

CATHLEEN JOHNSON, ROBERT LUSCH, DAVID SCHMIDTZ

SPOŁECZEŃSTWO HANDLOWE

WPROWADZENIE
DO ETYKI
I EKONOMII

**PRZEKŁAD:
STANISŁAW WÓJTOWICZ**

**FREEDOM
PUBLISHING**

Rozdział 1

ETYKA, GOSPODARKA I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Prowadzenie samochodu lub gra w futbol amerykański na pozycji rozgrywającego wymagają pewnych umiejętności. Umiejętności są również konieczne, aby odnieść sukces zawodowy, być odpowiedzialnym obywatelem i prowadzić udane życie. Tego rodzaju umiejętności nikt nie może ci po prostu przekazać. W filmach i powieściach *science fiction* bohaterowie wgrywają sobie do umysłów oprogramowanie pozwalające im natychmiast, bez żadnego wysiłku grać na fortepianie, latać helikopterem czy mówić po rosyjsku – ale w prawdziwym życiu nabywanie i rozwijanie umiejętności wymaga czasu i wysiłku.

Każdy z nas jako noworodek pojawia się na świecie, który nas nie potrzebuje (przynajmniej jeszcze nie wtedy) – taki już ludzki los. Jednym z przynoszących najwięcej radości wyzwań dorosłego życia jest rozwinięcie umiejętności, które sprawią, że ludziom wokół ciebie będzie żyło się lepiej, niż gdybyś nie istniał. W twojej mocy jest zaoferować na rynku coś, co sprawi, że inni ludzie będą zadowoleni, że cię znają.

Praktycznie wszystko, co robisz w ciągu dnia, daje ci powody do wdzięczności dla milionów ludzi, których nigdy nie spotkasz. Wyobraź sobie, że budzisz się jutro rano i postanawiasz, że zrobisz coś zupełnie samodzielnie, bez niczyjej pomocy. Może to być coś tak prostego, jak upieczenie pizzy. Prawdopodobnie zacząłbyś od wyrobienia ciasta. Jak byś się do tego zabrał? Mógłbyś po prostu pójść

do supermarketu i kupić mąkę – ale przecież miałeś zrobić tę pizzę zupełnie sam. Musisz więc sam zasiać pszenicę, zapewnić jej warunki do wzrostu, zebrać plony i zmielić ziarno. Jak to zrobić? Mógłbyś kupić pług, ale żeby naprawdę zrobić pizzę od zera, pług też musiałbyś wykonać sam. A jeśli miałby on być zrobiony z metalu, nikt nie powinien ci pomagać przy kopaniu rudy (kopać będziesz gołymi rękami, bo do zrobienia łopaty też potrzeba metalu) oraz budowie pieca.

Po namyśle chyba jednak zrezygnowałbyś z próby samodzielnego przygotowania pizzy. Na szczęście istnieje inny sposób na jej zdobycie. Możesz po prostu przez godzinę pracować za pensję, a następnie wykorzystać zarobione w ten sposób pieniądze, aby wynagrodzić tysiące obcych ludzi na całym świecie za wykonanie tysięcy zadań, których ostatecznym efektem jest dostarczenie ci pizzy – coś, czego nikt w całej historii ludzkości nie byłby w stanie dokonać samodzielnie.

Ta książka jest o świecie, w którym żyjemy – o świecie, który ty, drogi Czytelniku, również współtworzysz. Ów świat nie jest dziełem ani twoim, ani nikogo innego. Wiele z tego, co się nań składa, zwyczajnie się wydarzyło, bez niczyjego planu. Pytanie, przed którym stoisz, brzmi – co dalej?

Jak wykorzystasz szansę, jaką daje ci życie? My nie możemy odpowiedzieć na to pytanie. To zależy od ciebie. Wiemy jednak, że będziesz potrzebował trochę szczęścia. Sam przekonasz się, że ważna jest też odwaga – odwaga, by w krytycznych momentach wierzyć w siebie, a wcześniej przez lata ciężko pracować i rozwijać umiejętności, które dadzą ci ku temu dobre powody.

Według nas masz duże szanse na powodzenie.

CZYM JEST HANDEL?

