojnę bez pewnej znajomości polityki, jak i trudno zrozumieć politykę bez znajomości zagadnień wojny, zwłaszcza zasad sztuki wojennej.

Prakseologia poszukuje zasad sprawnego działania. Jak pisał Tadeusz Kotarbiński:

„co do prakseologii, to głównym jej zadaniem jest opracowywanie zaleceń i przestróg dotyczących sprawnego, czyli racjonalnego działania w ogóle, a więc ważnych we wszystkich dziedzinach działania ludzkiego, zarówno w gospodarstwie, jak i obronie militarnej, lecznictwie, sądownictwie, szkolnictwie etc.” [Kotarbiński 1982: 352].

Co prawda Kotarbiński nie pomija zagadnień walki (kooperacji negatywnej), ale rozumie ją w sensie ogólnoprakseologicznym. Nie podkreśla odmiennej „gramatyki” współpracy (współdziałania) i walki, co widać w takich na przykład stwierdzeniach: „Czymże jest bowiem, jeśli nie walką, kierowanie opornymi wykonawcami za pomocą rozkazów?” [Kotarbiński 1982: 241], czy „walka o rynek zbytu” [Kotarbiński 1982: 231]. Próbą rozwinięcia teorii walki (kooperacji negatywnej) jest solidna praca Jarosława Rudniańskiego [Rudniański 1983]. Autor jednak – zgodnie z myślą Kotarbińskiego – twierdzi, że walka, którą on rozpatruje występuje „w konkurencji handlowej i przemysłowej, w grze szachowej, w sporach politycznych i prawniczych, częściowo w wychowaniu itd.” [Rudniański: 10]. Bardziej jaskrawym przykładem niezrozumienia gospodarki rynkowej jest następująca wypowiedź: „konkurencja kapitalistyczna to jedna z postaci walki i to walki wyjątkowo bezwzględnej, siejącej materialne i moralne spustoszenie” [Delorme 1975: 106]. (Autor cytowanego artykułu referował ten tekst na posiedzeniu Zakładu Prakseologii 9 V 1974 r., któremu przewodniczył Kotarbiński. Wyłonił się tam problem „walka a współzawodnicтво: podobieństwa i różnice” – bez wniosków ostatecznych). Jest raczej odwrotnie. „Przede wszystkim: gospodarka rynkowa opiera się na handlu i wymianie i nic nie może mieć bardziej charakteru

współpracy” [Rockwell 1996: 195].

Przypomnijmy, że – podobnie jak dla Kotarbińskiego – dla Ludwiga von Misesa prakseologia „jest teorią wszelkiego ludzkiego działania, ogólną nauką dotyczącą niezmiennych kategorii oraz ich funkcjonowania w najrozmaitszych sytuacjach, z jakimi człowiek może mieć do czynienia” [Mises 2007: 231]. Mises pisał również o wojnie, ale potraktował ją marginesowo, praktycznie utożsamiając prakseologię z ekonomią, gdyż kładł nacisk na współpracę.

Poszukiwanie ogólnych zasad sprawnego działania zostało dobitnie wyrażone w projekcie WORLDVIEWS. Jest to projekt prowadzony przez grupę badaczy, dążących do integracji sposobu postrzegania świata, czyli w pewnym sensie „światopoglądów”. Zagadnienie to zostało przedstawione w publikacji internetowej *World Views: From Fragmentation to Integration*, opublikowanej w 2007 roku. Jeden z podrozdziałów części drugiej, zatytułowany „Propozycja XVII. Prakseologia: teoria i działanie”, jest poświęcony zadaniom, jakie autorzy stawiają przed prakseologią. Oto co tam czytamy: „Dyscyplina, zwana przez jej inicjatorów »prakseologią«, stara się znaleźć najbardziej ogólne prawa obowiązujące dla wszystkich działań (podkreśl. – M.S). Kryteriami ocen wszystkich działań są racjonalność i efektywność. Prakseologia zamierza przeprowadzić badanie porównawcze racjonalności i badań efektywności środowiska, roślin i zwierząt, ludzi i społeczeństw” [Gasparski 2018: 9].

Można zaryzykować tezę, według której poszukiwanie „ogólnych zasad sprawnego działania” sprzyjało zjawisku, które zauważył amerykański filozof techniki Carl Mitchman, mianowicie, że aspekt prakseologiczny uległ rozproszeniu i można go znaleźć w wielu różnych dyscyplinach uprawianych we współczesnej nauce. „Idee Espinasa i Kotarbińskiego wtapiają się w to, co obecnie nazywa się teorią systemów, teorią gier, cybernetyką, badaniami operacyjnymi i różnymi teoriami zarządzania” [Gasparski 2021: 222].

Niewątpliwie istnieją ogólne zasady sprawnego działania. Ich przydatność jest jednak ograniczona. Bardziej praktyczne

znaczenie będą mieć zasady wypracowane dla trzech szczególnych rodzajów działań, nazwane tutaj współpracą, walką i rywalizacją. Powyższe rozważania upoważniają do wyróżnienia prakseologii ogólnej, która zasadniczo pokrywa się z tradycyjnym jej rozumieniem oraz prakseologii szczegółowej, odniesionej do trzech systemów działania: współpracy, walki i rywalizacji. Przypomnijmy, terminy te są konwencją terminologiczną, których dokładny sens wyjaśni się później. Tu wspomnę tylko, że odnoszę się wyłącznie do działań społecznych; pomijam więc działania jednostkowe.

Zapewne do prakseologii ogólnej nawiązują zarzuty odnoszące się do dyrektyw ogólnoprakseologicznych. Tak o tym pisze Tadeusz Kotarbiński:

„Rzeczywiście, zbiorowe doświadczenie istoty z gatunku *homo sapiens* tyle zawiera osiągnięć zdobytych w toku powodzeń i niepowodzeń sprawczych, a uzyskiwanych w ciągu setek tysięcy lat, że trudno tu dodać coś zasadniczo nowego. Ale pozostaje do wykonania olbrzymie zadanie uściśleń, kumulacji i systematyzacji i w dalszej może perspektywie ujęcia całości w system dedukcyjny” [Kotarbiński 1982: 501].

Chodzi o system dedukcyjny a więc o pewien system logiczny (co zbieżne było z podobnym ujęciem Ludwiga von Misesa).

Przyjmijmy następujące definicje. Prakseologia ogólna to nauka o sprawnym działaniu. Prakseologia to w istocie nauka o podejmowaniu decyzji, w jaki możliwie najlepszy (optymalny) sposób należy użyć stojące do dyspozycji zasoby (środki), aby zrealizować postawione cele. Innymi słowy, prakseologia to nauka o strategiach osiągania celów za pomocą dostępnych zasobów bez względu na rodzaj działania. To ujęcie w zasadzie pokrywa się z ujęciem tradycyjnym. Prakseologia szczegółowa rozpada się z kolei na trzy działy: ekonomię, sztukę wojenną i naukę polityki (w stosunkach międzynarodowych – geopolityki). Badają one zasady sprawnego działania w gospodarce, na polu walki i w polityce.

