

Teorie kapitału ludzkiego i innowacji w perspektywie ekonomii personalistycznej*

Paweł Drobny

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
drobny@uek.krakow.pl

Sieci współpracy między ludźmi opierają się często na wyobrażonych porządkach, których siłą jest wiara w te same mity. Mity te zakorzeniają się w ludzkich umysłach na skutek akceptacji narracji, która nadaje sens ich działaniu. Narracje powodują, że idee, których są nośnikami, mają swoje konsekwencje. Współcześnie funkcję mitu pełni w jakimś stopniu nauka. Jednym z takich wyobrażonych porządków jest system gospodarczy zwany kapitalizmem. Jego emanacją są dwie idee: kapitału ludzkiego i innowacji, które wzajemnie się warunkują. Zakodowane w teoriach ekonomicznych, od dłuższego czasu kształtują zarówno myślenie, jak i działanie ekonomistów, polityków, przedsiębiorców i pracowników.

Celem pracy jest wykazanie, że błędne rozumienie człowieka i wynikające stąd błędne rozumienie kapitałowego charakteru ludzkich przy-

miotów w połączeniu z ideą innowacji, wikła człowieka w nieustający cykl tworzenia i niszczenia świata, tworząc iluzję rozwoju, której skutki dotyczą nie tylko integralnego rozwoju samego człowieka, ale odciskają swoje piętno na relacjach międzyludzkich i kulturze. Zaproponowane zostanie także wspólnotowe ujęcie kapitału jako urzeczywistnionego potencjału ludzkiej (współ)pracy w zakresie produkcji.

Aby zrealizować ten cel, autor odwoła się do ekonomii personalistycznej, czyli teorii powinności działania ze względu na rozwój osoby. Idea kapitału ludzkiego i innowacji oraz ich wzajemne relacje zostaną poddane analizie przez pryzmat fenomenu osoby.

Słowa kluczowe: kapitał, kapitał ludzki, innowacje, ekonomia personalistyczna

* Artykuł powstał w ramach projektu badawczego „Kapitał ludzki jako źródło innowacyjności gospodarki” 10/EEK/2020/POT.

Wstęp

Świat, który otacza ludzi, był i jest źródłem ich lęków. Aby je przezwyciężyć, ludzie podjęli trud oswojenia świata poprzez poznanie go. Zdobytą różnymi sposobami wartościową wiedzę przechowywali nie tylko w formie instrukcji, ale też kodowali ją w formie symboli i mitów. Uporządkowana w ten sposób wiedza dawała poczucie kontroli nad światem, a także była podstawą organizacji relacji społecznych. Utrwalone w symbolach i mitach wartości pełniły więc funkcję nie tylko edukacyjną, ale i wspólnototwórczą. Dzięki różnym sposobom narracji zakorzeniały się one w ludzkich umysłach, nadając sens i kierunek ich działaniu. Z czasem mityczny sposób oswojania świata zastąpiony został nauką. Jak pisał Claude Lévi-Strauss, w XVII i XVIII wieku

„za sprawą Bacona, Kartezjusza, Newtona oraz innych, nauka zwróciła się przeciwko mitycznemu i mistycznemu myśleniu poprzednich pokoleń. Równocześnie żywiono przekonanie, że nauka może istnieć tylko jeśli odwróci się od świata zmysłów [...] doznania zmysłowe to świat złudy, prawdziwy świat był światem własności matematycznych, który można pojąć wyłącznie intelektem i który stoi w opozycji do fałszywego świadectwa zmysłów” [Lévi-Strauss 2020: 36].

Istnieje także pogląd, że nauka wcale nie odwróciła się od mitu, ale przejęła jego funkcje wraz z jego strukturą. Jak zauważył Paul K. Feyerabend, teorie naukowe są pod wieloma względami bardzo podobne do wszechogarniających schematów mitologicznych. Próbują bowiem wyjaśnić wszystko, są u swych początków kontrindukcyjne, a także reinterpretują wyniki obserwacji, usuwając wszelką początkową niezgodność, jaka istnieje między teorią a faktami. Charakteryzują się także inercją instytucji i osób odpowiedzialnych za uczenie tych teorii (mitów). W instytucjach tych eliminuje się przeciwne teorie, a wydawcy nie publikują artykułów, które mogłyby rozdrażnić społeczność naukową [Feyerabend 1999: 60–61]. Z kolei K. Polanyi określił naukę jako „systemem wierzeń głęboko zakorzeniony w historii i kulturowany przez specjalnie zorganizowane

waną część społeczeństwa” [Polanyi 2005: 181]. Nauka jawi się więc w tym ujęciu jako źródło współczesnych narracji nie tylko kształtujących wizję świata, ale także determinujących relacje międzyludzkie i ich działania. Nauką, której narracje silnie wpływają na kształt współczesnych kultur i cywilizacji, jest ekonomia. Oto co na ten temat twierdzą jej luminarze:

„umysł ludzki zbudowany jest w taki sposób, że myśli narracyjnie [...] wiele przyczyn ludzkiego działania pochodzi z doświadczenia historii naszego życia, którą sobie opowiadamy i która stanowi szkielet naszej motywacji i wiary w siebie. Życie mogłoby być przecież serią »jednej rzeczy po drugiej« gdyby nie było takich historii. To samo dotyczy przekonania o wartości swojego kraju, firmy czy instytucji. Wielcy przywódcy są pierwszymi i najważniejszymi mitotwórcami tych historii” [Akerlof, Shiller 2010: 77].

Z kolei Tomáš Sedláček twierdzi, że „dyskusje ekonomiczne to nic innego tylko bitwy na opowieści i metanarracje” [Sedláček 2012: 19]. Idee, których narracje są nośnikami, mają swoje konsekwencje. Robert J. Shiller, zajmujący się tym problemem, słusznie zauważa, że rozprzestrzeniają się one jak wirusy. Im bardziej są chwytliwe i przekonywujące, tym bardziej infekują. Dopóki więc nie zrozumiemy „epidemii popularnych narracji”, nie zrozumiemy w pełni zmian, jakie dokonują się w gospodarce i działaniach gospodarczych jednostek [Shiller 2019: XI]. W podobnym tonie wypowiada się Yuval Harari, według którego sieci współpracy między ludźmi są wyobrażonymi porządkami, których siłą jest wiara w te same mity. Jego zdaniem nauki humanistyczne i społeczne większość swojej energii poświęcają próbom szczegółowego wyjaśnienia, w jaki sposób porządek wyobrażony wpleciony jest w barwny kobierzec życia [Harari 2014: 133 i 143].

Jednym z takich wyobrażonych porządków jest system gospodarczy zwany kapitalizmem. Składają się nań przekonania o istnieniu mechanizmów i symboli, które ludzie przyjęli i według których każdego dnia organizują swoje codzienne życie. Wyobrażonym

mechanizmem jest wolny rynek, postrzegany jako najskuteczniejszy mechanizm alokacji dóbr, na który człowiek nie ma żadnego wpływu i któremu musi się podporządkować, jeśli chce osiągnąć maksymalny możliwy poziom korzyści. Z kolei symbolem, w którego wartość wiara ułatwia ludziom wymianę, jest pieniądz.

W ten „narracyjenny” kapitalistyczny system gospodarczy wpisują się dwie idee, które zakodowane w teorii ekonomicznej, od dłuższego czasu kształtują zarówno myślenie, jak i działanie ekonomistów, polityków, przedsiębiorców i pracowników. Są to: idea kapitału ludzkiego oraz idea innowacji. Pełnią one funkcję mitów, o których pisał Thomas Sowell:

„Mity nie są po prostu mylnymi wyobrażeniami. Często są one wiarygodne i logiczne – jednak czegoś im brakuje. Zyskują wiarygodność, otrzymując polityczne poparcie. Dopiero wtedy, kiedy jest ono wystarczająco silne, aby wpisać mityczne pomysły w ramy rządowej polityki i programów, zachodzi prawdopodobieństwo, iż te brakujące lub ignorowane dotychczas czynniki spowodują »niezamierzone konsekwencje« – słowa te często słyszy się, kiedy dochodzi do ekonomicznych czy społecznych katastrof” [Sowell 2008: 9–10].

Idee kapitału ludzkiego i innowacji są emanacją idei kapitalizmu i postępu. Ich główne przesłanie można wyrazić następująco: człowiek, rozwijający się w rytm bodźców dochodowych, przeobrażający się niczym kapitał pod wpływem ciągłego pragnienia nowych wartości, których jeszcze nie ma, jest siłą napędową postępu. W tej zawężonej perspektywie człowiek zostaje wtrącony między biegun produkcji i konsumpcji, uwikłany w bezkresny cykl tworzenia nowych rzeczy i relacji, których szybka „śmierć” wyznacza tempo postępu. Tak pomyślany mechanizm ma sens tylko przy założeniu, że człowiek jest narzędziem swojej *praxis*. A przecież człowiek jest czymś więcej niż sumą swoich działań, jest kimś, a to oznacza, że jest nadrzędny wobec swojej *praxis*. Wyrazem tej nadrzędności jest uznanie tego, co „nieprzechodnie” w jego działaniu, co warunkuje jego wartość i konstytuuje ludzką „jakość” działania, za ważniejsze

od tego, co „przechodnie”, co służy przeobrażaniu świata, co jest wytworem działania [Wojtyła 2009: 349–350].

Chcąc zatem odnaleźć ową nadrzędność, w dalszej części pracy spojrzę na kapitał ludzki, innowacje i relacje między nimi przez pryzmat osoby i jej rozwoju. Podejście to nazwałem w innym miejscu ekonomią personalistyczną, czyli teorią powinności działania ze względu na rozwój osoby [Drobny 2016a]. Odwołuję się w nim do personalizmu, ponieważ jest to realistyczno-egzystencjalne ujęcie człowieka we wszystkich jego wymiarach. Uznaje ono jedność ontyczną osoby, tzn. wszystkie wymiary jej bytu cielesno-duchowo-psychicznego. Personalistyczna wizja człowieka zapewnia więc integralne rozumienie jego natury, właściwości, potrzeb, powołania [Kowalczyk 1992: 44]. Chcę tu szczególnie skorzystać z dorobku przedstawicieli zarówno lubelskiej szkoły filozoficznej, jak i krakowskiej szkoły antropologicznej, mając oczywiście na uwadze różnice, jakie między nimi występują zarówno co do akcentów, jak i metody.

Celem pracy jest wykazanie, że błędne rozumienie człowieka i wynikające stąd błędne rozumienie kapitałowego charakteru ludzkich przedmiotów w połączeniu z ideą innowacji, wikłają człowieka w nieustający cykl tworzenia i niszczenia świata, tworząc iluzję rozwoju, której skutki dotyczą nie tylko integralnego rozwoju samego człowieka, ale odciskają swoje piętno na relacjach międzyludzkich i kulturze. Aby zrealizować ten cel, idea kapitału ludzkiego i innowacji oraz ich wzajemne relacje zostaną poddane analizie przez pryzmat fenomenu osoby.