Homo sapiens stał się najmądrzejszym z naczelnych prawdopodobnie 40 tysięcy lat temu, kiedy nauczyliśmy się zawierać umowy

z obcymi ludźmi¹. Wiele etapów naszej ewolucji jako zwierząt społecznych wiązało się z rozszerzaniem zakresu naszych możliwości angażowania się we wzajemnie korzystną współpracę. Wymyślanie sposobów, by przysłużyć się innym (nawet żyjącym daleko nieznanym), to mechanizm przetrwania unikalny dla człowieka. To właśnie stanowi supermoc ludzkości – nie skrzydła, nie płetwy, nie kły, ale nasza zdolność do współpracy nawet z zupełnie obcymi nam osobami. Zdolność ta jest czymś iście zdumiewającym. To dzięki niej w godzinę możesz upiec pizzę, której w pełni samodzielnie nie udałoby ci się zrobić przez 10 tysięcy lat.

Istoty ludzkie mają wiele uderzających cech. Przeciwstawne kciuki ułatwiają nam konstruowanie narzędzi. Struny głosowe umożliwiają nam wydawanie zróżnicowanych dźwięków, co pozwala na komunikowanie subtelnych i złożonych idei (możemy zaproponować współnikowi, że za usługi wykonane teraz zapłacimy mu w przyszły wtorek – co jest, jeśli się nad tym zastanowić, niewiarygodnie skomplikowanym pomysłem). Nasza inteligencja pozwala nam „dziejczyć” pomysły po ludziach starszych i mądrzejszych od nas. Jesteśmy na tyle bystrzy, by dostrzegać, kiedy komuś z naszej grupy przychodzi do głowy nowa idea. Ponadto, kiedy podróżujemy, przyglądamy się obcym zbiorowościom ludzkim, które być może inaczej rozwiązują pewne problemy, co z kolei pozwala nam podpatrzeć nowe, niekiedy lepsze sposoby robienia różnych rzeczy.

¹ Aktualnie antropolodzy datują pojawienie się najwcześniejszego współczesnego gatunku człowieka, „człowieka z Cro-Magnon”, właśnie na 40 tys. lat temu. Uważa się, że rzeźba, grawerowanie, malarstwo i muzyka również pojawiły się w tym okresie, wraz z narzędziami i ozdobami, które sugerują, że istniały już wtedy sieci handlowe rozciągające się poza najbliższe obszary zamieszkiwane przez poszczególne społeczności. Należy jednak pamiętać, że mówimy tu o szybko rozwijającej się dziedzinie badań, więc wiele aspektów naszego obecnego rozumienia tych zagadnień prawdopodobnie zmieni się w miarę odkrywania nowych informacji. Sprawdź nasze zasoby online, gdzie znajdziesz odniesienia do najnowszych badań.

Ta prosta myśl, że lepszy pomysł może znajdować się tuż za rogiem, to chyba najbardziej inspirująca idea ze wszystkich. Gdyby ludzie byli pustelnikami, żadna z wspomnianych wyżej cech nie byłaby aż tak wyjątkowa. Wyróżniające nas cechy są o wiele bardziej wartościowe dzięki temu, że jesteśmy istotami społecznymi – chętnymi i zdolnymi do współpracy.

Adam Smith zauważył, że nasza zdolność do komunikacji to warunek konieczny dobrowolnej wymiany. Wraz z rozrostem społeczeństwa współpraca stała się kwestią współdziałania z obcymi. Zdolność oraz potrzeba plotkowania ewoluowały wspólnie i doprowadziły do tego, że wykształciliśmy koncepcję reputacji. Ludzie muszą wysyłać i odbierać informacje o tym, czy poszczególni partnerzy zachowują się uczciwie.

Wykształcenie się koncepcji reputacji otworzyło przed ludzkością furtkę do tworzenia rozległych sieci handlowych. Dwudziestowieczny filozof John Rawls zdefiniował społeczeństwo jako oparte na współpracy przedsięwzięcie dla obopólnych korzyści. Dla Rawlsa nie był to jedynie uproszczony opis. Słynny filozof zachęcał nas do myślenia o społeczeństwie w jego najlepszym wydaniu – ludzie, gdy są najlepszą wersją samych siebie, współpracują dla osiągnięcia obopólnych korzyści. Są szczęśliwi, gdy mogą się sobie nawzajem przysłużyć. W istocie, gdy społeczeństwo działa tak, jak powinno, ludzie tak bardzo chcą wyświadczać sobie nawzajem przysługi, że wręcz rywalizują o tę możliwość.

CZY HANDEL PRZYNOSI ZYSKI?