Natura stosunków międzyludzkich

Ludzie jako części organizmu społecznego rodzą się, żyją i działają w środowisku konkurencyjnym, tzn. w świecie ograniczonych zasobów. „Konieczność działania [człowieka] wynika właśnie z rzadkości dostępnych w przyrodzie czynników wpływających na jego dobrobyt” [Mises 2007: 555]. W świecie tym ludzie pragną przede wszystkim przetrwać, a następnie rozwijać się. W tym celu tworzą społeczne systemy działania. W toku działania wchodzi ze sobą w wielorakie stosunki, które są sferą realizacji ich potrzeb i interesów. Są to więc postaci działania, gdyż „stosunki istnieją tylko w postaci ludzkich działań mających określony sens” [Weber 2002: 29]. Ludzie osiągają swoje cele poprzez wykorzystywanie swoich możliwości (materialnych i duchowych) w całości stosunków społecznych. Można ogólnie powiedzieć, że współpraca służy budowaniu, walka – niszczeniu („zgoda buduje, niezgoda rujnuje”), rywalizacja – ustalaniu proporcji (regulowaniu, sterowaniu). Słuszna jest myśl Aleksandra Bogdanowa: „Obiektywnie rzecz biorąc, każda działalność ludzka organizuje lub dezorganizuje” [Pszczółowski 1978: 143]. Budowanie oparte jest na prawdzie, niszczenie – na oszustwie. Dodajmy, że „Przy niszczeniu są ważne wszelkie fałszywe argumenty, przy budowaniu – żadną miarą. Co nie jest prawdą nic nie zbuduje” [Goethe 1984: 96].

Z rzadkością dóbr można sobie radzić tylko na dwa sposoby: pierwszy to dobrowolna współpraca (powiększanie ilości dóbr i usług), drugi to walka (zabieranie innym). „Wobec tego, że natura narzuca ograniczenia ilości środków materialnych niezbędnych do poprawy dobrobytu i przetrwania, człowiek ma do wyboru albo walkę wszystkich ze wszystkimi, albo społeczną współpracę” [Mises 2007: 571]. Zgodnie z terminologią teorii gier, współpraca jest grą o sumie dodatniej (wszystkie zaangażowane strony odnoszą korzyści); walka jest grą o sumie ujemnej (wszystkie zaangażowane strony ponoszą straty). Wyróżnione systemy działania są modelami, czy, odwołując się do Maxa Webera – typami idealnymi. W rzeczywistym życiu nie ma ani czystej współpracy, ani czystej walki.

Zawsze występuje jakaś mieszanka (stąd na przykład stosunki między państwami mogą być przyjazne, poprawne, napięte, wrogie). Kotarbiński przywołuje myśl Webera, według którego „większość walk zawiera w sobie pewną dozę wspólnoty albo porozumienia” [Kotarbiński 1982: 242]. W toku działania ludzie muszą podejmować decyzje, odnoszące się do kierunków i proporcji (intensywności) współpracy/walki. Ten rodzaj działania nazwiemy rywalizacją (która jest grą o sumie zerowej).

W każdym systemie działania (również w technicznym) występuje sfera realna (wykonawcza, robocza) oraz sfera regulacji (sterownicza, kierownicza). Współpraca i walka należą do sfery realnej, natomiast rywalizacja do sfery regulacji. W sferze realnej przetwarza się materię i energię, w sferze regulacji – informację. W gospodarce wytwarza się dobra i usługi, na polu walki niszczy się zasoby przeciwnika, a regulacja polega na ustalaniu proporcji, kierunków i intensywności w kontinuum współpracy-walki. Zasoby i metody współpracy i walki można traktować jako narzędzia w rękach podmiotu regulacji. Przetrawianie i rozwój w warunkach rzadkości dóbr wymusza dążenie do maksymalizacji swoich możliwości (bogactwa, władzy, siły, mocy, chwały, sławy, prestiżu, uznania, autorytetu).

Dążenie ludzi do maksymalizacji swoich możliwości zostało zauważone już w starożytności. Wiele wieków później Thomas Hobbes pisał: „Tak więc na pierwszym miejscu stawiam jako ogólną skłonność wszystkich ludzi stałe i niezające spoczynku pragnienie coraz to większej mocy, które ustaje ze śmiercią” [Hobbes 2009: 178]. To dążenie jest dominujące i powszechne, a syntetyzuje się w pojęciu władzy. Nic więc dziwnego, że Bertrand Russell napisał: „Fundamentalnym pojęciem nauk społecznych jest władza w takim samym sensie, w jakim energia jest fundamentalnym pojęciem fizyki” [Russell 2001: 18]. W oryginale ten fragment brzmi: „The fundamental concept in social science is Power in the same sense in which Energy is the fundamental concept in physics” [Russell 1996: 4]. Dodajmy, że zmagania o władzę nie dotyczą tylko ludzi, ale ludzi w szczególności. „Walka o władzę występuje w świecie zwierzęcym,

a nawet w świecie roślinnym. Najsilniej jednak ujawnia się ona u człowieka” [Kępiński 1977: 203]. Dlatego, „nie nędza ani żądza – nie, miłość potęgi jest demonem człowieczym” [Nietzsche 1978: 99].

Angielski termin „power” z reguły tłumaczony jest jako „władza”, czasami jako „moc”, „potęga”, które lepiej pasują do języka geopolityki czy nauki o stosunkach międzynarodowych. Wydaje się, że najlepszym polskim odpowiednikiem byłaby „moc socjologiczna” – termin wprowadzony przez Mariana Mazura wybitnego polskiego cybernetyka [Mazur 1996, rozdz. 11]. Podobnie jak termin „power”, moc socjologiczna odnosiłaby się zarówno do władzy wewnątrz kraju, jak i do potęgi w stosunkach międzynarodowych.

Trzy działy prakseologii prowadzą nas do trzech wielkich grup nauk: ekonomii, sztuki wojennej i nauki o polityce. Trudno tu pominąć rzecz znamioną. Oto w wykazie 50 najważniejszych dzieł z dziedziny zarządzania (ułożonych chronologicznie) znalazły się: 1) *Sztuka wojny* Sun Tzu (ok. 500 lat p.n.e.); 2) *Ksiągę* Nicolla Machiavellego oraz 3) *Bogactwo narodów* Adama Smitha. Mamy więc w kolejności: sztukę wojenną, naukę o polityce i ekonomię (czy nie w tej kolejności rozwijały się również umiejętności ludzkie?). Dopiero na czwartym miejscu pojawiło się dzieło *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych* z 1911 r. Fryderyka W. Taylora [Crainer 1997].

Trzem wymienionym grupom nauk odpowiadają trzy rodzaje działań ludzkich: współpraca, walka i rywalizacja.

Współpraca jako gra o sumie dodatniej oznacza, że wszystkie strony biorące w niej udział odnoszą korzyści. Z punktu widzenia państwa wyrazistym jej przykładem jest gospodarka wolnorynkowa, w której nie ma np. innych monopolu niż monopole naturalne. Współpraca między przedsiębiorstwami a klientami oraz współpraca między przedsiębiorstwami przynosi korzyści i przedsiębiorcom, i klientom. Mało tego, warunkiem długofalowego sukcesu przedsiębiorstwa nie jest wyeliminowanie innego przedsiębiorstwa; jest raczej przeciwnie – rozwój określonej grupy przedsiębiorstw wymaga rozwoju innych przedsiębiorstw. Nawet przedsiębiorstwa konku-

rujące ze sobą bezpośrednio również odnoszą korzyści (poprzez zwiększony nacisk na wzrost innowacyjności, elastyczności działania itp.). A jeśli nawet jedno z nich upadnie (co było następstwem tego, że nie współpracowało dostatecznie dobrze ze społeczeństwem lub zaprzestało współpracować), korzyść odnosi całe społeczeństwo, gdyż uwolnione zasoby trafiają do bardziej sprawnych przedsiębiorców i będą lepiej wykorzystane. Teorią współpracy jest ekonomia (można ją nazwać ekonomią współpracy, a nawet ekonomią cywilną). Współpraca oparta jest na zaufaniu oraz prawdzie, a więc na informowaniu. Cechuje ją etyka współpracy, czyli etyka ekonomiczna, rozumiana jako etyka kalkulacji (analizy kosztów-zysków), etyka rozsądku i racjonalności [Boulding 1985: 54], a towarzyszy jej estetyka ekonomiczna, ukierunkowana na tworzenie ładu i harmonii w systemie gospodarczym oraz na piękno jego wytworów.