1. Krytyka neoklasycznego ujęcia kapitału ludzkiego

Początki teorii kapitału ludzkiego sięgają lat 60. XX wieku i związane są z takimi ekonomistami jak Theodore W. Schultz [1959], Jacob Mincer [1958] oraz Garry Becker [1962;1993]. Od tego czasu znalazła ona zastosowanie nie tylko w ekonomii, ale także w naukach o zarządzaniu oraz w finansach [Jabłoński 2021: 92]. W ekonomii wykorzystuje się ją szczególnie w trzech obszarach badawczych: analizie rynku pracy, analizie czynników determinujących wzrost

gospodarczy oraz w analizie czynników wpływających na dłuższe życie i wyższą jego jakość. „Twardym rdzeniem” tej teorii jest przeświadczenie, że ludzie wydają swoje pieniądze na działania, poprawiające lub umożliwiające wykształcenie takich cech, dzięki którym w przyszłości będą w stanie osiągać zysk. Cechy te, np. wiedzę, umiejętności, zdrowie czy wyznawany system wartości, nazywa się kapitałem ludzkim, a działania, takie jak edukację, szkolenia, zdrowe odżywianie określa się jako inwestycje w kapitał ludzki.

Spojrzenie na ludzkie przymioty jako rodzaj kapitału stało się bardzo sugestywnym ujęciem, kształtującym dyskusje o czynnikach, które przyczyniają się do wzrostu gospodarczego oraz do większej wydajności przedsiębiorstw. W ciągu ostatnich 50 lat „kapitał ludzki” stał się głównym pojęciem nie tylko w ekonomii pracy, ale także w makroekonomii, teorii wzrostu gospodarczego, ekonomii rozwoju, teorii handlu, ekonomii edukacji, teorii firmy oraz w teorii i praktyce zarządzania zasobami ludzkimi oraz planowania strategicznego [Blair 2013: 50]. Wszechstronne zastosowanie pojęcia „kapitał ludzki” było możliwe dzięki jego nieostremu zakresowi. Wystarczyło zmienić efekt końcowy inwestycji w kapitał ludzki, na przykład z zysku (w ścisłym finansowym tego słowa znaczeniu) na dobrobyt materialny, aby poszerzyć zakres przymiotów, które mogą służyć jego osiągnięciu. W ten sposób każdy przymiot, który ma w sobie potencjał do osiągnięcia zakładanego efektu, może być nazwany kapitałem ludzkim lub jakąś jego odmianą, np. kapitałem moralnym czy kapitałem społecznym. Przykładem takiej praktyki jest ujęcie kapitału ludzkiego zaprezentowane przez Johna F. Tomera w ramach ekonomii behawioralnej. Definiuje on kapitał ludzki jako

„mentalne, społeczne i fizyczne cechy, które są produkowane, ucieleśnione w ludziach, nieprzenośne i przyczyniające się do powstania ludzkich zdolności. Te ludzkie zdolności mogą przyczyniać się do otrzymania wyższego dochodu, pomagać w radzeniu sobie w relacjach międzyludzkich, być wykorzystywane dla potrzeb danej społeczności czy państwa oraz być użyte wszędzie tam, gdzie dana osoba może wnieść coś znaczącego do społeczeństwa” [Tomer 2015: 8].

Teoria kapitału ludzkiego w ujęciu neoklasycznym wielokrotnie poddawana była krytyce [Bailly 2016; Holko 2017; Drobny 2017; Tittenbrun 2014; Spencer 2000; Teixeira 2000; Blaug 1976]. W tym miejscu chciałbym dołączyć się do tej krytyki i wskazać na problemy związane z jej fundamentalnymi założeniami. Pierwszy dotyczy osadzenia teorii w koncepcji człowieka obarczonej błędem antropologicznym; drugi – związany jest wykorzystaniem w teorii nieadekwatnej koncepcji kapitału.

Błąd antropologiczny, na który chcę wskazać, nie dotyczy tylko teorii kapitału ludzkiego. Dotyczy on w ogóle teorii ekonomii i polega na zredukowaniu życia osobowego jedynie do wybranych aspektów, absolutyzowaniu ich i traktowaniu ich jako pewnej całości [Krapiec 2003: 47]. Wykorzystywana w ekonomii ortodoksyjnej koncepcja „człowieka ekonomicznego” traktuje go jako jednostkę, która podejmując decyzję, kieruje się maksymalizacją swoich korzyści, przeważnie ujętych w formie pieniężnej. Od czasu kiedy Adam Smith nakreślił ramy tego modelu, ewoluował on w kierunku idealnej formy [Morgan 2006: 22]. John S. Mill przesunął go w kierunku koncepcji człowieka poszukującego bogactwa [Mill 1967]. Z kolei William S. Jevons skoncentrował się wokół idei człowieka kalkulującego, dążącego do maksymalizacji przyjemności i użyteczności konsumpcji. Był też zwolennikiem opisu ludzkiego zachowania za pomocą języka matematyki [Jevons 1871]. W tym samym czasie w koncepcji Carla Mengera człowiek ujęty został jako jednostka o ograniczonej wiedzy, dążąca do zaspokajania swoich potrzeb w warunkach wyznaczonych czasem i miejscem działania [Menger 1985]. Zarówno Menger, jak i Jevons koncentrowali się na wyborze dokonywanym przez człowieka, co ułatwiło jego matematyczne ujęcie dzięki wykorzystaniu analizy marginalnej. Frank H. Knight jeszcze bardziej wyidealizował obraz człowieka, ponieważ sprowadził go w modelowym ujęciu do poziomu automatu. Dzięki temu wkomponował go w neoklasyczny

¹ C. Menger jednak, jako inicjator szkoły austriackiej, odszedł w istotnym stopniu od założeń neoklasycznych (*przyp. Redakcji*)

model świata opisany językiem matematyki [Knight 1936; 1947]. W tym idealnym świecie tylko człowiek posiadający pełną wiedzę o gospodarce i zdolność doskonałego przewidywania jest w stanie podjąć najkorzystniejszą dla siebie, przy danych ograniczeniach, decyzję związaną z kupnem, sprzedażą lub konsumpcją.

Stosując uproszczone obrazy człowieka, ekonomiści nigdy nie rościli sobie pretensji do wyjaśniania człowieka w ogóle, do pokazania prawdy o nim. Były one czysto technicznym zabiegiem, który miał zbliżyć ekonomię do ideału nauki, realizowanego przez nauki przyrodnicze. Ideał ten sprowadza się do wyjaśniania zjawisk przy użyciu języka matematyki, tak aby można było przewidzieć ich przebieg. Niestety ten zawężony obraz człowieka i zbudowany na nim gmach teorii nie znalazł uznania u przedstawicieli nauk przyrodniczych [Wilson 2011: 243–254]. Dopasowanie modelu człowieka do matematycznego ujęcia świata ograniczyło jego wartość poznawczą, a także praktyczną. Świadczy o tym chociażby pojawianie się i rozwój nowych nurtów w ekonomii, które w kontrze do głównego nurtu koncentrują się na tych aspektach życia człowieka, jakie nie zmieściły się w jego idealnym, neoklasycznym obrazie. Ekonomia miłości, ekonomia szczęścia, ekonomia wartości, ekonomia rozwoju, ekonomia behawioralna, ekonomia austriacka to tylko niektóre przykłady reakcji na niedosyt poznawczy ekonomii ortodoksyjnej.

Na bazie idealnego obrazu człowieka powstała teoria kapitału ludzkiego. W jakiegokolwiek formie ten kapitał by występował, w tej teorii jego nośnikiem nie jest realny człowiek, ale człowiek-automat inwestujący w określone swoje przymioty, po to, by w przyszłości czerpać korzyści z ich eksploatacji. Jego decyzje zawsze poprzedzone są kalkulacją zysków i strat. Teoria nie wyjaśnia jak wydatek, na przykład na szkolenie, sprawia, że pozyskana wiedza staje się kapitałem. Jest nim, bo zgodnie z wynikiem kalkulacji ma przynieść zysk. W przeciwnym wypadku decyzja o jej nabyciu nie zostałaby podjęta. Wskutek decyzji człowiek, niczym magiczna czarna skrzynka, zmienia nakłady w gotowy produkt – np. wiedzę – który staje się kapitałem. I tu pojawia się kolejny problem,

który świadczy o słabości tej teorii: użyta w niej koncepcja kapitału. Wchodząc w dyskusję o teorii kapitału, trzeba mieć na uwadze, że jest to problem, w ramach którego można łatwo zaplątać się w niekończące się spory między ekonomistami. Dlatego posłużę się ogólną systematyką desygnatów słowa „kapitał”, jakie są wskazywane w literaturze przedmiotu, nie wchodząc w spory o szczegóły.

W teorii kapitału można dostrzec kilka jego ujęć. Trzy podstawowe to: zasobowe, funduszowe i dochodowe [Hicks 1988: 183–202; Marchewka 2000: 116]. W pierwszym za kapitał uważa się dobra nazwane gospodarczymi, materialnymi lub kapitałowymi, przy których wykorzystaniu powstają w przyszłości inne, nowe dobra. W drugim kapitałem jest fundusz, czyli zasób pieniędzy przekazywany na zakup dóbr wykorzystanych w produkcji. Z kolei w trzecim za kapitał uważa się zaoszczędzoną sumę pieniędzy, nieangażowaną bezpośrednio w proces produkcji, ale przekazywaną innemu podmiotowi za opłatą. W tych trzech ujęciach kapitał ma charakter statyczny i związany jest z dochodem uzyskiwanym w postaci zysku z kapitału. Do tych trzech podstawowych ujęć, dołączam jeszcze trzy istotne, ale nie tak popularne jak trzy wcześniejsze. Pierwsze z nich związane jest z modnymi dzisiaj terminami, takimi jak: kapitał społeczny, kapitał moralny, kapitał kulturowy, kapitał pomostowy czy kapitał wiążący [Sztompka 2020: 132–134]. Kapitał jest tu utożsamiany z różnymi warunkami w postaci więzi międzyludzkich, które sprzyjają urzeczywistnianiu się różnych wartości, nie tylko ekonomicznych. Drugie ujęcie dotyczy dynamicznej natury kapitału. Można je odnaleźć u K. Marksa. Jest to ujęcie procesowe. Kapitał jest procesem cyrkulacji wartości [Marks 1951: 160]. W wyniku ruchu wartości nie tylko zostaje zachowana pierwotna wartość, ale przechodząc z jednej swojej formy w drugą, pomnaża się, dając na końcu wartość dodatkową. Trzecie ujęcie nazwę potencjałowym. W nim kapitałem jest zgromadzony w zasobach potencjał do uruchomienia nowej produkcji. W tym ujęciu to nie rzecz sama w sobie jest kapitałem, ale niematerialna „energia”, którą dopiero trzeba oznaczyć, uwolnić i urzeczywistnić [de Soto 2020: 64]. Tym, co umożliwia

urzeczywistnienie tego potencjału, jest formalny system własności [de Soto 2020: 68].