Istnieją różne sposoby na zdobycie tego, czego chcemy. Możemy je podzielić na dwie kategorie. Z jednej strony możemy zdobywać to, czego chcemy, pogarszając sytuację innych – na przykład drogą kradzieży. Z drugiej strony możemy zdobywać to, czego chcemy,

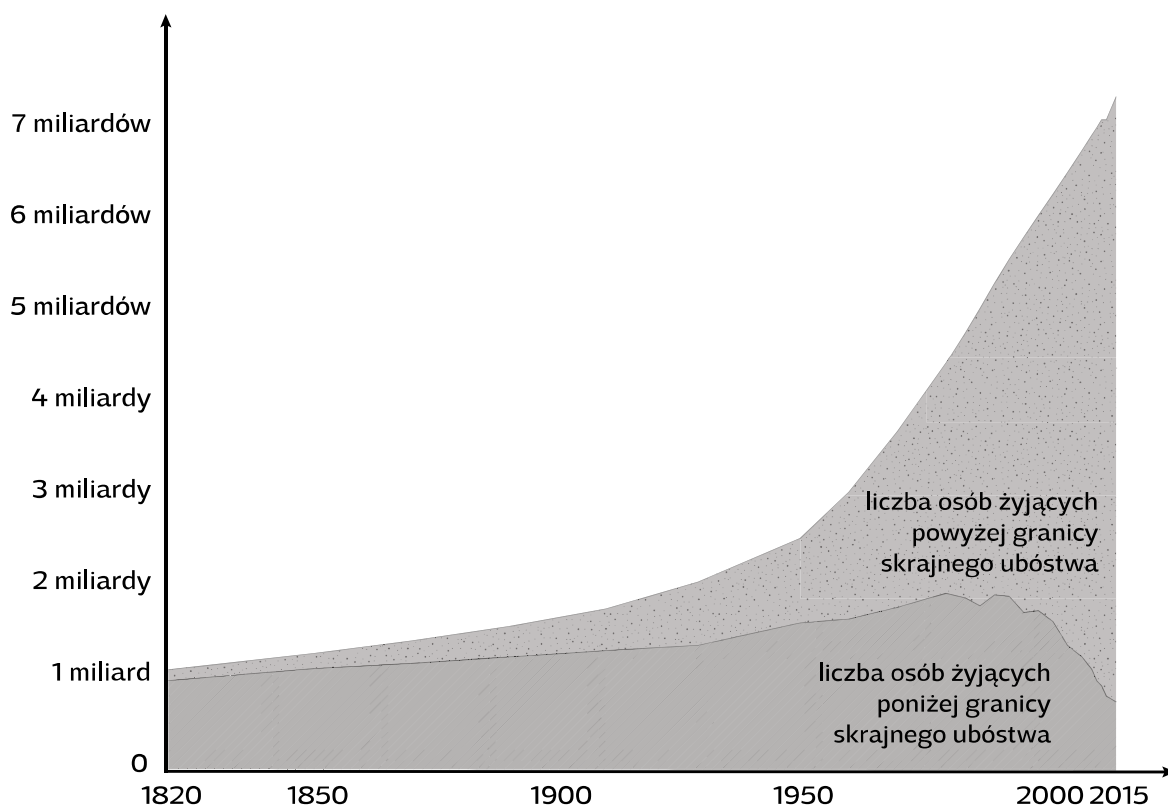
w sposób, który poprawi sytuację innych – na przykład poprzez handel. W drugim przypadku oferujemy na rynku dobra i usługi, których inni ludzie potrzebują lub pragną, w cenie, na którą ich stać. Innymi słowy staramy się polepszyć sytuację naszych klientów, a w rezultacie także i naszą. Wszyscy możemy więc aspirować do bycia częścią społeczności będącej opartym na współpracy przedsięwzięciem dla obopólnych korzyści.

Spółeczeństwo rynkowe opisuje się czasem jako przyływ, który unosi wszystkie łodzie. Metafora ta stanowi miłe przypomnienie, że typową drogą do dobrobytu w społeczeństwie rynkowym jest produkowanie tego, co cenią inni ludzie. Wprowadzając na rynek żarówkę, telefon lub komputer, ludzie bogacą się nie dlatego, że takie wynalazki pogarszają sytuację ich klientów, ale dlatego, że sprawiają, iż żyje im się lepiej.