Walka jako gra o sumie ujemnej oznacza, że wszystkie strony biorące w niej udział ponoszą straty. Tak rozumiana walka może być prowadzona w różnych dziedzinach. Z punktu widzenia państwa najlepszym przykładem jest walka zbrojna. W walce kluczową sprawą jest zwycięstwo, a więc albo zniszczenie przeciwnika, albo zadanie mu tak dużych strat, by nie stanowił już żadnego zagrożenia. Teorią walki jest sztuka wojenna (można też ją nazwać ekonomią walki, czy po prostu ekonomią militarną). Sztuka wojenna oparta jest na oszustwie, podstępnie, zaskoczeniu, dezinformacji. Towarzyszy jej etyka wojskowa, która chroni jedność dowodzenia i działania oraz ducha walki. Wspomaga ją estetyka wojskowa, która przejawia się nie tylko w elegancji mundurów i musztry, ale również w działaniach bojowych.

Podkreślmy jeszcze raz, że walka rozumiana jak wyżej to nie tylko walka zbrojna. Jest to każde działanie, które jest grą o sumie ujemnej. Będzie to np. stosowanie sankcji gospodarczych w relacjach między państwami – szkodzą one zarówno stosującemu sankcje, jak i objętym sankcjami. Dlaczego są więc stosowane? Dlatego że mogą one dać korzyści względne, widoczne zwłaszcza przy dużej

dysproporcji sił. Strona słabsza straci po prostu więcej, a więc stosunek sił polepszy się na korzyść silniejszego, a to jest celem polityki (rywalizacji). Zauważmy, że tak rozumiana walka nie jest synonimem wojny, która jest pojęciem szerszym, obejmującym splot czynników militarnych, ekonomicznych, politycznych, ideologicznych i kulturowych.

Rywalizacja jako gra o sumie zerowej lub stałej oznacza, że korzyść jednej strony jest stratą drugiej strony o identycznej wartości. Taką naturę ma dążenie do władzy/potęgi. Przypomnijmy, że pojęcie władzy/potęgi ma charakter względny – nie liczą się tu wielkości absolutne (np. liczba żołnierzy, ilość wyposażenia i uzbrojenia), lecz względne, czyli stosunek tych wielkości do odpowiednich wielkości rywala. Jeśli zsumujemy wszystkie wielkości, otrzymamy pewną całość (np. 1 lub 100%). Udziały w tej całości, które zmieniają się w czasie, są miarą władzy/potęgi. W skali społeczeństwa czy wręcz świata jest to suma stała, a poszczególne jednostki zorganizowane w różnorodne grupy społeczne zmagają się o jak największy udział w tej całości. Dobrze to widać na arenie międzynarodowej: poszczególne państwa dążą do jak największej potęgi (*power*), czyli do jak największego udziału w potędze świata. Tu nie można się dzielić potęgą, interesy stron są tu całkowicie przeciwstawne, co jest oczywistą konsekwencją gry o sumie zerowej. „Nadrzędnym celem każdego państwa jest maksymalizacja własnej względnej potęgi, co może odbyć się tylko kosztem innych państw” [Mearsheimer 2019: 2].

Jako że rywalizacja jest rozpostarta między współpracą a walką, opiera się na dwulicowości, co przejawia się przede wszystkim w propagandzie (pomijam tu np. rywalizację sportową, która ma inny charakter niż rywalizacja polityczna, ale nawet w rywalizacji sportowej są elementy zazdrości, zawiści oraz dwulicowości). W zależności od stopnia napięcia między rywalami, propaganda skłania się bardziej ku prawdzie lub bardziej ku oszustwu. Wszystko to zgodne jest z etyką rywalizacji (etyką polityki), wspomaganej przez estetykę rywalizacji. Rywalizacja jest kluczową sprawą w życiu

społecznym – to jej podporządkowane są podsystemy współpracy i walki. Rywalizacja jest dominującą cechą życia społecznego. Rozumowanie powyższe syntetyzuje tabela 1.

Tabela 1. Społeczny system działania

SFERA REALNA		SFERA REGULACJI
współpraca	walka	rywalizacja
Teoria współpracy	Teoria walki	Teoria rywalizacji
Ekonomia	Teoria sztuki wojennej	Nauka o polityce
Gra o sumie dodatniej	Gra o sumie ujemnej	Gra o sumie zerowej
Prawda	Oszustwo	Obłuda (dwulicowość)
Informowanie	Dezinformowanie	Propaganda
Etyka współpracy	Etyka walki	Etyka rywalizacji
Estetyka współpracy	Estetyka walki	Estetyka rywalizacji
Partner	Wróg	Rywal

Źródło: opracowanie własne.

Trzy wymienione wyżej rodzaje działania tworzą jednolity społeczny system działania, składający się ze sfery realnej i sfery regulacji. Współpraca i walka należą do sfery realnej; rywalizacja należy do sfery regulacji. W sferze realnej przetwarza się głównie materię i energię, natomiast w sferze regulacji – głównie informację. Przetwarzanie informacji ma na celu sterowanie działaniem ludzi. Dodajmy, że normy etyczne i estetyczne mają na celu wspomaganie osiągnięcia głównego celu każdego z trzech rodzajów działań; we współpracy – maksymalizacji dochodu, zysku, płacy, renty; w walce – zwycięstwa, minimalizacji strat własnych, maksymalizacji strat nieprzyjaciela; w rywalizacji – maksymalizacji władzy, potęgi, siły, mocy, wpływu, prestiżu, autorytetu.

* * *

Dokonyjmy krótkiego opisu dyscyplin, zamieszczonych w tabeli 1, dzieląc je na główne i wspomagające. Do głównych zaliczyliśmy: ekonomię, sztukę wojenną i politykę; do wspomagających: etykę i estetykę ekonomiczną, wojskową i działań politycznych.

Ekonomia – to nauka (teoria współpracy), która zajmuje się działaniami ludzkimi, opartymi na kalkulacjach nakładów i efektów, wyrażonych w kategoriach ekonomicznych, czyli najczęściej w jednostkach wartościowych (złoty, dolarach etc.). Jest grą o sumie dodatniej. Do głównych kategorii ekonomii należą: majątek, dochody, przychody, zyski, nakłady, koszty, straty.

Sztuka wojenna – to nauka (teoria walki), która zajmuje się działaniami ludzkimi, opartymi na kalkulacjach nakładów i efektów wyrażonych w kategoriach militarnych. Jest grą o sumie ujemnej. Do głównych kategorii sztuki wojennej należą: potencjał bojowy, stosunek sił, przewaga, straty w ludziach, straty w sprzęcie, zwycięstwo, klęska.

Nauka o polityce – to nauka (teoria rywalizacji), która zajmuje się działaniami ludzkimi, opartymi na kalkulacjach nakładów i efektów, wyrażonych w kategoriach politycznych. Często definiowana jest jako sztuka rządzenia państwem — celem tej sztuki jest bezpieczeństwo i rozwój państwa (narodu), syntetyzujące się w pojęciu potęgi (mocy, siły, wpływu, znaczenia, prestiżu, autorytetu, uznania). Jest grą o sumie zerowej (stałej).