Teoria kapitału ludzkiego, szczególnie w ujęciu neoklasycznym, odwołuje się do zasobowego ujęcia kapitału, suponując, że samo nagromadzenie wiedzy, umiejętności, cech fizycznych świadczących o dobrej kondycji zdrowotnej czy też deklarowanie określonego systemu wartości są gwarantem wyższych dochodów i innych niepieniężnych korzyści, jakie można osiągnąć w długim okresie [Becker 1993: 15]. Takie ujęcie spowodowało, że badania na poziomie mikroekonomicznym skoncentrowały się na mierzeniu kapitału ludzkiego, ujęciu go w księgach rachunkowych oraz wyliczeniu stopy zwrotu z inwestycji weń. Z kolei na poziomie makroekonomicznym zasobowe ujęcie pozwoliło na potraktowanie go jako zagregowanej wielkości i zbadanie jego znaczenia dla wzrostu gospodarczego. Okazało się ono też wygodne do zastosowania go w naukach o zarządzaniu i finansach.

W zasobowym ujęciu kapitał ludzki jawi się jako autonomiczny czynnik produkcji, oderwany nawet od pracy, przyjmujący różne mierzalne formy ucieleśnione w człowieku, ale zarazem tym człowiekiem niebędący, który w jakiś tajemniczy, bo niewyjaśniony, sposób generuje wyższe dochody, niż wtedy, gdyby go nie było. Teoria nie wskazuje na żadne kryterium rozstrzygające, w jakim momencie ludzkie przymioty stają się kapitałem. To sprawia, że w praktyce każdy rodzaj wiedzy i umiejętności można uznać za kapitał. Jak zatem mierzyć coś, czym może być wszystko? Próby odpowiedzi na to pytanie nie prowadzą nigdy do jednoznacznych odpowiedzi. Z kolei ograniczanie się do jednego wskaźnika pomiaru, na przykład do posiadania wykształcenia wyższego lub do wielkości wydatków na jego pozyskanie, wyklucza przypadki, które ewidentnie wchodzą w zakres tego pojęcia, ale nie spełniają kryteriów miernika. Bo czy krawiec bez wykształcenia wyższego nie posiada kapitału ludzkiego? Albo czy wydatek na studia, po których absolwent nie znajduje pracy albo pracuje w całkiem innym zawodzie, można określić jak inwestycję w kapitał ludzki? Brak

kryteriów odróżniających umiejętności, a także inne cechy ludzkie, które są kapitałem, od tych, które nim nie są, może prowadzić do błędnych decyzji nie tylko na poziomie indywidualnym, ale także społecznym i politycznym.

Idea kapitału ludzkiego zdaniem jej propagatorów z lat 60. XX wieku sprawiła, że pracownik w gospodarce wysoko uprzemysłowanej stał się kapitalistą [Johnson 1968: 7–8]. Wyrugowała jednocześnie z ekonomii pojęcie „siły roboczej”, którą Marks utożsamiał ze zdolnością do pracy, czyli całokształtem uzdolnień fizycznych i duchowych istniejących w człowieku i uruchamianych przez niego przy wytwarzaniu wartości użytkowych, którą pracownik może sprzedać na rynku jako towar [Marks 1951: 177]. Te dwa pojęcia oznaczają to samo. Uzasadniony jest więc zarzut pod adresem twórców teorii kapitału ludzkiego o niepotrzebnym mnożeniu bytów i niestosowaniu się do zasady ekonomii myślenia zwanej brzytwą Ockhama [Tittenbrun 2014: 11–14]. Mimo że pojęcia te dublują się, to jednak inaczej są w nich rozłożone akcenty. W „sile roboczej” akcent położony jest na osadzenie siły w pracy i na zaangażowanie jej w proces produkcji, przez co ma ono bardziej charakter dynamiczny i kolektywny. Tymczasem w „kapitale ludzkim” akcent położony jest na autonomiczność i dochodowość, co sprawia, że nakład ten ma charakter indywidualny i statyczny. „Siła robocza” jest silnie związana z pojęciem „pracy”, ponieważ w niej się urzeczywistnia; co więcej poprzez pracę jej nabywca „spożywa siłę roboczą” [Marks 1951: 181, 188]. Wynikiem całego procesu pracy, w który zaangażowany jest pracownik, środki i przedmioty produkcji, jest produkt. Tymczasem kapitał ludzki może istnieć poza pracą, poza produkcją, poza produktem. Ich realne istnienie nie jest konieczne do jego powstania, wystarczy sama możliwość ich zaistnienia i wyobrażenie o wykorzystaniu w ich ramach ludzkich przymiotów.

Koncepcja kapitału ludzkiego dała wyjaśnienie zróżnicowania siły roboczej i tym samym zróżnicowanego wynagrodzenia, podczas gdy Marks twierdził, że różnica między wykwalifikowaną a niewykwalifikowaną pracą jest iluzoryczna, bo istnieje tylko jako konwenans

i wynika z bezsilności klasy robotniczej w walce o wartość swej siły roboczej. Nowa koncepcja siły roboczej, sprowadzonej do kapitału, stała się podstawą narracji, w której pracownik – nawet pozbawiony własnych środków produkcji – jawi się jako inwestor, który dzięki pracy nad sobą, dzięki własnemu wysiłkowi włożonemu w zdobywanie wiedzy i umiejętności, jest w stanie osiągnąć bogactwo. Tej narracji od samego początku sprzyja kilka czynników. Po pierwsze, takie inwestycje mają sens w warunkach rynkowych. Mechanizm rynkowy ułatwia nie tylko wycenę tych przymiotów, ale i generuje informacje potrzebne do ukierunkowania inwestycji w kapitał ludzki. Po drugie, inwestycje te ułatwia formalny i pozaformalny system edukacji, który generuje dokumenty potwierdzające posiadanie kapitału ludzkiego. Po trzecie, inwestycjom służy rosnący udział usług w gospodarce. Usługi wymagają nie tylko różnorodnej wiedzy i umiejętności, ale ich świadczenie wiąże się, w przeciwieństwie do produkcji, z niewielkimi nakładami, co sprzyja zwiększaniu dochodów. Po czwarte, inwestycjom w kształcenie sprzyja postęp techniczny, który nie tylko opiera się na twórczym wykorzystaniu wiedzy i umiejętności, ale także stwarza nowe potrzeby w zakresie usług i produkcji, ukierunkowując tym samym inwestycje w kapitał ludzki. Po piąte, czynnikiem sprzyjającym są zmiany w sposobach przeżywania wolnego od pracy czasu. Poszukiwanie ciągle nowych form i doznań z nimi związanych stworzyło przestrzeń dla nowych usług, a tym samym dla nowych kierunków inwestycji w kapitał ludzki.

Upowszechnienie się narracji o kapitale ludzkim ma swoje konsekwencje społeczne: po pierwsze, zmienia motywację do kształcenia się ludzi, a jednocześnie zawęża jego zakres; po drugie, sprzyja utrwalaniu się tendencji do uzależniania pozycji społecznej od posiadanych kompetencji; po trzecie, zmienia filozofię działania instytucji odpowiedzialnych do tej pory za szeroko rozumiany proces edukacji; po czwarte, sprzyja rozwojowi nowych instytucji zajmujących się certyfikowaniem wiedzy i umiejętności. Razem te zjawiska zaczynają tworzyć zręby systemu zwanego merytokracją. Pojęcie to stworzył brytyjski socjolog Michael Young w 1958 r. Wymyślił je,

by ostrzec przed niebezpieczeństwami systemu społecznego opartego na takich właśnie zasadach. W swojej futurystycznej satyrze *The Rise of the Meritocracy* opisał dystopijne społeczeństwo przyszłej Wielkiej Brytanii, w którym kompetencje stały się podstawą dzielenia ludzi i tworzenia klas. O tym, że ta wizja realizuje się dzisiaj, mówią w swoich książkach m.in. Michael Sandel [2020] oraz Daniel Markovits [2020]. Wskazują oni na negatywne skutki tego systemu, takie jak pogłębianie się społecznych nierówności czy technokratyczne podejście do dobra wspólnego.

Teoria kapitału ludzkiego w ujęciu zasobowym potwierdza pogląd, że człowiek jest autonomiczną jednostką, dlatego to, co osiąga, jest tylko jego zasługą. W konsekwencji dobro wspólne jest tylko sumą indywidualnych sukcesów jednostek, a im mniejszy sukces osiąga jednostka, tym na niższą pozycję w hierarchii społecznej zasługuje. W społeczeństwie, w którym rozwój człowieka nie jest integralny, tylko podporządkowany potrzebom rynku i kryterium zysku, rośnie popyt na techniczny rodzaj relacji międzyludzkich. W konsekwencji instytucje, które służyły integralnemu rozwojowi człowieka, dopasowują się do tych potrzeb. Jako przykład można podać postępujący proces odchodzenia uniwersytetu od jego pierwotnego sensu – poszukującej prawdy wspólnoty uczących i nauczanych, organizującej przestrzeń współlistnienia wielu nauk, troszczącej się o transcendentalia, wolnej od przymusu sukcesu i ukierunkowanej na dobro wspólne [Drobny 2016b: 386–388] – w kierunku rozumienia go jako przedsiębiorstwa usługowego, kształtującego wykwalifikowane zasoby ludzkie zgodne z potrzebami rynków i gospodarki, w którym miarą sukcesu i punktem odniesienia jest zysk, a nie Prawda.

Statyczne, ilościowe i techniczne podejście do ludzkich przedmiotów nie wyjaśnia wreszcie różnych zjawisk na rynku pracy. Jak bowiem używając tej teorii, odpowiedzieć na następujące pytania: „Kiedy ludzka wiedza i umiejętności nie są kapitałem ludzkim?”, „Czy osoba bezrobotna posiada kapitał ludzki?”, „Czy przedsiębiorca, który posiada tylko wykształcenie podstawowe i sam prowadzi firmę posiada kapitał ludzki?”, „Czy wydatki państwa na edukację

osób, które nie będą pracować w zawodzie związanym z profilem studiów są inwestycją w kapitał ludzki?”, „Czy nieusystematyzowana wiedza praktyczna, o której pisał Friedrich von Hayek, jest kapitałem ludzkim?” [por. Hayek 1998: 92–93 i 96], „Czy używane w ramach teorii wyrażenie *jakość kapitału ludzkiego* to nie jest pleonazm?”.

Interesującym zjawiskiem, które wymyka się teorii kapitału ludzkiego jest też tzw. praca bez sensu (*bullshit job*), opisana przez Davida Graebera [2019]. Jest to:

„forma regularnie płatnego zatrudnienia, której kompletna bezcelowość, zbędność bądź szkodliwość jest tak rażąca, że nawet zatrudniony nie jest w stanie uzasadnić jej istnienia, mimo że – w związku z warunkami swojego zatrudnienia – czuje się zobowiązany udawać, że jest inaczej” [Graeber 2019: 40].

