Architektura oczekiwań warunkowych: lekcje z historii gospodarczej i polskiej specyfiki społecznej w świetle teorii Alexandra Nützenadela

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje powojenną epokę wzrostu gospodarczego na Zachodzie, która stworzyła iluzję pełnej sterowności systemów makroekonomicznych. Autor opisuje przejście od powojennej traumy do optymizmu, gdzie stabilizacja zatrudnienia i konsumpcja masowa utwierdziły społeczeństwa w przekonaniu, że wzrost jest normą, a nie epizodem. W kontekście teorii Alexandra Nützenadela, zjawisko to zostaje zinterpretowane jako mechanizm oczekiwań adaptacyjnych: sukcesy planowania keynesowskiego doprowadziły do nadmiernej wiary w możliwość okiełznania cykli kapitalistycznych. Artykuł wskazuje, że traktowanie przyszłości jako „usługi publicznej” i gwarantowanej przez państwo stworzyło niebezpieczną rutynę instytucjonalną, która stała się podatna na późniejsze szoki gospodarcze.

The text analyzes the post-war era of economic growth in the West, which created an illusion of full controllability of macroeconomic systems. The author describes the transition from post-war trauma to optimism, where employment stabilization and mass consumption convinced societies that growth is the norm rather than an episode. In the context of Alexander Nützenadel's theory, this phenomenon is interpreted as a mechanism of adaptive expectations: the successes of Keynesian planning led to an excessive belief in the possibility of taming capitalist cycles. The article indicates that treating the future as a 'public service' guaranteed by the state created a dangerous institutional routine that became susceptible to later economic shocks.

Artykuł analizuje mechanizmy przewidywania przyszłości, stawiając tezę, że modele prognostyczne nie są uniwersalnymi narzędziami, lecz rozwiązaniami warunkowymi, głęboko osadzonymi w kontekście instytucjonalnym i pamięci historycznej. Autor dowodzi, że okresy stabilności i sukcesu ekonomicznego – jak powojenny cud gospodarczy czy tzw. Wielkie Umiarkowanie – paradoksalnie generują ryzyko, ponieważ prowadzą do złudnej wiary w pełną sterowność systemów i trwałość trendów. Ta poznawcza pycha sprawia, że aktorzy rynkowi i polityczni zastępują czujność rutyną, co czyni ich bezbronnymi wobec szoków strukturalnych, takich jak stagflacja lat 70. czy kryzys 2008 roku. Poprzez typologię narzędzi poznawczych (od oczekiwań adaptacyjnych po narracyjne) oraz analizę specyfiki polskiej kultury oczekiwań – ukształtowanej przez traumy i nieciągłość państwową – tekst pokazuje, że rzeczywista racjonalność polega na elastycznym dobieraniu narzędzi do aktualnych warunków. Kluczowym wnioskiem jest uznanie, że stabilność może być formą ukrytej produkcji ryzyka, a najskuteczniejszą strategią analityczną jest rozpoznawanie momentu, w którym model przestaje być pomocnym instrumentem, a staje się ograniczającym nas zaklęciem.

SŁOWA KLUCZOWE

architektura oczekiwań warunkowych | teoria Alexandra Nützenadela | stagflacja | oczekiwania adaptacyjne | racjonalne oczekiwania | Wielkie Umiarkowanie | wiarygodność instytucjonalna | paradoks zmienności | sekurytyzacja ryzyka | polska kultura oczekiwań | polityka godnościowa | szok podażowy | mechanizm FIRE | koordynacja społeczna | kapitał społeczny