Opiszmy teraz krótko dyscypliny wspomagające.

Etyka ekonomiczna (etyka współpracy, etyka życia gospodarczego, etyka biznesu) – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach moralnych (dobra i zła) wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach ekonomicznych. Rozbudowana dziedzina wiedzy, obszerna literatura. Refleksja etyczno-ekonomiczna towarzyszy ludzkości od czasów najdawniejszych. Chodzi tu np. o takie zagadnienia, jak moralna ocena wolnego rynku, zysku, własności prywatnej, bezrobocia czy z drugiej strony – protekcjonizmu, etatyzmu, interwencjonizmu, socjalizmu czy komunizmu jako systemów gospodarczych.

Etyka wojskowa (etyka walki, etyka działań bojowych) – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach moralnych wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach militar-

nych. Refleksja etyczno-wojskowa ma również bardzo długą historię. Chodzi tu np. o pozytywną ocenę moralną takich postaw żołnierzy, jak męstwo, honor, odwaga, poświęcenie czy o negatywną ocenę tchórzostwa, zdrady, dezercji. O męstwie tak pisał Carl von Clausewitz: „męstwo nie jest bynajmniej aktem rozsądku, lecz uczuciem, podobnie jak i strach; ten dba o ocalenie fizyczne, męstwo zaś o ocalenie moralne” [Clausewitz 1995: 98]. Trochę inaczej o męstwie pisze Józef I.M. Bocheński. Według niego, na pojęcie męznego czynu składają się cztery cechy. „Taki czyn musi być odważny, ale poza tym rozumny, etyczny i połączony z wielkim niebezpieczeństwem” [Bocheński 1993: 36].

Etyka polityki (etyka działań politycznych) – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach moralnych wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach politycznych. Takie działania polityczne jak na przykład dążenie do uzyskania władzy często bywa oceniane negatywnie, gdyż towarzyszą jej hipokryzja, propaganda, socjotechnika, częsta zmiana sojuszników, niedotrzymywanie słowa itp. Pozytywnie oceniane są natomiast efekty, takie jak dobrobyt, bezpieczeństwo czy szacunek i uznanie państwa w społeczności międzynarodowej.

Estetyka ekonomiczna – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach estetycznych (piękna-brzydoty) wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach gospodarczych (nastawionych na produkcję dóbr i świadczenie usług). Dla jednych bogactwo może być „brzydkie”, dla innych „piękne”; dla jednych „ubóstwo” może być „piękne”, dla innych „brzydkie”. Krytyka kapitalizmu i wolnego rynku uderzała nie tylko w jego podstawy moralne, ale i estetyczne. W podobny sposób oceniano komunizm.

Estetyka wojskowa (można mówić o estetyce wojskowej czasu pokoju i estetyce walki zbrojnej) – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach estetycznych wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach wojskowych. Estetyka wojskowa jest dobrze obudowana od strony praktycznej, mniej od strony teoretycznej. W czasie pokoju wyraża się ona w stroju, szyku, łądzie,

kolorach, harmonii, dyscyplinie, sprawności itp. W czasie wojny ma raczej brzydkie oblicze – rany, śmierć, zniszczenia.

Estetyka polityki – to nauka zajmująca się ocenami, wyrażonymi w kategoriach estetycznych wobec działań i efektów wyrażonych w kategoriach politycznych. Jest to estetyczna ocena zmagania o władzę i jej utrzymanie, o wpływy, prestiż, wizerunek, autorytet, znaczenie. Działania polityczne dla wielu ludzi są „brzydkie” (obłuda, niejasne powiązania, upokorzenia), ale dla niektórych są „piękne” (duma z osiągnięć narodowych, z siły państwa, dominacji). Estetyka polityki jest prawdopodobnie najmniej znana spośród różnych typów estetyki, a pojawiające się publikacje z zasady nie odnoszą się do kontekstu sprawnościowego. Chodzi raczej o „uwzględnienie perspektywy estetycznej w rozumieniu polityki” [Sartwell 2010; Hudzik 2010; Chmielewski 2014]. Mówiąc o estetyce polityki, mam na myśli również stosunki międzynarodowe [Полянська 2012]. Pozycją o charakterze prakseologicznym jest artykuł Yuriko Saito, w którym pisze m.in., że estetyka może być potężną sojuszniczką politycznej perswazji [Saito 2010: 74]. W ten nurt wpisuje się też książka Jacques’a Rancière’a, której zasadnicza teza głosi, że sztuka jest polityczna, co oznacza, że nie można oddzielić działania artystycznego od politycznego [Rancière 2007].

Podkreślmy jeszcze raz: wszystkie wymienione etyki i estetyki tak, jak są rozumiane w tym tekście, pełnią funkcje prakseologiczne, czyli sprawnościowe. Innymi słowy, ich zadaniem jest wspomaganie osiągania celów, formułowanych w trzech podsystemach działań społecznych – współpracy, walce i rywalizacji.

Zasady współpracy, walki i rywalizacji

Odmierna gramatyka działań we współpracy, walce i rywalizacji prowadzi do wniosku, że zasady sprawnego działania w tych systemach powinny być również odmienne. I tak jest w istocie. Dodajmy jeszcze, że ustalenia o charakterze prakseologicznym dla powyż-

szych trzech systemów działania są wdrażane poprzez (odpowiednio): zarządzanie, dowodzenie lub politykę [Sułek 2016; 2016a].

Zasady współpracy

Przypomnijmy, że współpraca jest grą o sumie dodatniej – odbywa się ona na gruncie wspólnoty interesów. Wydawałoby się, że ekonomia i nauka zarządzania powinny dążyć do skodyfikowania zasad sprawnego działania, ale trudno taki wykaz znaleźć. Oto proponowane przeze mnie zasady współpracy:

- 1) zasada dobrowolności;
- 2) zasada obopólnej korzyści;
- 3) zasada jawności;
- 4) zasada rzetelności;
- 5) zasada zaufania;
- 6) zasada dotrzymania umów;
- 7) zasada solidarności;
- 8) zasada inkrementalizmu (wyrównywania korzyści krańcowych);
- 9) zasada empatii.

Powyższe zasady odnoszą się do tzw. czystej współpracy. Rzeczywiste życie jest bogatsze, np. w wymianie handlowej czy w działalności przedsiębiorstw pojawiają się czasem formy walki. Może to być dumping, oczernianie, korzystanie ze znaku firmowego rywala, a nawet podpalenie lokalu firmy czy włamanie się na skrzynki e-mail, kradzież dokumentów itp. Zauważmy na marginesie, że w nauce rzetelna krytyka jest formą współpracy; formą walki jest natomiast krytykanctwo, nierzetelność, manipulowanie tekstem, świadome niedokładne cytowanie, przypisywanie niewypowiedzianych poglądów itp.

Zasady sztuki wojennej

Przypomnijmy, że walka jest grą o sumie ujemnej. Walka związana jest z interesami sprzecznymi, ale występuje w niej element wspólnotowy – obie strony ponoszą straty! Dlatego walka ma bardziej honorowy charakter niż rywalizacja. Sztuka wojenna opiera się na

zasadach znanych od wieków, a nawet tysiącleci, a przyrodzie od milionów lat. Najbardziej znany traktat o sztuce wojennej to *Sztuka wojny* Sun Tzu (ok. 2500 lat temu). Duży nacisk położył on na zaskoczenie i mylenie przeciwnika: „Staraj się wprowadzić wroga w błąd”; „Wojna jest polem do oszustw”; „Stwarzaj wiele pozorowanych działań” itp. [Sun Tzu 1994: 17, 60].