Antropolog wskazał pięć rodzajów takiej pracy, które wyróżnił na podstawie badań przeprowadzonych z udziałem pracowników. Są to: lokaje – praca istniejąca po to, aby ktoś inny sprawiał wrażenia lub czuł się ważny; zbiry – praca, w której zatrudniający wymaga manipulacji i agresji; łątacze z taśmą – praca wykonywana wyłącznie z powodu wady w funkcjonowaniu organizacji; odhaczacze – praca wykonywana po to, aby organizacja mogła utrzymywać, że robi to, czego w rzeczywistości nie robi; nadzorcy – to odwrotność lokajów, czyli niepotrzebni zwierzchnicy oraz osoby zlecające prace nikomu do niczego niepotrzebne [Graeber 2019: 69–114]. Ludzie wykonujący zawody mieszczące się w powyższej klasyfikacji to osoby często z wykształceniem wyższym, z wieloletnim stażem pracy. Zgodnie z teorią posiadają kapitał ludzki, a jednak, biorąc pod uwagę ich wkład w proces produkcji, okazuje się, że ich wiedza i umiejętności są bezużyteczne, nic do tego procesu nie wnoszą poza koszty. Czy zatem kapitał ludzki może istnieć bez przyczynowo-skutkowego związku z produkcją? Czy sam fakt uczestniczenia w procesie generowania dochodów uzasadnia kapitałowy charakter ludzkich przymiotów?

Idea kapitału ludzkiego skodyfikowana w teorię ekonomiczną, choć nie wyjaśnia wielu zjawisk, promuje idealną z punktu widzenia systemu kapitalistycznego nastawionego na „robienie zysku”, postawę człowieka, który motywowany zyskiem ze swojej wiedzy i umiejętności pozyskuje tylko taki ich rodzaj, który może stać się przedmiotem wymiany na rynku. Takie skanalizowanie procesu edukacyjnego, choć zawęży jego zakres, jest gwarantem spokoju społeczno-politycznego. Bo jak celnie pisał von Hayek: „niewiele jest poważniejszych zagrożeń dla politycznej stabilności niż istnienie intelektualnego proletariatu, który nie znajduje zbytu dla swojej wiedzy” [Hayek 2006: 366]. Idea kapitału ludzkiego jest także użyteczna przy promowaniu innych idei również skodyfikowanych w teorie ekonomiczne. Tą ideą jest idea innowacji utożsamianej z „twórczym niszczeniem”.

2. Idea kapitału ludzkiego w służbie idei innowacji

Promowanie idei kapitału ludzkiego, szczególnie w wersji zasobowej, jest użyteczne w propagowaniu idei innowacji. Ich wzajemna zależność skodyfikowana w teoriach ekonomicznych stanowi uzasadnienie naukowe dla działań gospodarczych i politycznych a tym samym sprawia, że człowiek zostaje uwikłany w paradoksalny proces tworzenia i niszczenia, będący warunkiem postępu. Ceną tego uwikłania jest zerwanie z przeszłością i skierowanie ku nieokreślonej przyszłości.

Idea innowacji jest emanacją idei postępu. Istotą tej drugiej jest przekonanie, że możliwa jest jakaś radykalna, zasadnicza, mogąca zachodzić stopniowo, zmiana sytuacji człowieka w świecie. Idea ta nie dotyczy pojedynczego człowieka, ale ludzkości. Postęp jest rozwojem ludzkości i polega na wyzwoleniu jej spod przymusu natury, która ją otacza, ale też tej, którą jest sam człowiek, oraz na wyzwoleniu ludzkości spod przymusu społeczeństwa [Krasnodębski 2009: 19]. Idea postępu bazuje na wierze, że skoro dało się uchwycić naukowo porządek w przyrodzie, to taki sam porządek można

odkryć w historii. Znajomość praw rządzących przyrodą i historią daje przekonanie o sprawowaniu kontroli nad nimi, to znaczy o możliwości zarządzania nimi według własnych planów. Dzięki tej kontroli, człowiek nie tylko uwalnia się od chaosu i cierpienia, ale także staje się coraz bardziej świadom siebie, staje się bardziej odpowiedzialny za to, co robi, to zaś promieniuje dalej na poprawę organizacji życia społecznego. Można to sprowadzić do prostego schematu: zwiększenie ludzkiej wiedzy czyni człowieka coraz bardziej wolnym, a to sprawia, że jest on bardziej moralny i bardziej szczęśliwy. Idea ta przepełniona jest „religijną” nadzieją na rozwiązanie problemów historii powszechnej, które nastąpić ma nie w wieczności, ale w jakimś momencie historii [Bierdiajew 2002: 125].

Nadzieja, jaką niesie idea postępu, opiera się jednak na destrukcji i śmierci. Doskonałość, potęga i szczęście wybranego przez los pokolenia, są okupione ofiarą pokoleń wcześniejszych. W tym miejscu przypominają się słowa Bierdiajewa:

„Religia postępu uważa wszystkie ludzkie pokolenia, wszystkie epoki historii za nie mające wartości same w sobie, nie mające same z siebie znaczenia, a jedynie za środek i narzędzie dla przyszłości [...]. Postęp nie jest życiem wiecznym, nie jest zmartwychwstaniem, a wieczną śmiercią, wiecznym niszczeniem przeszłości przez przyszłość, minionych pokoleń przez przyszłe pokolenia” [Bierdiajew 2002: 126–127].

W idei postępu przenikają się więc cztery zagadnienia: przekonanie, że historia jest procesem zmierzającym zawsze „ku lepszemu”; przekonanie, że „lepsze jutro” karmi się ciągłą ofiarą wcześniejszych pokoleń; przekonanie, że człowiek jest istotą wolną i autonomiczną, która sama podejmuje decyzje i kieruje się normami wypracowanymi lub zaakceptowanymi przez swój rozum; przekonanie, że za pomocą polityki można kształtować etykę społeczeństwa. Idea postępu jest więc zespołem różnych idei [Krasnodębski 2009: 23]. Jedną z jej emanacji jest idea innowacji.

Poszukiwanie nowych narzędzi i sposobów działania, które je usprawniają, oraz ich praktyczne wykorzystanie są nieodłącz-

ną cechą ludzkiego życia od zawsze. Jednakże zorganizowanie działań i podporządkowanie ich wyłącznie tworzeniu warunków sprzyjających powstawaniu czegoś nowego jest procesem, który został uruchomiony w latach 50. XX wieku [Fagerberg 2013: 1–2]. Jak sama nazwa wskazuje, innowacja to coś, co samo w sobie jest czymś nowym, a jej wdrożenie zmienia radykalnie sposób, w jaki żyje i działa człowiek. Tym czymś może być produkt, technologia czy sposób organizowania. Powodem, dla którego innowacje znalazły się w głównym nurcie narracji, jest fakt, że są widocznym wyrazem postępu, czynnikiem wzrostu gospodarczego i źródłem zysku przedsiębiorstw. Wszystkie te trzy przyczyny są ze sobą powiązane, ale najważniejszy jest zysk przedsiębiorstwa, który warunkuje pozostałe.

Pierwszym krokiem w kierunku upowszechnienia się i realizacji idei innowacji było pojawienie się praktyki planowego postarzenia produktu w latach 20. XX wieku [Ryś 2015: 143; *The Light Bulb Conspiracy* 2010]. Polega ona na świadomym ograniczeniu czasu użyteczności danego produktu, aby zmusić konsumentów do jego ponownego zakupu. Od tego momentu celem produkcji przestał być jak najtrwalszy produkt, ponieważ, paradoksalnie, stanowił on zagrożenie dla mechanizmu gospodarki, którego siłą napędową jest popyt. Kolejny krok został wykonany w latach 50. XX wieku w kierunku kreowania niedosytu. Chodzi w nim o przekierowanie uwagi klientów z rozczarowania krótką żywotnością produktów na oczekiwanie nowej wersji tego samego produktu. Bardzo dobrze ilustruje to strategia opisana przez wieloletniego prezesa General Motors Alfreda P. Sloana Jr.:

„...zmiany wyglądu [samochodu] powinny być na tyle nowe i atrakcyjne, by wywołały popyt na nowy samochód i by w jakimś stopniu powodowały swojego rodzaju niezadowolenie z poprzedniego modelu w porównaniu z bieżącym” [Sloan, 1993: 263].

Trzeci krok został wykonany w kierunku kreowania przyszłości. Symbolicznym wydarzeniem, które może posłużyć jako ilustracja

cja tego kroku, jest prezentacja w 2007 r. nowego produktu firmy Apple – iPhone'a, który nie tylko połączył w sobie trzy produkty: iPod, telefon i komunikator internetowy, ale miał w sobie potencjał do zmiany, których nawet sam S. Jobs nie był w stanie przewidzieć [Jobs 2007]. Od tego momentu w historii myśli innowacja nabiera znaczenia możliwości zawartej w nowym gatunku produktu, którego konsumpcja stwarza nową kulturę i nowe elementy cywilizacji.

Następowaniu po sobie kolejnych etapów upowszechniania idei innowacji towarzyszyła zmiana w podejściu do dochodzenia do innowacji. O ile do końca XIX wieku innowacje kojarzone były z konkretnymi nazwiskami inżynierów, naukowców i pomysłodawców, o tyle u początków XX wielkie korporacje, takie jak DuPont, General Motors czy AT&T, dały początek laboratoriom, w których zespoły inżynierów i naukowców, zamknięte w murach korporacji, prowadziły badania nad rozwiązaniem konkretnych problemów technicznych i nad rozwijaniem nowych produktów. Był to nie tylko krok w kierunku uniezależnienia się od wynalazców, których patenty były bardzo drogie, ale był to też krok w stronę ukierunkowania innowacji w intratne obszary oraz uczynienia ich dziełem wielu ludzi [Vinsel, Russel 2020: 22; Christensen 2008: 5].

Przedstawiony tu syntetycznie proces upowszechniania i realizowania idei innowacji został w latach 40. XX wieku określony jako proces „twórczego niszczenia” [Schumpeter 1995: 99]. Sam autor tego wyrażenia wyjaśnił jednak, że nie chodzi tu o proste niszczenie czyli pozostawianie luki i zapychanie jej czymś nowym, ale o proces transformacji, czyli ciągłego przechodzenia z jednej formy do nowej z jednoczesną destrukcją formy poprzedniej [Schumpeter 1995: 201]. W idei tej, jak w soczewce, zawiera się istota idei postępu. Historia nie jest tu prostym następstwem zdarzeń ani wiecznym powrotem tego samego, ale jest to ciągły proces skierowany ku nieosiągalnemu, bo nieokreślonemu, celowi w przyszłości. Przyszłość nie jest więc prostą kontynuacją przeszłości, ale czymś samym w sobie nowym.