Powojenna iluzja sterowności i szok stagflacji

Po drugiej wojnie światowej Zachód wszedł w epokę, która przez kilka dekad wyglądała jak rehabilitacja przyszłości. Po ruinach, reglamentacji, przesiedleniach, strachu i pamięci Wielkiego Kryzysu nadeszły lata wzrostu, odbudowy, masowej konsumpcji, państwa dobrobytu, stabilizacji zatrudnienia i wiary w planowanie makroekonomiczne. Gospodarka przestała przypominać pole minowe okresu międzywojennego, a zaczęła wyglądać jak system, który można mierzyć, regulować,

pobudzać i korygować. W tej atmosferze oczekiwania społeczne zmieniły kolor: z ciemnej ostrożności przeszły w jasny optymizm. Przyszłość znów stała się czymś, co można obiecać. Powojenny cud gospodarczy był nie tylko zjawiskiem statystycznym. Był głęboką przemianą psychologiczną i instytucjonalną. Społeczeństwa zachodnie zaczęły wierzyć, że regularne kryzysy kapitalizmu można okiełznać. Wielki Kryzys lat trzydziestych nie miał być już prawem natury, lecz błędem polityki, którego nauczono się unikać. Państwo, bank centralny, planowanie, polityka fiskalna, inwestycje publiczne i system zabezpieczeń społecznych miały stworzyć nowy reżim stabilności. Kapitalizm nie został zniesiony, ale został obudowany instytucjami, które miały złagodzić jego gwałtowność. Rynek miał nadal biec, lecz już nie samopas, nie przez salon z zapalonymi świecami i beczką prochu pod pachą. W tym sensie powojenne dekady były złotą erą oczekiwań informacyjno-planistycznych. Rozwój rachunków narodowych, standaryzacja pomiaru PKB, prace organizacji międzynarodowych, rosnąca rola OECD, banków centralnych i ministerstw gospodarki tworzyły przekonanie, że gospodarka stała się poznawalna jako całość. To nie był drobiazg techniczny. Pomiar PKB, statystyki bezrobocia, dane o inflacji, inwestycjach i produkcji przemysłowej dały państwu nowy aparat widzenia. A kto widzi, ten może rościć sobie prawo do sterowania. Nowoczesne państwo gospodarcze nie tylko rządziło. Ono patrzyło, liczyło i prognozowało. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych ta wiara wydawała się uzasadniona. Wzrost był wysoki, bezrobocie relatywnie niskie, a społeczeństwa doświadczały realnej poprawy życia. Mieszkania, samochody, sprzęt gospodarstwa domowego, edukacja, konsumpcja masowa i zabezpieczenia socjalne tworzyły codzienną materialność optymizmu. Przyszłość nie była abstrakcyjnym pojęciem ekonomistów. Stała w garażu, świeciła w kuchni, pracowała w fabryce i przychodziła w pensji regularniejszej niż lęk ojców pamiętających bezrobocie. Ludzie widzieli postęp nie jako slogan, lecz jako zmianę standardu życia. Tak rodzi się jedno z najpotężniejszych oczekiwań społecznych XX wieku: przekonanie, że wzrost jest normą. Nie nadzwyczajnym epizodem, nie historycznym szczęściem, nie szczególnym układem warunków, lecz normalnym biegiem spraw. To przekonanie ma ogromną siłę polityczną. Jeżeli wzrost jest normą, obywatele zaczynają traktować państwo jako gwaranta poprawy. Jeżeli państwo jest gwarantem poprawy, politycy zaczynają obiecywać przyszłość jako usługę publiczną. Jeżeli przyszłość staje się usługą publiczną, każde spowolnienie wygląda jak awaria zarządzania. Wzrost gospodarczy przestaje być tylko wynikiem rynku. Staje się moralnym obowiązkiem systemu. Ekonomiści i instytucje międzynarodowe nie byli odporni na tę atmosferę. Przeciwnie, często ją wzmacniali. Ambitne cele wzrostu, prognozy długoterminowe i wiara w zdolność makroekonomicznego sterowania tworzyły swoisty styl epoki. Skoro udało się odbudować gospodarki po wojnie, skoro udało się uniknąć powtórki Wielkiego Kryzysu, skoro wskaźniki rosły, można było uwierzyć, że cykl koniunkturalny został ucywilizowany. Nie zniknął całkowicie, ale stracił zęby. Kapitalizm, dawny drapieżnik, miał zostać oswojony przez keynesowskiego tresera. Publiczność klaskała, bo przez pewien czas lew