W literaturze wojskowej łatwo znaleźć wykazy zasad sztuki wojennej, które są dobrze ugruntowane, aczkolwiek ciągle trwają dyskusje nad nimi, prowokowane m.in. przez nowe technologie i nowe rodzaje uzbrojenia. Nie bez uzasadnienia podkreśla się też, że są to zasady „niezmiennie”. Jeden z najbardziej utrwalonych wykazów zasad sztuki wojennej obejmuje dziewięć zasad. Przytacza je między innymi amerykański *Army Field Manual 100-5* (Regulamin Walki Wojsk Lądowych 100-5) z 1968 r. Oto one:

- 1) cel (*objective*);
- 2) natarcie (*offensive*);
- 3) zmasowanie (*mass*);
- 4) ekonomia sił (*economy of force*);
- 5) manewr (*maneuver*);
- 6) jedność dowodzenia (*unity of command*);
- 7) zabezpieczenie (*security*);
- 8) zaskoczenie (*surprise*);
- 9) prostota (*simplicity*)

[Thibault ed. 1987; Vaughn 1983: 23–39; Benett 1991; Krulak 1983].

Wskazano w nim też, że zasady te mogą wzajemnie się wzmacniać lub być ze sobą w sprzeczności. Czy jednak jest tak, że – jak przedstawiają to niektórzy historycy wojskowi – pogwałcenie zasad sztuki wojennej tak często przynosiło sukces jak ich przestrzeganie? Myślę, że tak nie jest. Odejdźcie od zasad możliwe jest w szczególnych sytuacjach, wynikających np. z poważnych błędów przeciwnika albo z ogromnej przewagi. Ale nowe konflikty zbrojne przynoszą nowe doświadczenia i nowe dyskusje [Pokrant 2021; Lasota 2019].

Zasady rywalizacji

Przypomnijmy, że rywalizacja to gra o sumie zerowej, co oznacza, że odbywa się na gruncie całkowicie sprzecznych interesów. Nie ma tu elementu wspólnotowego, aczkolwiek w pełni występuje on we współpracy oraz częściowo w walce. Nie spotkałem w literaturze uporządkowanego zestawu takich zasad, dlatego poniższy wykaz traktuję jako prowizoryczny. Oto proponowane zasady:

- 1) zasada stałego celu (wynika z dążenia do maksymalizacji władzy/potęgi);
- 2) zasada korzyści względnych (przyrostu władzy/potęgi);
- 3) zasada dwulicowości (wynika z połączenia zasad współpracy i zasad walki: im więcej współpracy, tym więcej prawdy, i odwrotnie);
- 4) zasada nieustępliwości (wynika z istoty gry o sumie zerowej: w związku z tym, że moja strata jest korzyścią rywala, staram się do niej nie dopuścić);
- 5) zasada niestałości (umów, sojuszy, która również wynika z natury stosunków międzyludzkich, tzn. z dążenia do ciągłego poprawiania swojej pozycji, zwiększania władzy/potęgi);
- 6) zasada wykorzystywania okazji, sposobności – wydaje się, że jest to ogólna zasada roztropnego postępowania i jest godna polecenia dla wszystkich, ale w sferze rywalizacji jest szczególnie ważna; jest ona powiązana z zasadą niestałości [Sulek 2015a].

Wszystkie wymienione wyżej zasady współpracy, walki i rywalizacji są zasadami sprawnego działania, przypisanymi tylko im właściwym systemom działania. Próby ich włączania do nieodpowiedniej dziedziny zastosowania, np. zasad sztuki wojennej do działania opartego na współpracy jest nieporozumieniem, chociaż od wielu lat ukazują się książki i artykuły sugerujące takie właśnie postępowanie.

Polityka ma do dyspozycji środki właściwe dla sfery współpracy oraz walki. Często zdarza się, że polityka wywiera szkodliwy wpływ na sposób prowadzenia wojny, „dlatego odnosi się wrażenie, że

pewna znajomość dziedziny wojskowej nie powinna być obca kierownictwu politycznemu” [Clausewitz 1995: 763]. Ta jakże słuszna opinia nie ma niestety odzwierciedlenia w polskich programach nauczania na kierunku „nauki polityczne” lub podobnych.

W dalszym toku rozważań, uzasadnione wydaje się odrębne omówienie nakładów i efektów dla sfery realnej (współpracy i walki) oraz dla sfery regulacji (polityki).

Nakłady i efekty

Współpraca i walka (w sferze realnej)

W społecznych systemach działania ludzie wchodzą ze sobą w określone relacje, które są związane z określonymi nakładami i efektami. Ich wielkość i rozumienie zależy od formy tych relacji oraz od stanu równowagi bądź nierównowagi. Współpraca jako gra o sumie dodatniej daje korzyści obu stronom przy czym – co warto podkreślić – względne korzyści słabszego (mniejszego, mniej rozwiniętego) partnera są wyższe. W walce (gdzie na czoło wysuwają się straty) jest odwrotnie – to silniejszy ponosi mniejsze straty (bezwzględne i względne). Rozumowanie to streszcza tabela 2.

Tabela 2. Korzyści i straty we współpracy i walce

SYSTEM DZIAŁANIA

POTENCJAŁ (SIŁY)	Współpraca (korzyści)	Walka (straty)
Równowaga	Równowaga korzyści (zysków, dochodów)	Większe korzyści odnosi strona słabsza (niżej rozwinięta)
Nierównowaga	Równowaga strat (ludzkich i materialnych)	Mniejsze straty ponosi strona silniejsza (lepiej wyposażona)

Źródło: opracowanie własne.

Treść tabeli 2 może być źródłem prostych dyrektyw (które wydają się oczywiste, ale często bywają mylone nawet przez wybitnych badaczy) – dąż do współpracy z silniejszym (bogatszym, wyżej rozwiniętym), unikaj z nim walki. Jeśli masz wybór, walkę podejmuj raczej z przeciwnikiem słabszym. Niezależnie od tego, czy walczysz z przeciwnikiem silniejszym czy słabszym, stosuj zasady sprawnego działania, w tym wypadku zasady sztuki wojennej, tym staranniej, im przeciwnik jest silniejszy. Pozwoli to zmniejszyć straty do minimum.

Warto też zauważyć, że w warunkach równowagi walka nie ma sensu (jednakowy poziom strat nie zmienia wzajemnego stosunku sił), podczas gdy współpraca jak najbardziej — jednakowe korzyści również nie zmieniają stosunku sił, ale państwa się rozwijają, a nie niszczą! Równowaga sił prowadzi do przewlekłych konfliktów (często trwających dziesiątki lat), do momentu aż jedna strona osłabnie bardziej lub zawiąże się jakiś sojusz, który zmieni stosunek sił. Z punktu widzenia współpracy, wraz z narastaniem nierównowagi strona wyżej rozwinięta ma coraz słabsze bodźce do współpracy, słabsza – coraz większe. Z punktu widzenia walki, wraz z narastaniem nierównowagi strona silniejsza ma coraz większe bodźce do narzucania swej woli słabszym. Przy równowadze sił (dla obu stron) sens współpracy jest największy, a sens walki – najmniejszy.