Adekwatną do takiej idei innowacji jest idea człowieka racjonalnego, autonomicznego, którego nie wiążą żadne ostateczne przy-

czynny i kosmiczne schematy, który ukierunkowany jest ku przyszłości, ale tylko takiej, którą sam jest w stanie skonstruować. Taka idea wpisana jest w teorię kapitału ludzkiego. Człowiek-automat musi inwestować w wiedzę i umiejętności, które dopiero w przyszłości wygenerują dochody. Chociaż w teorii nie jest to wyekspozowane, zasoby te będą wykorzystane w trakcie wykonywania pracy. Popyt na pracę uzależniony jest od popytu na produkty i usługi. Inwestycje w kapitał ludzki powinny więc być ukierunkowane na produkcję przyszłości. Produkcja nie odbywa się jednak w próżni. Markovits zauważa, że innowatorzy zawsze działają w jakimś konkretnym środowisku i kierują się swoimi zainteresowaniami. Dlatego też to kontekst, w jakim działają, decyduje o ideach, jakie urzeczywistniają i na jakich zarabiają. Dostosowują się oni do warunków gospodarczych, a szczególnie do rodzaju zasobów, jakie posiada dane społeczeństwo. Odwołując się do doświadczeń społeczeństwa Stanów Zjednoczonych, wskazuje on, że wzrost liczby osób z wyższym wykształceniem przyspieszył, począwszy od mniej więcej 1970 roku, gdy po II wojnie światowej nałożyły się na siebie wyz demograficzny i inwestycje w edukację uniwersytecką w połowie stulecia. W ciągu kolejnych dziesięciu lat widoczna w płacach premia za ukończenie szkoły wyższej zaczęła gwałtownie spadać wraz z pojawieniem się kolejnych absolwentów na rynku pracy. Jednakże od początku lat 80. XX wieku premia ta zaczęła rosnąć i tak jest do dzisiaj. Markovits jako przyczynę wskazuje, to, że rosnąca liczba osób z wyższym wykształceniem wywołała innowacje, które uczyniły ich wiedzę i umiejętności wartościowymi. Doprowadziło to tego, że czołowe uniwersytety oraz wykształcone elity gospodarcze, decydujące o kierunku innowacji, stworzyły system promujący finansowo wysoko wykwalifikowanych pracowników [Markovits 2020: 247–254].

Przypadek Stanów Zjednoczonych pokazuje, jak wykształcona elita pracująca stymuluje innowacjami popyt na swoje umiejętności, dając tym samym dowód na to, że wiedza i umiejętności są kapitałem. Teoria kapitału ludzkiego jest więc naukowym uzasadnieniem merytokratycznych zmian w edukacji elit. Wydają one znaczną

część swojego dochodu na wyjątkową edukację swoich dzieci, których umiejętności staną się w przyszłości źródłem nowych innowacji wymagających nowych umiejętności, które będą posiadały tylko one.

Markovits zauważa także, że innowacje doprowadziły do polaryzacji rynku pracy, ponieważ podzieliły pracę na dwa rodzaje stanowisk: „ponure stanowiska” (*gloomy jobs*) i „łśniące stanowiska” (*glossy jobs*). Pierwsze są ponure, ponieważ nie dają natychmiastowej nagrody ani nadziei na awans, z kolei drugie są łśniące, ponieważ ich blask pochodzi z wielkości dochodów i statusu społecznego, a nie ze znaczącego wkładu pracy [Markovits 2020: 12]. Podobna hipoteza została postawiona w kontekście problematyki wpływu postępu technicznego na rynek pracy. Opiera się ona na założeniu, że nowoczesne technologie informacyjne i telekomunikacyjne stanowią substytut dla rutynowych prac wykonywanych przez pracowników i jednocześnie są komplementarne wobec nierutynowych prac pracowników. Prowadzi to do wzrostu zapotrzebowania na zasoby ludzkie wykonujące nierutynowe zadania – zarówno analityczne, interaktywne, jak i manualne – a tym samym skutkuje wzrostem popytu na osoby wysoko wykwalifikowane i te o niskich kwalifikacjach. Spada natomiast popyt na pracowników wykonujących prace rutynowe, czyli osoby o średnim poziomie kwalifikacji, co dotyczy najczęściej pracowników biurowych i pracowników przemysłowych [Autor, Levy, Murnane 2003].

Sprzężenie zwrotne między ideą innowacji a ideą kapitału ludzkiego widać w niemającym końca cyklu tworzenia i niszczenia. Ich atrakcyjność wynika z tego, że w założeniu obie dają nieuzasadnioną nadzieję na lepszą przyszłość, która jeszcze nie istnieje. Stąd też Lee Vinsel i Andrew Russel twierdzą, że w rozważaniach o innowacjach należy odróżnić rzeczywiste innowacje (*actual innovation*) od mówienia o innowacjach (*innovation speak*). Te pierwsze są namacalne i mierzalne, ponieważ rodzą konkretne korzyści. W drugim przypadku mamy do czynienia z szumem, sprzedażową narracją o korzyściach, których jeszcze nie ma. Twierdzą oni też, że nie ma dowodów na to, aby ilość rzeczywistych innowacji wzrosła w czasie,

kiedy trwało intensywne mówienie o innowacjach. Natomiast skutkiem mówienia o innowacjach jest dewaluacja rozmaitych wykonywanych przez ludzi prac, które konserwują i podtrzymują w działaniu infrastrukturę techniczną, która warunkuje trwanie cywilizacji [Vinsel, Russel, 2020: 10–13].

Vinsel i Russel zwracają także uwagę na bardzo ważną kwestię związaną z wzajemnym przenikaniem się idei innowacji i kapitału ludzkiego. Obie idee ignorują przeszłość i terażniejszość. Zrywają z tym, co było i co jest. Liczy się w nich to, co będzie, a dokładnie, to, co człowiek sam wytworzy. Zerwanie z przeszłością i terażniejszością jest charakterystyczne dla teorii ekonomicznych w ogóle. Chociaż dotyczą spraw społecznych, przejawy życia społecznego stanowią w nich jedynie zmienne egzogeniczne, które zjawiają się znikąd, jakby bez przyczyny i celu. Gospodarczy wymiar życia człowieka jawi się w nich jako autonomiczny, niezależny od kultury, cywilizacji a nawet biologii człowieka. W konsekwencji idee i teorie ekonomiczne nadają nowy sens tym aspektom życia człowieka, które już swój pierwotny sens mają. W przypadku omawianych tu teorii kapitału ludzkiego i innowacji, nowy sens zostaje nadany szeroko rozumianemu procesowi kształcenia. W nowym ujęciu nie jest już on działaniem wspierającym i usprawniającym integralny rozwój człowieka, zakorzeniającym go w jego kulturze, pozwalającym zrozumieć sens przemian cywilizacyjnych, przekazującym kolejnym pokoleniom dziedzictwo myśli i doświadczenia, nastawionym na wychowanie do budowania dobra wspólnego. Jest za to przysposobieniem autonomicznych jednostek do życia w warunkach ciągłej zmiany niczym nieukierunkowanej i w niczym niezakorzenionej poza pragnieniem zysku. Taka edukacja jest aspołeczna, nawet antyspołeczna, ponieważ niszczy sieci wartości spajające społeczeństwo. Nie wychodzi naprzeciw aktualnym potrzebom społecznym, ale tworzy nowe, bo tylko one są gwarancją przyszłego zysku.

Charakterystyczne dla opowiadań o kapitale ludzkim i innowacjach zerwanie z tym, co było i jest, sprawia, że wpisują się one

w typ narracji, które wzbudzają nieufność współczesnych ludzi względem wszelkiej zależności. Wielu postrzega dzisiaj zależność od kogoś innego lub czegoś innego jako negację wolności, dlatego też wszelka trwała relacja jawi się jako zagrożenie. Bycie dziedzicem albo dłużnikiem wydaje się jednoznaczne z byciem niewolnikiem. Gaśnie powoli radość z tego, że rodzimy się w świecie, który już jest i czekał na nas, a wyzwala się dziwne pragnienie bycia wiecznym nomadą nieangażującym się w żadne trwałe relacje, błąkającym się po życiu w poszukiwaniu wiecznie nowych doświadczeń.

Ludzka wiedza i umiejętności powinny być wykorzystywane w służbie rozwoju człowieka. Rozwój ten nie powinien być jednak celem samym w sobie, dążeniem do jakiejś całości, która definiuje ten rozwój i podporządkowuje mu wszystko, nawet człowieka, ale powinien być podporządkowany człowiekowi, który jako całość nadaje mu sens. Wymaga to jednak innego niż dotychczasowe ujęcia tych idei. Przede wszystkim powinny one wychodzić od człowieka rozumianego jako całość i służyć całemu człowiekowi. Takie ujęcie zapewnia koncepcja człowieka jako osoby.

3. Człowiek rozumiany jako osoba

Wejście w problematykę relacji między kapitałem ludzkim a innowacjami wymaga wyraźnego stanowiska w zakresie rozumienia człowieka. Jest to istotne, ponieważ przywołana problematyka dotyczy człowieka jako nosiciela pewnych przymiotów, a także warunków determinujących kształtowanie owych przymiotów, które to kształtowanie bez człowieka obejść się nie może.

Personalistyczna koncepcja człowieka jako osoby jest złożona i poświęcono jej wiele prac naukowych. W tym miejscu zostanie zaprezentowany jej ogólny zarys, uwzględniający te elementy, które wydają się istotne z punktu widzenia poruszanej problematyki.

Pojęcie „osoby” jest wytworem teologii chrześcijańskiej. Powstało ono w V i VI w. jako efekt polemik na temat chrześcijańskiej teo-

logii Boga, tłumaczącej postać Jezusa z Nazaretu. Dzięki temu pojęciu możliwe stało się wytłumaczenie, że Bóg jako substancja jest jeden, ale w Nim jest też relacja, której wyrazem jest miłosny dialog Trzech Osób [Ratzinger 2006: 186–188]. Problematyka dogmatyczna dwóch natur Jezusa Chrystusa i Jego jednej osoby umożliwiła zrozumienie człowieka jako bytu osobowego dzięki faktowi istnienia bytowego duszy, stworzonej bezpośrednio przez Boga. Dlatego też klasyczny nurt filozofii bytu podkreśla dwustronność ludzkiego bytu — jego strukturę materialną i jego oblicze duchowe. Ma to swój wyraz w koncepcji osoby przedstawionej przez Boecjusza, w której zdefiniował on osobę jako „jednostkową substancję natury rozumnej”^{*}.

Człowiek jako byt osobowy, jako byt najdoskonalszy w świecie materialnym jest jednością materii i formy. Formą, czyli zasadą życia człowieka, jest dusza rozumna. Jako forma substancjalna sprawia ona wszystko w człowieku. Ona kształtuje ciało (materię) człowieka, a zarazem odpowiada za jego działania duchowe [Krapiec 1991: 137]. Intelktualne poznanie, miłość oraz twórczość, które dokonują się w człowieku, mają nie tylko swój wymiar cielesny, ale są przede wszystkim wyrazem jego duchowej aktywności.