naprawdę siedział spokojnie. W tym miejscu trzeba zachować sprawiedliwość. Powojenne planowanie nie było tylko złudzeniem. Opierało się na realnych sukcesach polityki gospodarczej, odbudowy, koordynacji międzynarodowej, inwestycji publicznych i instytucji państwa społecznego. Krytyka późniejszego nadmiernego optymizmu nie powinna prowadzić do karykatury. Państwo powojenne naprawdę zwiększyło bezpieczeństwo socjalne, stabilizowało popyt i umożliwiało szerokim grupom społecznym wejście w świat konsumpcji, edukacji oraz awansu. Problem polegał nie na tym, że planowanie było bezwartościowe. Problem polegał na tym, że sukces zaczął być interpretowany jako dowód trwałej sterowności systemu. To klasyczny mechanizm oczekiwań adaptacyjnych w wersji instytucjonalnej. Gdy przez długi czas coś działa, aktorzy zaczynają wierzyć, że działać będzie dalej. Ekonomiści ekstrapolują trendy, politycy budują obietnice, społeczeństwa przyzwyczajają się do bezpieczeństwa, przedsiębiorcy planują inwestycje, związki zawodowe negocjują płace, a państwo rozbudowuje zobowiązania. Przeszłość staje się nauczycielem, ale nauczyciel ten z czasem popada w rutynę. Mówi: skoro wczoraj się udało, jutro również się uda. W stabilnych warunkach to rozsądne. W warunkach nadchodzącej zmiany strukturalnej - bardzo niebezpieczne. Lata siedemdziesiąte uderzyły właśnie w ten punkt. Najpierw zaczęły pękać napięcia systemu z Bretton Woods, a następnie szok naftowy z 1973 roku brutalnie zmienił warunki gry. Wzrost cen ropy, wywołany decyzjami państw OPEC po wojnie Jom Kippur, był szokiem podażowym, którego tradycyjny aparat keynesowski nie potrafił łatwo oswoić. Koszty produkcji rosły, firmy podnosiły ceny, ale jednocześnie gospodarka spowalniała, a bezrobocie rosło. Pojawiło się zjawisko, które uderzało w dotychczasowe modele: stagflacja, czyli jednoczesna inflacja i stagnacja gospodarcza. Stagflacja była intelektualnym policzkiem wymierzonym w wygodną wiarę w prosty kompromis między inflacją a bezrobociem. Krzywa Phillipsa, interpretowana przez część ekonomistów i polityków jako stabilna zależność pozwalająca wybierać między nieco wyższą inflacją a niższym bezrobociem, nagle przestała działać jak przewidywany mechanizm. Można było mieć i inflację, i bezrobocie. Innymi słowy, gospodarka odmówiła współpracy z panelem sterowania. To moment, w którym modele nie tylko mylą prognozę, ale tracą autorytet polityczny. Gdy mapa prowadzi w bagno, problemem nie jest tylko mokry but. Problemem jest zaufanie do kartografa. Stagflacja była także przełomem w teorii oczekiwań. Jeśli pracownicy i przedsiębiorcy przewidują inflacyjne skutki polityki ekspansywnej, dostosowują płace i ceny z góry. Wówczas próba pobudzania gospodarki przez zwiększanie popytu może nie obniżać trwale bezrobocia, lecz jedynie zasilać spiralę cen i płac. To był moment triumfu teorii racjonalnych oczekiwań i monetarystycznej krytyki wcześniejszego keynesizmu. Robert Lucas i inni przedstawiciele nowej makroekonomii argumentowali, że polityka gospodarcza nie może traktować ludzi jak biernych odbiorców bodźców. Ludzie uczą się reguł gry i reagują na przewidywane działania władz. Ta krytyka miała znaczną siłę. Pokazywała, że państwo nie stoi poza oczekiwaniami społeczeństwa. Samo jest przez nie obserwowane. Jeżeli bank centralny traci wiarygodność antyinflacyjną, jego