Jak w świetle powyższego rozumowania ocenić procesy globalizacji? W tej sprawie jest wiele kontrowersji. Pamięamy ruchy antyglobalistyczne czy alterglobalistyczne. Globalizacja miała służyć przede wszystkim krajom wysoko rozwiniętym, w tym zwłaszcza Stanom Zjednoczonym i międzynarodowym korporacjom. Mówiąc prosto, globalizacja to rosnąca wymiana handlowa, coraz swobodniejszy przepływ kapitału, siły roboczej, usług i informacji, a więc rozszerzanie się zakresu działania gospodarki rynkowej, czyli pola współpracy między państwami i narodami. W takim razie – zgodnie z powyższym rozumowaniem – powinna przynieść większe korzyści krajom słabo rozwiniętym i rozwijającym się. I tak się stało. Badania, w których uczestniczyłem, pokazały, że największymi wygranymi w okresie po zimnej wojnie (kiedy globalizacja przyspieszyła) są

właśnie kraje słabo rozwinięte i rozwijające się (Chiny, Wietnam, Indie, Nigeria i wiele innych), a najbardziej straciły kraje wysoko rozwinięte (na czele z Japonią, Niemcami i pozostałymi krajami Europy Zachodniej). Straciły też Stany Zjednoczone [Kiczma, Sulek 2020: 50–54]. Okazuje się, że w dobie globalizacji to raczej bogaci bronią się przed konkurencją biedniejszych, a więc słabszych. Trudno nie zgodzić się, że

„wkład USA we wzrost PKB w Chinach jest z pewnością większy niż wkład Chin we wzrost PKB w USA. Wniosek! W miarę włączania się gospodarki globalnej państwa peryferii odnosiły relatywnie większe korzyści bezpośrednie niż państwa centrum. Państwa pozostające poza światową gospodarką kapitalistyczną ponosiły straty” [Hryniewicz 2009: 19].

W kwestii tego, kto korzysta, a kto traci na globalizacji wiele może wyjaśnić zachowanie prezydenta Chin Xi Jinpinga na Światowym Forum Ekonomicznym w szwajcarskim Davos w styczniu 2017 r. To on twardo bronił globalizacji i wolnego handlu, podczas gdy rzekomo jej największy beneficjent, Stany Zjednoczone, ustami prezydenta Donalda Trumpa zapowiedziały zwrot w kierunku protekcjonizmu (co w świetle naszych rozważań nie powinno nadmiernie dziwić, gdyż w okresie pozimnowojennym niepomierne wzrosła potęga Chin, a więc z punktu widzenia Stanów Zjednoczonych stosunek sił znacznie się pogorszył). Nawrót do protekcjonizmu, stosowanie sankcji gospodarczych to nic innego jak próba odwrócenia tego trendu. Głos Chin z Davos został natychmiast przekazany polskiemu społeczeństwu w artykule ambasadora Chińskiej Republiki Ludowej w Polsce, w którym czytamy: „Dziś, w czasach rosnącego protekcjonizmu handlowego i tendencji antyglobalizacyjnych, Chiny dały się poznać jako kraj wyraźnie wspierający wolny handel i silnie promujący proces globalizacji” [Xu Jian, 2018].

Podsumujmy. Dobrowolna wymiana gospodarcza służy obu stronom, ale to niżej rozwinięta gospodarka zyskuje więcej. Można się tu odwołać do analogii nauczyciel-uczeń. Nauczyciel też niewątpliwie może się czegoś nauczyć od ucznia, ale to uczeń jest głównym

beneficjentem tej współpracy. Całkowicie odmienna sytuacja występuje w walce: to silniejszy ponosi mniejsze straty, zadając odpowiednio większe straty przeciwnikowi.

Rywalizacja (sfera regulacji)

Przy omawianiu nakładów i efektów w sferze rywalizacji (czyli ogólnie rzecz biorąc, w sferze polityki) będę się odnosił głównie do państw, ale przedstawiane tezy odnoszą się do rywalizacji między bardzo różnymi podmiotami (partiami politycznymi, sojuszami, nieformalnymi grupami zbrojnymi itp.) lub w ramach określonych grup społecznych (np. w przedsiębiorstwach, rodzinach, grupach zawodowych). Przypomnijmy, że rywalizacja to zmagania o maksymalizację mocy socjologicznej (*power*), która jest grą o sumie zerowej (stałej). W formie nakładów i efektów występują więc przyrosty/spadki mocy socjologicznej (władzy, potęgi i ich pochodnych). W wypadku partii politycznych łatwo to stwierdzić, porównując liczbę zdobytych w określonym czasie miejsc w parlamencie (suma miejsc jest wielkością stałą): przyrost oznacza sukces, spadek – niepowodzenie.

Dość dobra sytuacja panuje w zakresie oceny sukcesów i niepowodzeń w stosunkach międzypaństwowych. Ostatnie kilkadziesiąt lat przyniosło wiele propozycji pomiaru potęgi państw, które są podstawą oceny ich sprawności; jeżeli potęga państwa wzrosła, oznacza to sukces, jeżeli spadła – porażkę. Dodatkowo można zastosować oceny eksperckie, które mogą mieć charakter samodzielny lub uzupełniający wobec zastosowania modeli formalnych.

O błędnej przenoszalności zasad

Z tego, co powiedziałem wyżej, wynika, że zasad sprawnego działania ważnych w jednej dziedzinie nie powinno się przenosić do innej dziedziny. Dlatego na przykład zasady ekonomiczne (zasady współpracy) nie powinny być przenoszone na pole walki czy ogólnie do sił zbrojnych. I odwrotnie, gospodarki nie powinno się militaryzować w czasie pokoju. A takie próby były podejmowane wielokrotnie.

Słynny system PPB (*planning, programming, budgeting* – planowania, programowania, finansowania), wprowadzony na początku lat 60. ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych w czasie, gdy ministrem obrony był Robert McNamara, menedżer przemysłu samochodowego, oparty był na szerokich analizach ekonomicznych, podanych przede wszystkim logice „cywilnej”. System ten nie doceniał odmiennych zasad gospodarowania w siłach zbrojnych. Z kolei gospodarka socjalistyczna, zwłaszcza w początkowych fazach, była gospodarką dalece zmilitaryzowaną (nie tylko w sensie produkcji czy militaryzacji demograficznej, ale również w sferze kierowania), co przyniosło niegospodarność, marnotrawstwo, zwichnięcie struktury i w konsekwencji jej upadek.

Od kilku dziesięcioleci w literaturze zachodniej (głównie w USA) panuje moda na powoływanie się na dorobek teorii i praktyki sztuki wojennej w badaniach nad organizacjami i zarządzaniem oraz wynikających stąd zaleceń pod adresem przedsiębiorców. Co ciekawsze, propagatorzy stosowania zasad sztuki wojennej w biznesie za swoją biblię uznali dzieło pewnego stratega chińskiego sprzed 2500 lat. Chodzi oczywiście o *Sztukę wojny* przypisywaną niejakiemu Sun Tzu (określanemu również jako Sun Tsu lub Sunzi). Pojawiają się książki pod ogólnym hasłem „sztuka wojenna w biznesie”, „sztuka wojenna dla kierownictwa” itp. Takie podejście poddałem krytyce [Sulek, 2002: 245–259]. Moda ta nieco osłabła, ale nadal ukazują się publikacje próbujące włączyć zasady sztuki wojennej do prowadzenia biznesu [Wang Xuanming 2021; Lin You-Tyan, Jeff Cherng 2017; Sheetz-Runkle 2014; Sheetz-Runkle 2011; Mc Neilly 2012].