Wglądu w osobowy charakter bytowania człowieka dostarcza, zdaniem personalistów, doświadczenie, a przede wszystkim doświadczenie człowieka. Chodzi tu o doświadczenie w rozumieniu fenomenologicznym, czyli o taki rodzaj poznania, w którym to, co poznawane, jest dane poznającemu podmiotowi źródłowo, bezpośrednio. Poznający podmiot nie obcuje więc z wytworzonymi przez swoją świadomość sensami, ale w doświadczeniu ma dostęp do realnej rzeczywistości.

Doświadczenie człowieka zakorzenione jest w jego wewnętrznym „ja”. W swoich świadomych przeżyciach człowiek rejestruje własną podmiotowość, która wyraża się jako „ja” działające i odbierające oddziaływania „z zewnątrz”. Rejestruje siebie jako „ja” istnie-

^{*} Por. Boethius, *Liber de Persona et Duabus Naturis*, III: „Persona est naturae rationalis individua substantia” [Boethius 1847: 1343].

jące samo w sobie, jako podmiot, z którego wychodzą różne „moje” czynności. Szczególną rolę odgrywa tu świadomość. Jest ona dla człowieka właściwością fundamentalną tym, co jest w nim nieredukowalne, co stanowi o jego wyjątkowości. Służy ona człowiekowi do odzwierciedlania tego, co jest poznawane, a następnie do upodmiotowienia, czyli przeżywania osobowego tego, co jest poznawane. To dzięki świadomości, a szczególnie jej funkcji refleksywnej, człowiek odkrywa siebie jako istotę egologiczną, jako kogoś jedyne i niepowtarzalnego.

Z punktu widzenia omawianego problemu istotna jest także relacja między „ja” a „moje”. Z jednej strony „ja” uobecnia się w „moje” (immanencja), a z drugiej „ja” przekracza „moje” (transcendencja), to znaczy, że człowiek jest czymś więcej niż sumą swoich działań. Doświadczenie immanencji „ja” w „moje” stanowi podstawę: własności, odpowiedzialności, porządku społecznego. Z kolei transcendencja „ja” wobec „moje” pokazuje, że człowiek jest ponad tym, co działa, i ponad tym, co jest treścią jego działania [Krapiec 2005: 8–14].

Równoległe do doświadczenia wewnętrznego człowiekowi dane jest, przez jego cielesność, doświadczenie zewnętrzne. W doświadczeniu tym widzi on siebie jako tego, który nie podlega całkowicie prawom natury. Posiada on bowiem umiejętność jej przekształcania, uzupełniania i doskonalenia. Odkrywa tym samym siebie jako twórcę kultury i cywilizacji.

Kolejnym krokiem ku prawdzie o osobie ludzkiej jest wgląd w doświadczenie czynu ludzkiego. Wgląd ten pozwala dostrzec, że człowiek z jednej strony jest przestrzenią dziania się („uczynnień”), czyli aktywności, na które on nie ma wpływu, i których sobie nie uświadamia, a z drugiej strony jest źródłem dynamizmu, czynu, który podejmuje świadomie i w sposób wolny. Tym, co łączy te dwa dynamizmy, jest osadzenie w jednym bycie oraz to, że stanowią aktualizację potencjalności, czyli są aktami. Tym, co je z kolei różni jest moment sprawczości. Tylko w czynie człowiek stwierdza bezpośrednio, że jest sprawcą tego czynu, to znaczy jest on jego własnością i czuje się za niego odpowiedzialny [Wojtyła 2000: 118].

Świadoma sprawczość czynów człowieka jest wyrazem jego samostanowienia o sobie. Jest ono urzeczywistnieniem wolności i woli osoby. Korzeniami wolności osoby są właściwe jej struktury samoposiadania i samoopanowania. Osoba istnieje w sobie i dla siebie, dlatego też jest swoją własnością. Dzięki temu może sama sobą rozporządzać. Samoposiadanie warunkuje też to, że osoba może sama panować nad sobą, to znaczy jest w stanie podporządkować swoje emocje, cielesność rozumowi i woli. To połączenie wymiaru somatyczno-emotywnego z wymiarem duchowym człowieka określa się jako integrację osoby w czynie. Czyn nie jest tylko prostą sumą dynamizmów somatyczno-psychicznych, ale dochodzi w nim do syntezy tych dynamizmów na skutek samostanowienia, przez co nabierają one nowej treści i jakości. W czynie manifestuje się jedność osoby ludzkiej.

Człowiek jest bytem przygodnym, a więc spotentjalizowanym. Nie może więc zaktualizować swojej natury inaczej jak poprzez właściwe sobie działanie. Stanowiąc więc o sobie, człowiek nie jest jedynie twórcą swojego czynu, jest też twórcą samego siebie. Decydując o czymkolwiek, decyduje o samym sobie. Poprzez czyny spełnia się, to znaczy działając, rozwija się (albo też niszczy się) [Wojtyła 2000: 195–196]. Urzeczywistnia tym samym personalistyczną wartość czynu, która nie tylko poprzedza urzeczywistnienie wartości etycznych ale także je warunkuje [Wojtyła 2000: 304–305].

Aktualizacja natury człowieka dokonuje się nie tylko przez właściwe mu działanie, ale także poprzez współdziałanie z innymi ludźmi. Jego natura wymaga życia społecznego. Realizuje się ono w dwóch rodzajach relacji: międzyosobowych „ja-ty” oraz społecznych „my”. W relacji „ja-ty” każda z osób staje się dla drugiej osoby przedmiotem działania, a jednocześnie każda z osób staje się przedmiotem dla siebie w działaniu przedmiotowo skierowanym na drugą stronę. Tym samym „ty” pozwala na autoafirmację „ja” i przyczynia się do jego rozwoju. Relacja ta ma charakter symetryczny, gdy dochodzi do wzajemnego ujawnienia się podmiotowości osobowej „ja” i „ty”, gdy każda ze stron ukazuje się w tej relacji jako istota samoświadoma,

samostanowiąca, samoposiadająca się i samopanująca, wreszcie gdy dochodzi do wzajemnej afirmacji swojej godności osobowej. Wówczas powstaje międzyosobowa wspólnota [Wojtyła 2000: 400–402].

Relacja społeczna „my” wyraża się w działaniu człowieka wspólnie z innymi. Szczególnym jej rodzajem jest współdziałanie, w którym ujawnia się moment uczestnictwa człowieka we wspólnocie. Wówczas człowiek nie tylko realizuje cel, dla którego realizacji ludzie działają wspólnie, ale podejmuje się realizacji celu wybranego przez innych, ponieważ traktuje go jako dobro własne, w którym on się spełni, w którym on się rozwinie. Współdziałanie opiera się więc na dobru wspólnym, którym jest to, co wyzwala uczestnictwo w osobach działających wspólnie i co kształtuje w nich podmiotową wspólnotę działania [Wojtyła 2000: 321].

Moment uczestnictwa w ujęciu personalistycznym jest z punktu widzenia prezentowanego problemu niezwykle istotny. Uczestnictwo jest bowiem innym sposobem współbywania i współdziałania osób niż te, które wynikają z dwóch systemów – indywidualizmu i totalizmu. Każdy z tych systemów od innej strony ogranicza uczestnictwo. Pierwszy traktuje dobro jednostki jako dobro naczelne i podstawowe. Dobro to jest odizolowane od dobra innych i dobra wspólnego. Dlatego też wspólnota, jeśli powstaje, to w tym celu, aby zabezpieczyć dobro jednostki wśród innych jednostek. Wspólnota jest więc koniecznością. Z kolei drugi system bez reszty podporządkowuje jednostkę i jej dobro wspólnocie i społeczeństwu. Wspólnota powstaje kosztem ograniczenia dobra jednostek, ponieważ dobro to stoi na przeszkodzie realizacji dobra wspólnego. Wspólnota jest więc tutaj wymuszeniem [Wojtyła 2000: 312–315]. Idee kapitału ludzkiego i innowacji idealnie wpisują się w logikę indywidualizmu, z kolei wspomniana idea siły roboczej jest oparta na logice totalizmu.

Zdolność człowieka do życia w relacji do innego człowieka wynika z faktu, że osoba jest istotą, która ma nie tylko charakter egologiczny, ale ma także charakter dialogiczny. Człowiek jest zdolny do życia w relacjach odmiennych od tych, które łączą ze sobą rzeczy, i innych niż relacje intencjonalne, łączące podmiot z przedmiotem i które

oparte są na logice panowania. Tą odmienną relacją jest relacja dialogiczna, którą rządzi logika pytania i odpowiedzi. Zarówno relacje międzyosobowe, jak i społeczne, mają swój początek w spotkaniu. Spotkanie jest wydarzeniem, byciem „twarzą w twarz”, w którym człowiek doświadcza źródłowo drugiego człowieka [Tischner 1978: 74–75]. Wyrazem aktywującej się w spotkaniu wzajemności jest dialog. W nim to pytający mówi o swojej biedzie, z kolei w pytaniem rodzi się poczucie powinności i odpowiedzialności za pytającego [Tischner 2012: 101]. Jeden i drugi uczestnik dialogu są istotami potrzebującymi ocalenia, a zarazem mogącymi sobie to ocalenie dać. Dialogiczny charakter osoby nie wyraża się jednak tylko w dawaniu, czyli tylko w „byciu-dla” innego, wyraża się też w byciu poprzez innego [Tischner 2012: 106]. Człowiek jest więc darem drugiego, jest sobą dzięki innej osobie.

Przedstawiony tu zarys rozumienia człowieka jako osoby stanowi zasadnicze wyjście poza model człowieka-automatu i stanowi podstawę do wspólnotowego ujęcia kapitału, a tym samym istoty funkcji ludzkich przymiotów i innowacji.

4. Personalistyczne ujęcie kapitału ludzkiego i innowacji

Chcąc przedstawić problem kapitału ludzkiego i innowacji w perspektywie osoby, w pierwszej kolejności trzeba przezwyciężyć zasadniczy konflikt interesów między kapitałem i pracą, i ukazać nowe rozumienie kapitału. Przyczyną tego konfliktu jest traktowanie ich w sposób bezosobowy i absolutny. W teorii neoklasycznej ignorowany jest bowiem fakt, że zarówno za pracą, jak i za kapitałem stoją konkretni ludzie, którzy o nich stanowią. W teorii są one bliżej niedookreślone i w niczym nieosadzone, bezkształtną materią, którą można dowolnie manipulować. Co więcej, każdy z tych czynników produkcji jest traktowany jak rzecz sama w sobie, posiadająca moc twórczą niezależnie od innych czynników. W ujęciu personalistycznym te założenia należy porzucić na rzecz systemowej analizy przedsiębiorstwa, którą zaproponował Józef I.M. Bocheński

i w której kapitał i praca stanowią wzajemnie potrzebujące się czynniki systemu, które łączy osoba przedsiębiorcy [Bocheński 1993].