Często słyszy się, że „bogaci stają się bogatsi, a biedni biedniejsi”. Wierzyć w to stwierdzenie oznacza wierzyć, że jeśli chcemy się wzbogacić, musimy uczynić naszych sąsiadów biedniejszymi. Tymczasem „bogaci stają się bogatsi, a biedni biedniejsi” to tylko wytarty frazes. Czy są jakieś solidne powody, by w niego wierzyć? Gdzie dowody na jego prawdziwość? (Dobra rada: **przestępca** nie dostrzega różnicy między kradzieżą a handlem, miej się więc na baczności przed ludźmi, którzy wypowiadają się tak, jakby nie widzieli żadnej różnicy między tymi dwoma rodzajami działania).

Konstruktywnie byłoby potraktować ten frazes jako testowalną hipotezę. Są miejsca, gdzie wydaje się on prawdziwy, ale w wielu jest ewidentnie fałszywy. Jak mogłyby wyglądać dowody na jego fałszywość w danym miejscu i czasie? Max Roser, ekonomista z Uniwersytetu Oksfordzkiego i założyciel projektu Our World in Data, napisał artykuł zatytułowany *The Short History of Global Living Conditions and Why It Matters That We Know It* (*Krótką historią globalnych warunków życia i dlaczego ważne jest, byśmy ją znali*). Doszedł on do wniosku, że niezależnie od tego, jaki wymiar dobrobytu

materialnego analizujemy – eliminację ubóstwa, piśmienność, zdrowie, wolność czy edukację – świat jako całość znajduje się w o wiele lepszej sytuacji niż jeszcze kilka wieków temu².



RYСУNEK 1.1. ODSETEK ŚWIATOWEJ POPULACJI ŻYJĄCY PONIŻEJ GRANICY SKRAJNEGO UBÓSTWA³, 1820–2015

Tam, gdzie średnia oczekiwana długość życia wzrasta, w ujęciu tego najważniejszego wymiernego aspektu dobrobytu sytuacja wszystkich ludzi się polepsza. (Skupiamy się na oczekiwanej długości życia, ponieważ łączy się ona z niemal wszystkim, co jest dla ludzi

² Zob. M. Roser, *The Short History of Global Living Conditions and Why It Matters That We Know It*, rys. 1.1, www.ourworldindata.org/a-history-of-global-living-conditions-in-5-charts [7.08.2021].

³ Skrajne ubóstwo definiuje się jako życie za mniej niż 1,90 dolara międzynarodowego dziennie. Dolar międzynarodowy uwzględnia różnice cenowe między krajami oraz zmiany cen w czasie (inflację). Zob. M. Roser, E. Ortiz-Ospina, *Extreme Poverty*, Our World in Data, www.ourworldindata.org/extreme-poverty [8.08.2021].

ważne. Pomyśl o osobach, które znasz – jeśli są one podobne do osób, które znamy my, to, co w ich przekonaniu czyni życie lepszym, czyni je również bezpieczniejszym i zdrowszym dla nich oraz dla ich bliskich). Jeśli natomiast istnieją wyjątki od ogólnej reguły, czyli miejsca, w których średnia oczekiwana długość życia bogatych wzrosła, podczas gdy średnia oczekiwana długość życia biednych spadła, tam omawiany frazes będzie prawdziwy – w tych miejscach bogaci naprawdę się bogacą, podczas gdy biedni rzeczywiście ubożeją. A my chcielibyśmy wiedzieć, dlaczego tak jest. Co ci drudzy stracili i jak do tego doszło?

Oczywiście nie ma gwarancji, że społeczeństwo będzie przyszłościowym przyływem, który unosi wszystkie łodzie. Owszem, handel to przynosząca zyski współpraca dla obopólnych korzyści – nie jest jednak pewne, że każdy członek społeczeństwa będzie zaangażowany we wzajemnie korzystną wymianę handlową. Zarówno z etycznego, jak i z ekonomicznego punktu widzenia społeczności opłaca się zrobić wszystko, co możliwe (w granicach rozsądku), aby zapewnić, by niemal każdy miał szansę wykorzystać swój potencjał do wniesienia wkładu we wspólne społeczne przedsięwzięcia. W biednych rodzinach codziennie rodzą się geniusze i nikt nie chce, aby ich talenty się zmarnowały. Wszyscy chcemy żyć w świecie prawdziwych możliwości – w świecie, w którym co prawda możemy być biedni w wieku dwudziestu lat, ale jednocześnie mamy powody, by przewidywać, że nie będziemy biedni w wieku lat czterdziestu.