Do propagowania dzieła Sun Tzu chętnie włączyli się Chińczycy. Według jednego z nich:

„wojna i działalność gospodarcza są synonimami. Zarówno wojna, jak i biznes są działaniami ludzkimi z dobrze określonymi celami. [...] Chociaż Sun Tzu rozważa kwestie militarne, to daleko idąca ogólność, ogromny zasięg czasoprzestrzenny jego teorii i zasad, czynią to dzieło całkowicie stosowalnym do dowolnej działalności gospodarczej” [Luke Chan 1998: 6–7].

Jak już zostało podkreślone, w pracy omawialiśmy sytuacje modelowe. Rzeczywiste życie zmusza niejednokrotnie różne podmioty do przystosowania się do jego wymagań. Może to oznaczać zastosowanie metod nie należących do danego systemu działania.

Podsumowanie

W artykule podjąłem próbę nowego spojrzenia na prakseologię. Prakseologia klasyczna czy też tradycyjna poszukiwała ogólnych zasad sprawnego działania, ważnych w różnych dziedzinach czy formach aktywności ludzkiej. Taki sposób uprawiania prakseologii utrudniał głębsze wejrzenie w naturę ludzkich działań. Doszło do „rozproszenia” jej tematyki, a to z kolei doprowadziło do kryzysu. W artykule postawiłem tezę, że ogólne zasady sprawnego działania zapewne istnieją, ale mają bardzo ogólny charakter i z tego powodu są mało przydatne, mało w nich „praktyczności”. Nowe podejście polega na tym, że na system ludzkiego (społecznego) działania składają się trzy podsystemy, cechujące się odmienną „gramatyką”, odmiennym rozumieniem nakładów i efektów oraz odmiennym rachunkiem efektywności. Poszukiwać więc należy nie jednego, lecz trzech odmiennych zestawów zasad sprawnego działania. Te trzy podsystemy to: współpraca, walka i rywalizacja. Odpowiadają im trzy wielkie dziedziny nauki: ekonomia, sztuka wojenna i nauka polityki. Współpraca jest grą o sumie dodatniej; walka – grą o sumie ujemnej; rywalizacja – grą o sumie zerowej (stałej). Te systemy działania cechują się nie tylko odmienną „gramatyką”, ale również odmienną etyką i estetyką. Powyższe rozróżnienie wskazuje, że istnieje prakseologia ogólna (pokrywająca się w ogólnych zarysach z prakseologią klasyczną) oraz prakseologia szczegółowa (jako ekonomia, sztuka wojenna i nauka polityki).

BIBLIOGRAFIA

- Benett W.C. 1991, *Just Cause and the Principles of War*, „Military Review”, 71, no 3 (March).
- Bocheński J.I.M. 1993, *De virtute militari. Zarys etyki wojskowej*, Kraków: Wydawnictwo Philed.
- Boulding K.E. 1985, *Ekonomia jako nauka moralna*, [w:] *Ponad ekonomią*, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Chmielewski A. 2014, *Estetyka polityczna. Szkic projektu*, „Filo-Sofija”, 24: 147–163.
- Clausewitz von C. 1995, *O wojnie*, Lublin: Wydawnictwo Test.
- Crainger S. 1997, *The Ultimate Business Library: 50 Books That Shaped Management Thinking*, Foreword and commentary by G. Hamel, Oxford: Capstone.
- Delorme A. 1975, *Współdziałanie, współzawodnictwo, walka*, „Studia Nauk Politycznych”, 20 (1975/2): 99–107.
- Gasparski W. 2018, *Czego oczekuje się od prakseologii*, „Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe TNP”, 9, z. 2: 7–16.
- Gasparski W.W. 2021, *Filozofia praktyczności. Traktat o filozofii Tadeusza Kotarbińskiego oraz »similaria«*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Goethe J.W. 1984, *Aforyzmy*, Wybrał, przełożył i wstępem opatrzył S. Lichański, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Hobbes T. 2009, *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*, przełożył Cz. Znamierowski, Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Hryniewicz J. 2009, *Globalizacja – rachunkowość geopolityczna*, „Przegląd Organizacji”, 830 (2009/3): 16–19.
- Hudzik J.P. 2010, *Czy polityka ma coś wspólnego z estetyką?*, „Teksty Drugie. Teoria literatury, krytyka, interpretacja” 123 (2010/3): 11–34.
- Kępiński A. 1977, *Lęk*, Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich.
- Kiczma Ł., Sulek M. 2020, *Potęga państw. Rankingi potęgometryczne*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR: 50–54.
- Kotarbiński T. 1982, *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław: Ossolineum.
- Krulak V.H. 1983, *Organization for National Security: a study*, United States Strategic Institute: Washington D.C.
- Lasota J. 2019, *Zasady sztuki wojennej*, Warszawa: Wydawnictwo Bookmarked (wyd. II).
- You-Tyan L., Cherng J. 2017, *Sun Tzu The Art of War for Business Strategies: The way to Enterprise Survival*, Independently published.
- Chan M.W.L., Bingfu Ch. 1998, *Sunzi on the Art of War and its General Application to Business*, Fudan University Press, Shanghai.
- Mazur M. 1966, *Cybernetyczna teoria układów samodzielnych*, Warszawa: PWN.

- Mazur M. 1996, *Cybernetyka i charakter*, Podkowa Leśna: AULA.
- Mc Neilly M. 2012, *Sun Tzu and the Art of Business. Six Strategic Principles for Managers*, Oxford: University Press (revised edition).
- Mearsheimer J. 2019, *Tragizm polityki mocarstw*, przeł. P. Nowakowski i J. Sadkiewicz, Kraków: Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS.
- Mises von L. 2007, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, przeł. W. Falkowski, Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Mitcham C. 1994, *Thinking through Technology: The Path between Engineering and Philosophy*, Chicago: Chicago University Press.
- Nietzsche F. 1978, *Aforyzmy*, wybrał, oprac. i wstępem opatrzył S. Lichański, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Pokrant M. 2021, *New Principles of War: Enduring Truths with Timeless Examples*, Lincoln (NB): Potomac Books & University of Nebraska Press.
- Pszczółowski T. 1978, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wrocław: Ossolineum.
- Rancière J. 2007, *Estetyka jako polityka*, tłum. J. Kutyla i P. Mościcki, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Rockwell L.H. (Junior) 1996, *Ludzkość powstała dla współpracy, a nie dla rywalizacji*, [w:] *Fałsz politycznych frazesów, czyli pospolite złudzenia w gospodarce i polityce*, wyd. ang. M. Spangler, tłum. M. Albigowski i J. Kłós, Lublin: Instytut Liberalno-Konserwatywny.
- Rudniański J. 1983, *Elementy prakseologicznej teorii walki*, Warszawa: PWN.
- Russell B. 1996, *Power. A New Social Analysis*, London – New York: Routledge (w przekł.: *Władza. Nowa analiza społeczna*, wprowadzenie K. Willisa, przeł. M. Kądzelski i R. Gołębiewski. Warszawa: Książka i Wiedza).
- Saito Y. 2010, *Rola estetyki w kształtowaniu świata*, „Sztuka i Filozofia”, 37: 71–89.
- Sartwell C. 2010, *Political Aesthetics*, Ithaca (NY)–London: Cornell University Press.
- Sheetz-Runkle B. 2011, *Sun Tzu for Women: The Art of War for Winning in Business*, Minneapolis (MN): Adams Media.
- Sheetz-Runkle B. 2014, *The Art of War for the Small Business. Defeat the Competition and Dominate the Market with the Masterful Strategies of Sun Tzu*, New York: AMACOM (Ebook).
- Sufek M. 2008, *Trzy działy prakseologii*, „Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie” (Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie), 2, zesz. 1–2: 51–70.
- Sufek M. 2015a, *Nakłady i efekty w kalkulacjach geopolitycznych*, [w:] Tegoż (red.), *Potęgomotria*, t. II, Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR: 22–23.