Czynniki wykorzystywane w procesie produkcji są reprezentowane przez konkretnych ludzi, którzy pełnią w tym procesie różne role [Bocheński 1993: 174]. Z tej reprezentacji wynika osobowy charakter czynników. Pracownik wnosi w proces produkcji swoją własną aktywność, której treść, forma i jakość są adekwatne nie tylko do treści i formy samej produkcji, ale także do jego przymiotów zarówno tych wrodzonych, jak i nabytych. Z kolei wszelkie narzędzia i przedmioty pracy mają konkretnych właścicieli, którzy wnoszą je w proces produkcji, angażując się w nią osobiście jako pracownicy lub jedynie udostępniając je. Trzeci czynnik produkcji, którego nie da się sprowadzić do innego czynnika, to wynalazek technologiczny, czyli pomysł, od którego zależy treść i organizacja procesu produkcji. Także i ten czynnik jest czyjąś własnością. To, że wskazani właściciele chcą, aby te czynniki zostały użyte razem, wynika z ich przekonania, że doprowadzi to do efektu–produktu, którego żaden z nich nie osiągnąłby, gdyby działał sam.

Przedsiębiorstwo, w którym dokonuje się zorganizowany proces produkcji, jest więc wspólnotą osób reprezentujących poszczególne czynniki. Jest ono urzeczywistnieniem uczestnictwa rozumianego jako zdolność osoby do odnoszenia się do innych. Człowiek uczestniczy w przedsiębiorstwie, to znaczy działa wspólnie z innymi, wybierając to, co inni wybierają, ponieważ w przedmiocie wyboru widzi wartość. Istotą relacji między osobami tworzącymi przedsiębiorstwo jest dobro wspólne, które wyzwala w nich uczestnictwo. Im bardziej więc przedsiębiorstwo przyczynia się do integralnego rozwoju tworzących go osób, tym bardziej realizuje ono swój wymiar wspólnotowy. Potraktowanie więc przedsiębiorstwa jako wspólnoty jest warunkiem zabezpieczenia w nim praw osobowych [Strzeszewski 1978: 369]. W ujęciu wspólnotowym przedsiębiorstwo można rozpatrywać także jako przestrzeń dialogu zarówno członków tej wspólnoty, jak i samej wspólnoty z ludźmi stanowiącymi otoczenie przedsiębiorstwa.

Ogniwem syntezy, które organizuje te wszystkie czynniki w przedsiębiorstwie jest przedsiębiorca, który również jest osobą [Bocheński 1993: 176–177].

Obok wymiaru podmiotowego, przedsiębiorstwo ma także wymiar przedmiotowy. Wyraża się on w realizacji celów immanentnych i transcendentnych. Głównym celem immanentnym każdego przedsiębiorstwa jest produkcja. Temu celowi służy realizacja pobocznych celów immanentnych, do których należą: przetrwanie, rozrost i racjonalność. Racjonalne prowadzenie przedsiębiorstwa zakłada, że dochodowość jest immanentnym celem pobocznym przedsiębiorstwa. Zysk jest bowiem gwarantem przetrwania i wzrostu przedsiębiorstwa, a zatem i produkcji [Bocheński 1993: 182–184]. Obok celów immanentnych istnieją jeszcze cele transcendentne przedsiębiorstwa, które zależą od wolnej woli osób, które to przedsiębiorstwo tworzą. Jednakże realizacja tych celów zawsze jest uwarunkowana realizacją celów immanentnych.

W tym miejscu należy już rozstrzygnąć kwestię zasadniczą dla głównego problemu artykułu: czym jest kapitał w ujęciu personalistycznym. Do tej pory nawet personaliści traktowali kapitał jako autonomiczny czynnik produkcji, który w postaci zasobu dóbr materialnych lub funduszu, sam z siebie jest gwarantem przyszłych dochodów. Ten sposób myślenia o kapitale został przeniesiony na ludzkie przymioty, szczególnie na wiedzę i umiejętności, i ukonstytuowany w idei i teorii kapitału ludzkiego. W tym ujęciu nie mówi się wprost, że kapitał jest tylko sposobem patrzenia na rzeczy i przymioty, i to nawet nie zawsze w kontekście procesu produkcji. Ani maszyna, ani umiejętność nie są jednak same w sobie kapitałem. Nazywa się je tak, aby wyrazić ich moc generowania przyszłych dochodów. Skąd wiadomo, że te dochody faktycznie powstaną? Otóż znikąd. Jest to tylko mentalna projekcja oczekiwanej, ale jeszcze niewytworzonej wartości, na rzeczy i umiejętności. Jest to jedynie wyraz wiary w to, że tkwi w nich już, chociaż tylko mentalnie, urzeczywistniony potencjał zanim jeszcze zostaną one wykorzystane w procesie produkcji. Siła tego przekonania jest tak wielka, że przez setki lat

paraliżowała myślenie ludzi, zmuszając ich niejako do traktowania kapitalisty – posiadacza kapitału – jako kogoś posiadającego moc tworzenia, a w związku z tym bardziej uprzywilejowanego w procesie produkcji w stosunku do innych uczestników, jako kogoś, bez kogo proces produkcji nie zaistniałby. Użycie tego terminu w stosunku do ludzkich przymiotów, szczególnie wiedzy i umiejętności, sprawiło, że niektórzy ludzie, niedysponujący materialnymi środkami produkcji, również poczuli się jak niezastąpieni kapitaliści.

W takim myśleniu jest jednak pewna nieścisłość. Nie jest bowiem regułą, aby zaangażowane w proces produkcji czynniki zawsze prowadziły przedsiębiorstwo do zysku. Nie istnieją skuteczne metody pozwalające jednoznacznie stwierdzić rzeczywisty wkład każdego czynnika produkcji w wypracowanie zysku lub doprowadzenie do straty. Poza tym, czy wypracowanie straty oznacza, że te ogłoszone *ex ante* kapitałami czynniki produkcji nigdy nimi nie były lub też nadal są? A jeśli są, to przeczy to założeniu, że kapitał jest źródłem przyszłych dochodów i zysków.

W ujęciu personalistycznym należy unikać tych niejasności. W procesie produkcji prowadzonym w przedsiębiorstwie każdy czynnik zaangażowany jest adekwatnie do swojej natury, a tym samym ma wkład w wynik końcowy, czyli produkt, a następnie w ewentualny zysk. Każdy z tych czynników ma w sobie potencjał produkcyjny, który został rozpoznany zarówno przez jego właściciela, jak i przez przedsiębiorcę, który podjął decyzję o jego zaangażowaniu. Potencjał ten został następnie urzeczywistniony przez pracowników w zorganizowanym przez przedsiębiorcę procesie produkcji, którego efektem jest produkt, czyli nowa wartość, która posłuży zaspokoleniu potrzeb nie tylko osób tworzących przedsiębiorstwo, ale przede wszystkim konsumentów, dla których powstał. Należy więc podkreślić, że to ludzie współtworzący przedsiębiorstwo dzięki swojej wiedzy i umiejętnościom dostrzegają potencjał w rzeczach, ludzkich przymiotach, a także w relacjach ze współpracującymi z zewnątrz osobami i urzeczywistniają go poprzez właściwy naturze oczekiwanego efektu układ rzeczy i ludzi. Na każdym

etapie rozpoznawania i urzeczywistnienia tego potencjału ludzka wiedza i umiejętności biorą udział w sądach i aktach decyzyjnych, ponieważ są integralną częścią osoby. Nie można zatem potraktować ich w sposób wybiórczy i nazwać tylko ich część kapitałem ludzkim, ponieważ myślenie i działanie są nierozzerwalne.

Kapitałem jest więc urzeczywistniony przez człowieka w procesie produkcji potencjał rzeczy, przymiotów i relacji, którego owocem jest nowa wartość w postaci produktu. Kapitał powstaje w wyniku (współ)pracy osób. Rzeczy, przymioty i relacje mają więc charakter kapitałowy tylko wtedy, gdy wraz z innymi rzeczami, przymiotami i relacjami stanowią część układu, którego dynamika rodzi nową wartość. Same w sobie nie są kapitałem, są nim tylko w relacji do innych czynników. To, co nazwać można „kapitałowością”, nie tkwi w generowaniu przysłych dochodów ani w jakiejś magicznej mocy do samoodtwarzania się, ale w zrealizowanej przez konkretnych ludzi możliwości tworzenia rzeczy wartościowych. W tym ujęciu kapitał nadal jest sposobem patrzenia na rzeczy, przymioty i relacje, ale jest to patrzenie *ex post* produkcji, patrzenie przez pryzmat konkretnego owocu ludzkiej (współ)pracy.

W takim ujęciu innowację stanowi wdrożony w proces produkcji wynalazek technologiczny, który nadaje jej i/lub produktowi walor nowości. To, co nazywa się innowacją, jest jednym z wielu czynników produkcji, którego potencjał zostanie urzeczywistniony w procesie tworzenia nowej wartości-produktu. Jego znaczenie nie jest większe niż znaczenie sprawdzonych już wynalazków technologicznych, które nie wnoszą waloru nowości do produktu i samego procesu produkcji.

Zakończenie

Neoklasyczna teoria kapitału ludzkiego niewątpliwie zwróciła uwagę na problem gospodarczego znaczenia ludzkich przymiotów i wprowadziła rewizję idei kapitału i pracy. Jednak ograniczona koncepcja człowieka i zasobowa koncepcja kapitału nie pozwoliły na adekwatne uchwycenie istoty tego problemu, przez co w połą-

czeniu z ideą innowacji uwikłała człowieka w pozbawiony celu cykl tworzenia nowych produktów i nowych potrzeb oraz niszczenia ich poprzedników jako gwarancji przyszłych zysków z nowej wiedzy i umiejętności.

Remedium na ten stan rzeczy jest spojrzenie na problem z punktu widzenia człowieka rozumianego jako osoba. W takim ujęciu kapitał nie jest jakąś autonomiczną i samoodtwarzającą się w różnych formach siłą. Powstaje w warunkach współpracy dla dobra wspólnego wielu osób. Ujęcie kapitału jako urzeczywistnionego potencjału ludzkiej (współ)pracy w zakresie produkcji nie traktuje też człowieka jak epifenomenu ani produktu i nie ogranicza ludzkiej *praxis* wyłącznie do przeobrażania świata. Uwalnia za to myśl o rozwoju człowieka z uwikłań w twórczo-destrukcyjne relacje gospodarcze. Tworzy warunki do tego, aby dostrzec, że także poprzez proces produkcji człowiek może urzeczywistniać siebie, a przez to czynić zewnętrzną w stosunku do siebie rzeczywistość bardziej ludzką. Takie ujęcie umożliwia także wgląd w dialogiczny wymiar przedsiębiorstwa, które, urzeczywistniając różne wartości, jest przestrzenią dialogu nie tylko między właścicielami czynników produkcji, ale przede wszystkim dialogu z otoczeniem. Może być ono wreszcie punktem wyjścia do uzasadnienia tezy, że urzeczywistnianie wartości poprzez proces produkcji może mieć swój wkład w tworzenie kultury, szczególnie gdy proces „tworzenia się człowieka” promieniuje na proces wytwarzania [Wojtyła 2009: 348–349].