PODSTAWOWE PYTANIE EKONOMICZNE

Średniowieczni uczeni uważali zjawisko ruchu za domagające się wyjaśnienia. Pytali: „Dlaczego obiekty takie jak planety stale się poruszają, skoro żadna siła nie utrzymuje ich w ruchu?”. Rewolucja naukowa (a wraz z nią to, co nazywamy oświeceniem) została

zapoczątkowana, gdy Galileusz i Newton zdali sobie sprawę, że uczeni ci zadawali niewłaściwe pytanie. Rozwijając koncepcję bezwładności, Galileusz, a następnie Newton doszli do wniosku, że gdy na ciało nie działa żadna zewnętrzna siła, będzie się ono poruszać w sposób niezmienny. Pytać „dlaczego?” powinniśmy, kiedy zauważamy, że coś się zmienia, a nie, gdy wszystko toczy się tak, jak wcześniej.

Podobnie rzecz ma się z naukami społecznymi, w tym z ekonomią. Powiedzieć, że „nikt nie jest samotną wyspą”, to powiedzieć, że bez współpracy żylibyśmy i umierali jak pozostałe duże ssaki. Dobrobyt nie jest czymś naturalnym. Przez dziesiątki tysięcy lat ludzkość żyła w jaskiniach. Potem coś się zmieniło. Podstawowe pytanie ekonomiczne nie brzmi: „Dlaczego niektórzy ludzie nadal żyją w jaskiniach?”, a raczej: „Jak to się stało, że wszyscy ludzie nie pozostali w jaskiniach aż do dziś?”. Co się zmieniło? Z jakich powodów? Dlaczego w ogóle istnieje coś takiego jak postęp materialny? To postęp – a nie brak postępu – wymaga wyjaśnienia.

Co tłumaczy eksplozję bogactwa, której jesteśmy świadkami od czasów Adama Smitha? Przede wszystkim zapoczątkowana wówczas eksplozja handlu. Handel to gra o sumie dodatniej. Wszyscy mogą w niej wygrywać i niekiedy faktycznie tak się dzieje. Niektóre wspólnoty rzeczywiście funkcjonują jako oparte na współpracy przedsięwzięcia przynoszące obopólne korzyści.

Jeszcze sto lat temu oszałamiająca liczba dzieci umierała przed ukończeniem piątego roku życia. Niemniej praktycznie w każdym momencie swych dziejów ludzkość znajdowała się w lepszej sytuacji, niż sto lat wcześniej. Co więcej, należy zauważyć, że w XX wieku oczekiwana długość życia uległa niemalże podwojeniu nie tylko w przypadku klasy uprzywilejowanej. W historii Stanów Zjednoczonych żadnej grupy nie traktowano tak haniebnie, jak Afroamerykanów, nie można jednak ignorować faktów i udawać, że w tej kwestii nie dokonał się żaden postęp. Między rokiem 1900 a 2010 średnia oczekiwana długość życia Afroamerykanów wzrosła z 33 do

75 lat⁴. Oczywiście oczekiwana długość życia to nie wszystko, ale nie tracimy z oczu tego, że dla ludzi bardzo ważne jest, czy mogą się spodziewać, czy ich bliscy dożyją w zdrowiu sędziwego wieku, czy raczej że nie doczekają piątych urodzin.

DYSKUSJA I ĆWICZENIA

1. W czym współpraca jest podobna do handlu, a czym się od niego różni? Czy ludzie mogą współpracować, nie handlując? Czy mogą handlować, nie współpracując?
2. Czy ludzkość z biegiem czasu staje się coraz zamożniejsza czy coraz biedniejsza? Dlaczego?
3. Czy może być tak, że dzięki handlowi wszystkim żyje się lepiej? Czy to możliwe, że kiedy ludzie i społeczeństwa handlują ze sobą, wszyscy czerpią z tego korzyści?



⁴ Zob. National Center for Health Statistics, *Table 18 (Page 1 of 2). Life Expectancy at Birth, at Age 65, And at Age 75, By Sex, Race, and Hispanic Origin: United States, Selected Years 1900–2010*, www.cdc.gov/nchs/data/hus/2012/018.pdf [7.08.2021].