- Sulek M. 2015b, *Nakłady i efekty w ludzkim działaniu*, [w:] E. Kwiatkowski, B. Liberda (red.), *Determinanty rozwoju Polski. Rynek pracy i demografia*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne: 359–369.
- Sulek M. 2016, *Kryteria oceny efektywności zarządzania i dowodzenia jako procesów opartych na odmiennych logikach działania*, [w:] P. Górny (red.), *Efektywność zarządzania w świetle prakseologii i normalizacji*, Warszawa: Akademia Obrony Narodowej.
- Sulek M. 2016a, *Zarządzanie, dowodzenie i polityka w świetle nowej prakseologii*, [w:] „Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie” (Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie), 10, zesz. 1–4: 91–107
- Sulek M. 2017, *Praxiology: A New Approach*, [w:] W. W. Gasparski (ed.), *Praxiological Essays Texts and Contexts* (Praxiology: The International Annual of Practical Philosophy and Methodology, 25), New York – London: Routledge: 152–161.
- Sulek M. 2002, *Zasady sztuki wojennej w biznesie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Obrony Narodowej”, 47 (2002/2): 245–259.
- Sun Tzu 1994, *Sztuka wojny* [przeł. K.A.M], Warszawa: Wydawnictwo Przedświt.
- Thibault G.E. (ed.) 1987, *Dimensions of Military Strategy* (National Security Management Series), Washington D.C.: National Defense University.
- Vaughn T. B. 1983, *Morale: The 10th Principle of War*, 1983, „Military Review”, 63, no 5: 23–39.
- Wang Xuanming 2021, *Sun Tzu: Art of Business 2021*, Edisi Bahasa Melayu, Tarikh Terbit.
- Weber M. 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. i wstępem opatrzyła D. Lachowska, Warszawa: PWN.
- World Views: from fragmentation to integration*,
URL: <<https://www.vub.be/CLEA/pub/books/worldviews.pdf>> (dostęp: 12.2021).
- Xu Jian, 2018 *Chiny u wrót nowego początku*, „Rzeczpospolita”, 18 stycznia (B13).
- Полянська В. Ю. 2012, *Проблема естетики міжнародних відносин у сучасній політичній філософії*, „Вісник Дніпропетровського університету. Серія: філософія, соціологія, політологія”, 22, 1: 217–222.

SUMMARY

On human action from the stand of a new praxiology

The article proposes a new view of praxiology. Classical or traditional praxiology (referring primarily to the works of Tadeusz Kotarbinski and – to a lesser extent – to Ludwig von Mises) sought general principles of efficient action, important in various fields or forms of human activity. In the article I put forward the thesis that such rules probably exist, but they are of a very general nature and therefore they are difficult to operationalize. The new approach is that the system of human (social) action consists of three subsystems, each with a different „grammar of action”, a different understanding of inputs and outputs, and a different estimation of effectiveness. So you should look for not one, but three different sets of principles for efficient action. The three subsystems are: cooperation, struggle and rivalry. Collaboration is a positive sum game; struggle is a negative sum game; rivalry is a zero-sum (constant) game. They are not only characterized by different „grammar”, but also different ethics and aesthetics.

Keywords: human action, new praxiology, cooperation, struggle, rivalry, inputs, outputs

Prakseologia

163–164/2021–2022

Treść numeru

Marcin W. Bukała

Słowo od Redakcji **3**

Anna Lewicka-Strzałecka

Profesor Wojciech W. Gasparski (1936–2022)
– zarys biografii naukowej **7**
*Outline of a scientific biography
of Professor Wojciech W. Gasparski (1936–2022)*
(Summary) **14**

STUDIA

Wojciech W. Gasparski

On the Methodology of Practical Disciplines
(Sciences) — From the Treatise
»A Philosophy of Practicality« **17**
*O metodologii dyscyplin (nauk) praktycznych
— z traktatu »Filozofia praktyczności«* (Streszczenie) **36**

Miroslaw Sułek

O ludzkim działaniu ze stanowiska
nowej prakseologii **37**
*On human action from the stand
of a new praxiology* (Summary) **63**

Paweł Drobny

Teorie kapitału ludzkiego i innowacji
w perspektywie ekonomii personalistycznej **65**
*Theories of human capital and innovation
in the perspective of personalist economics* (Summary) **100**

Alojzy Czech, Krystyna Jędralska

Nauki o zarządzaniu w dziejach katowickiej
uczelni ekonomicznej na marginesie
85. rocznicy założenia **103**
*Management sciences in the history
of the University of Economics in Katowice
on the 85th anniversary of its foundation* (Summary) **129**

ANKIETA „PRAKSEOLOGII”

Moralność współczesnego biznesu — próba diagnozy
Wstęp (Dominik Stanny) **131**
Odpowiedzi uczestników (Piotr Masiukiewicz,
Krzysztof Oblój, Bolesław Rok, Tomasz Gigol,
Aleksandra Stanek-Kowalczyk) **133**
*The Morality of Contemporary Business
— the Attempt of Diagnosis* (Summary) **142**

DYSKUSJE

Jerzy J. Kolarzowski

Projekt – książka – monument **145**
Project – book – monument (Summary) **161**

Piotr T. Makowski

Jak myśleć o praktyczności:
Wojciecha W. Gasparskiego traktat o filozofii
Tadeusza Kotarbińskiego oraz *similaria* **163**
How to think about practicality:
Wojciech W. Gasparski's treatise on philosophy
of Tadeusz Kotarbiński and similaria (Summary) **178**

Wojciech W. Gasparski

»Etyka dobrej roboty« Richarda Sennetta i inne
książki tego autora — sprawozdanie z lektury **179**
»Etyka dobrej roboty« («The Craftsman«)
by Richard Sennett and Other Books of the Author:
Notes in the Margin (Summary) **205**

RECENZJE

Danielle Logue, *Theories of Social Innovation*, 2019
/Wojciech W. Gasparski/ **207**

Robert Sroka, *Nieodkryci przywódcy współczesnej
etyki biznesu*, 2021

(Czy tworzeniem i wdrażaniem etycznych standardów
w biznesie powinny i mogą zajmować się organizacje
branżowe?) /Anna Lewicka-Strzałecka/ **215**

Gabriel Łasiński, *Sprawne działania indywidualne
i zespołowe. Ujęcie prakseologiczno-systemowe*,
2021 /Ryszard Banajski/ **220**

INFORMACJE O PUBLIKACJACH

Wykaz prac naukowych
związanych z myślą prakseologiczną
opublikowanych w Polsce w latach 2020–2021 (wybór)
/Redakcja/ **231**

KRONIKA

Odezwa Honorowego Prezesa
Towarzystwa Naukowego Prakseologii w sprawie inicjatywy
nadania Uniwersytetowi Łódzkiemu imienia
Tadeusza Kotarbińskiego **235**

Ze sprawozdania z działalności ZG
Towarzystwa Naukowego Prakseologii za 2020 rok **237**

Ze sprawozdania z działalności ZG
Towarzystwa Naukowego Prakseologii za rok 2021 **239**

TNP na Festiwalu Nauki w Warszawie: 2020 & 2021 **242**

Krzysztof Tchoń (1951–2021)
/Wojciech W. Gasparski/ **243**

Witold Kieżun (1922–2021)
/Wojciech W. Gasparski/ **247**

Noty o Autorach

252