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof G.A., Shiller R.J. 2010, *Zwierzęce instynkty*, Warszawa: Studio Emka.
- Autor D.H., Levy F., Murnane R.J. 2003, *The skill content of recent technological change: an empirical exploration*, „Quarterly Journal of Economics”, 116, no. 4: 1279–1333.
- Bailly F. 2016, *The Radical School and The Economics of Education*, „Journal of the History of Economic Thought”, 38, Issue 3: 351–369 (DOI: <<https://doi.org/10.1017/S1053837216000365>>).

- Becker G. S. 1962, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, „Journal of Political Economy”, 70, No 5/part 2: 9–49 (dostępne również online, URL: <<https://doi.org/10.1086/258724>>).
- Becker G.S. 1993, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago – London: The University of Chicago Press (wyd. III, pierwotnie wydane przez: National Bureau of Economic Research).
- Bierdiajew M, 2002, *Sens historii. Filozofia losu człowieka*, przeł. H. Paprocki, Kęty: Wydawnictwo Antyk.
- Blair M.M., 2013, *An Economic Perspective on the Notion of Human Capital*, [w:] A. Burton-Jones, J.-C., Spender (eds.), *The Oxford Handbook of Human Capital*, Oxford: Oxford University Press.
- Blaug M. 1976, *The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey*, „Journal of Economic Literature”, 14, No 3: 827–855.
- Bocheński J.I.M. 1993, *Przyczynek do filozofii przedsiębiorstwa przemysłowego*, przeł. J. Garewicz, [w:] J.I.M. Bocheński, *Logika i filozofia. Wybór pism*, red. J. Parys, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boethius 1847, *Liber de persona et duabus naturis*^{*}, [wyd. w:], Manlii Severini Boetii *Opera Omnia*, tomus posterior (Patrologiae Cursus Completus, 64), Parisiis: kol. 1337–1354.
- Christensen C.M, Raynor M.E. 2008, *Innowacje. Napęd wzrostu*, przeł. D. Bakalarz, Warszawa: Studio Emka.
- Drobny P. 2016a, *Ekonomia personalistyczna jako próba integracji etyki i ekonomii na gruncie idei osoby*, „Annales: Etyka w Życiu Gospodarczym”, 19, nr 3: 47–58, (DOI: <<http://dx.doi.org/10.18778/1899-2226.19.3.05>>).
- Drobny P. 2016b, *Spółeczna odpowiedzialność uniwersytetu ekonomicznego*, „Ekonomista”, 3: 383–402.
- Drobny P. 2017, *Człowiek jako kapitał? Przyczynek do krytyki teorii kapitału ludzkiego*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 20, nr 3: 7–19 (DOI: <<https://doi.org/10.18778/1899-2226.20.3.01>>.)
- Fagerberg J. 2013, *Innovation. A Guide to the Literature*, [w:] J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford: Oxford University Press.
- Feyerabend P.K. 1999, *Knowledge without foundations*, [w:] tegoż, *Knowledge, Science and Relativism. Philosophical Papers*, ed. by J. Preston, Vol. 3, Cambridge: Cambridge University Press: 50–77.
- Graeber D. 2019, *Praca bez sensu*, przeł. M. Denderski, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

^{*} Pełny tytuł: *Liber de persona et duabus naturis contra Eutychem et Nestorium ad Joannem diaconum Ecclesiae Romanae*.

- Harari Y.N. 2014, *Od zwierząt do bogów. Krótka historia ludzkości*, przeł. J. Hunia, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- von Hayek F.A. 1998, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, przeł. G. Łuczkiwicz, Kraków: „Znak”.
- von Hayek F.A. 2006, *Konstytucja wolności*, przeł. J. Stawiński, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hicks J.R. 1988, *Perspektywy ekonomii – szkice z teorii pieniądza i teorii wzrostu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Holko M. 2017, *Marksowska krytyka koncepcji kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 51: 91–111 (DOI: <<https://doi.org/10.15584/nsawg.2017.3.8>>).
- Jabłoński Ł. 2021, *Ewolucja podejść do kapitału ludzkiego w naukach ekonomicznych*, „Gospodarka Narodowa” 306 (2021/2): 91–120.
- Jevons W.S. 1970, *The Theory of Political Economy*, London: Penguin, 1970 (I wyd.: London–New York: 1871).
- Jobs S. 2007, [Prezentacja iPhone’a] z 9 I 2007, URL: <<https://www.youtube.com/watch?v=x7qPAY9JqE4>>, (dostęp: 26.11.2021).
- Johnson H.G. 1968, *The Economic Approach to Social Questions*, “Economica”, 35, No 137 (February): 1–21.
- Knight F.H. 1936, *The Ethics of Competition*, [w:] Tegoż, *The Ethics of Competition and Other Essays*, New York: Harper & brothers (1. publ.: 1923).
- Knight F.H. 1947, *Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy*, New York: Harper.
- Kowalczyk S. 1992, *Wprowadzenie do filozofii J. Maritaina*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Krasnodębski Z. 2009, *Upadek idei postępu*, Kraków: Ośrodek Myśli Politycznej.
- Krąpiec M.A. 2003, *Osoba ludzka i błędy w jej rozumieniu*, [w:] A. Maryniarczyk, K. Stępień (red.), *Błąd antropologiczny*, Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Krąpiec M.A. 2005, *Człowiek jako osoba*, Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Krąpiec M.A. 1991, *Ja – człowiek*, Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Lévi-Strauss C. 2020, *Mit i znaczenie: pięć wykładów przygotowanych dla radia przez Claude’a Lévi-Straussa*, przeł. M. Eccles, M.R. Wiśniewski, Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Marchewka K., 2000, *Główne nurty w teorii kapitału*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3: 105–120.
- Markovits D. 2020, *The Meritocracy Trap*, new York: Penguin Books
- Marks K. 1951, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. 1, Warszawa: Książka i Wiedza.

- Menger C. 1985, *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, [przeł.] F.J. Nock, [wyd.] L. Schneider, introduction by L.H. White, New York: New York University Press (1. publ. 1883).
- Mill J.S. 1967, *On the Definition of Political Economy*, in: *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. IV. *Essays on Economics and Society*, fasc. 1. 1824–1845, [wyd.] J.M. Robson, introduction by Lord Robbins, Toronto: University of Toronto Press (1. publ. 1836).
- Mincer J. 1958, *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*, „Journal of Political Economy”, 66, No 4: 281–302.
- Morgan M.S. 2006, *Economic Man as a Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures*, „Journal of the History of Economic Thought”, 28, No1: 1–27.
- Polanyi K. 2005, *Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy*, London: Routledge.
- Ratzinger J. 2006, *Wprowadzenie w chrześcijaństwo*, Kraków: „Znak”.
- Rys A. 2015, *Planowane postarzenie produktów – analiza zjawiska w kontekście prawodawstwa europejskiego*, „Handel Wewnętrzny”, 359 (2015/6): 142–151.
- Sandel M.L. 2020, *Tyrania merytokracji. Co się stało z dobrem wspólnym*, przeł. B. Sałbut, Warszawa: PWN.
- Schultz T.W. 1959, *Investment in Man: An Economist's View*, “Social Service Review”, 33, No 2: 109–117.
- Schumpeter J.A. 1995, *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, przeł. M. Rusiński, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sedláček T. 2012, *Ekonomia dobra i zła: w poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, wstęp V. Havel, przeł. D. Bakalarz, Warszawa: Studio Emka.
- Shiller R.J. 2019, *Narrative Economics. How Stories Go Viral & Drive Major Economic Event*, Princeton – Oxford: Princeton University Press.
- Sloan A.P., Jr 1993, *Moje lata z GM – General Motors*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- de Soto H.* 2002, *Tajemnica kapitału*, przeł. Sz. Czarnik, Warszawa: Fijorr Publishing.
- Sowell T. 2008, *Fakty i mity w ekonomii*, przeł. K. Węgrzecki, Warszawa: Fijorr Publishing.
- Spencer D.A. 2000, *The demise of radical political economics? An essay on the evolution of a theory of capitalist production*, “Cambridge Journal of Economics”, 24, No 5: 543–564.
- Strzeszewski Cz. 1978, *Praca ludzka*, Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Sztompka P. 2020, *Słownik socjologiczny. 1000 pojęć*, Kraków: Znak Horyzont.

* Hernando de Soto (Hernando Soto Polar)

- Teixeira P.N. 2000, *A Portrait of the Economics of Education, 1960–1997*, „History of Political Economy”, 32: 257–288 (DOI: <https://doi.org/10.1215/00182702-32-Suppl_1-257>).
- The Light Bulb Conspiracy (Spisek żarówkowy)* – film dokumentalny 2010 reż. Cosima Dannoritzer, produkcja Francja–Hiszpania.
- Tischner J. 1978, *Fenomenologia spotkania*, „Analecta Cracoviensia”, 10: 73–98.
- Tischner J. 2012, *Filozofia dramatu*, Kraków: Znak.
- Tittenbrun J. 2014, *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Tomer J.F. 2015, *Integrating Human Capital with Human Development: The Path to a More Productive and Humane Economy*, New York: Palgrave Macmillan.
- Vinsel L., Russel A.L. 2020, *The Innovation Delusion. How Our Obsession with the New Has Disrupted the Work That Matters Most*, New York: Currency.
- Wilson E.O. 2011, *Konsiliencja. Jedność wiedzy*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Wojtyła K. 2009, *Problem konstytuowania się kultury poprzez ludzką praxis*, [w:] tegoż, *Filozof i papież. Wybór tekstów*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Wojtyła K. 2000, *Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne*, Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Young M. 1958, *The Rise of the Meritocracy: 1870–2033: an Essay on Education and Equality*, London: Thames and Hudson.

SUMMARY

Theories of human capital and innovation in the perspective of personalist economics

Human collaborative networks are often based on imaginary orders, the strength of which is belief in the same myths. These myths take root in people's minds as a result of accepting the narrative that gives meaning to their actions. Narratives which convey ideas make these ideas have consequences. Nowadays science plays the role of a myth to some extent. One of such imaginary orders is the economic system called capitalism. It is emanated by two ideas: human capital and innovation (both are mutually dependent). These ideas are coded in economic theories. They have shaped the way of thinking and acting of economists, politicians, entrepreneurs and employees for a long time.

The aim of the paper is to show that because of the misunderstanding of human nature and the resulting misunderstanding of the essence of human qualities – in combination with the idea of innovation – a man is entangled in creating the illusion of development (consisting in the incessant cycle of creating and destroying the world). Such illusion influences not only the integral development of man himself, but also leaves an imprint on interpersonal relations and culture.

In order to achieve this goal, the author will refer to the personalist economics, i.e. the theory requiring the activity oriented on the development of a person. The idea of human capital and innovation and their mutual relations will be analyzed through the prism of the concept of a person.

Keywords: capital, human capital, innovations, personalist economics

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