zapowiedzi przestają działać. Jeżeli rząd finansuje wydatki w sposób, który ludzie uznają za inflacyjny, oczekiwania cenowe mogą wzrosnąć, zanim skutki polityki w pełni pojawią się w danych. Ekonomia polityczna nie jest teatrem jednego aktora. Publiczność nie tylko ogląda spektakl. Publiczność obstawia zakończenie, komentuje scenariusz i czasem opuszcza salę przed finałem. Jednak również triumf teorii racjonalnych oczekiwań łatwo prowadził do przesady. Z faktu, że ludzie przewidują skutki polityki, nie wynika, że dysponują pełną informacją i jednolitym modelem. Stagflacja pokazała zawodność adaptacyjnego samozadowolenia, ale nie dowiodła, że wszyscy uczestnicy gospodarki stali się nagle doskonałymi analitykami. Pracownicy, przedsiębiorcy, banki i konsumenci reagowali na inflację, lecz ich reakcje były nierówne, opóźnione, zależne od instytucji płacowych, siły związków zawodowych, indeksacji, polityki państwa, struktury rynku i osobistych doświadczeń. Racjonalne oczekiwania były ważnym ostrzeżeniem przed naiwnością polityki. Nie były pełnym opisem społecznej rzeczywistości. Właśnie tu oczekiwania warunkowe pozwalają uniknąć wahadła. Nie trzeba przechodzić od wiary, że państwo może sterować gospodarką jak maszyną, do wiary, że rynek sam natychmiast przetwarza pełną informację. Obie skrajności są wygodne, bo upraszczają świat. Pierwsza przecenia kompetencję centrum. Druga przecenia kompetencję rozproszonych uczestników. Powojenna historia pokazuje, że ludzie uczą się w kontekście. W latach wzrostu przyzwyczajają się do stabilności. W czasie stagflacji uczą się inflacji i zaczynają przewidywać jej konsekwencje. Ale uczą się nie jako abstrakcyjni agenci, lecz jako grupy społeczne osadzone w instytucjach. Stagflacja miała także głębokie skutki kulturowe. Złamała powojenną obietnicę, że postęp gospodarczy może być względnie harmonijny. Inflacja niszczyła oszczędności i poczucie miary. Bezrobocie niszczyło bezpieczeństwo pracy i godność. Razem tworzyły mieszankę szczególnie toksyczną, bo uderzały jednocześnie w konsumenta i pracownika. W inflacji człowiek boi się, że pieniądz topnieje. W bezrobociu boi się, że nie będzie pieniędzy w ogóle. Stagflacja mówiła społeczeństwu: nie tylko przyszłość jest mniej hojna, ale także teraźniejszość jest mniej czytelna. Ten kryzys czytelności sprzyjał zmianie paradygmatu politycznego. W kolejnych latach rosła atrakcyjność polityk antyinflacyjnych, deregulacyjnych, monetarystycznych i neoliberalnych. Państwo dobrobytu zaczęto oskarżać o sztywność, nadmierne obciążenia, rozrost zobowiązań i produkowanie oczekiwań, których gospodarka nie może unieść. Rynki miały odzyskać sprawczość, banki centralne - wiarygodność, a inflacja - zostać zdławiona nawet kosztem wysokiego bezrobocia.

Wiarygodność instytucjonalna a pułapka stabilności

To nie był jedynie spór techniczny, lecz walka o prawo do definiowania przyszłości: między państwem planującym, rynkiem dyscyplinującym a bankiem centralnym strzegącym wartości pieniądza. Z perspektywy oczekiwań warunkowych kluczową rolę odgrywa tu wiarygodność.

Inflacja lat siedemdziesiątych dowiodła, że zapowiedzi polityki gospodarczej są skuteczne tylko wtedy, gdy uczestnicy rynku wierzą w ich trwałość. Jeśli bank centralny deklaruje walkę z inflacją, lecz społeczeństwo zakłada, że ustąpi on pod presją polityczną, oczekiwania inflacyjne pozostaną wysokie. Podobnie, gdy rząd obiecuje dyscyplinę, a jego historia świadczy o czymś przeciwnym, rynek może pozostać sceptyczny. W ten sposób przeszłość instytucji staje się elementem przyszłych kosztów. Wiarygodność jest kapitałem, który gromadzi się powoli, a traci błyskawicznie. W finansach publicznych to jedna z niewielu rzeczy, których nie da się dodrukować.

Powojenna epoka wzrostu i kryzys stagflacyjny uczą również, że sukces polityki gospodarczej może tworzyć warunki własnej porażki. Gdy społeczeństwo wierzy w zdolność państwa do stabilizowania gospodarki, rosną oczekiwania wobec władz. Wraz z nimi rosną zobowiązania, które z kolei drastycznie zawężają przestrzeń manewru dla polityki. Każda próba korekty zaczyna być postrzegana jako zdrada powojennej umowy społecznej; system staje się zakładnikiem własnych obietnic. Nie jest to argument przeciwko państwu dobrobytu, lecz przeciw bezrefleksyjnej wierze w to, że każda obietnica stabilności może zostać utrzymana niezależnie od zmian strukturalnych. Jednocześnie krytycy państwa nie powinni triumfować zbyt łatwo, gdyż rynek również produkuje złudzenia. Oczekiwania rynkowe nie są czystszą formą prawdy – to jedynie inaczej zorganizowana forma niepewności. Lata powojenne obnażyły ograniczenia planowania państwowego, lecz późniejsze dekady ujawnią limity wiary w samoregulujące się rynki finansowe. Wahadło intelektualne ma tendencję do mszczenia się na tych, którzy zbyt mocno wierzą w jego aktualne położenie. Gospodarka nie lubi dogmatyków. Najpierw dostarcza im kilka wykresów na poparcie tezy, a następnie zmienia warunki eksperymentu.

Cud powojenny i stagflacja stanowią zatem parę historyczną. Pierwszy pokazuje, jak stabilność, wzrost i skuteczna polityka publiczna budują poczucie kontroli. Druga obrazuje, w jaki sposób zewnętrzny szok, zmiany strukturalne i reakcje społeczne potrafią te oczekiwania rozbić. Razem potwierdzają główną intuicję Nützenadela i Streba: modele przewidywania są warunkowe. W stabilnym środowisku ludzie polegają na rutynach, ufając trendom i instytucjom. W obliczu szoku szukają nowych narzędzi, rewidują przekonania i reagują na wiarygodność władz oraz własne doświadczenia inflacyjne.

Oczekiwania jako element ładu instytucjonalnego

Nie istnieje jeden uniwersalny model oczekiwań dla obu światów. Ci, którzy próbują go stosować, zwykle odkrywają, że historia nie podpisała umowy serwisowej z jego teorią. Oczekiwania nie są bowiem jedynie prywatnym stanem umysłu, lecz istotnym składnikiem ładu instytucjonalnego.

Państwo dobrobytu funkcjonuje częściowo dzięki wierze w jego trwałość. Polityka antyinflacyjna opiera się na przekonaniu o determinacji banku centralnego. System płacowy działa, ponieważ pracownicy i pracodawcy dzielą określone oczekiwania co do przyszłych cen, a planowanie inwestycji jest możliwe dzięki horyzontowi względnej stabilności. Gdy te fundamenty pękają, nie zawodzi jedynie prognoza – rozpada się koordynacja społeczna.

Wniosek z tego procesu nie powinien być cyniczny. Nie chodzi o to, by porzucić planowanie w obliczu zawodnych prognoz; byłaby to kapitulacja rozumu pod pozorem realizmu. Chodzi raczej o pokorę wobec warunków, w których plany powstają. Polityka gospodarcza powinna pytać nie tylko o aktualne dane, ale przede wszystkim o to, jakie oczekiwania stworzyliśmy wczoraj, jakie traumy nosi społeczeństwo i jak wiarygodne są nasze instytucje. Powinna badać, gdzie informacja płynie z opóźnieniem i które modele działają tylko dlatego, że świat przez chwilę był uprzejmy. To pytania mniej efektowne niż wielkie doktryny, lecz znacznie bardziej przydatne. Jak zwykle: mniej fanfar, więcej sprawdzania bezpieczników.

Powojenna historia daje zatem podwójną lekcję. Pokazuje, że mądre instytucje potrafią przekształcić oczekiwania społeczne w realny dobrobyt, ale jednocześnie ostrzega, że każdy sukces może z czasem przeobrazić się w doktrynę, a ta – w ślepotę. Złota era kapitalizmu nie była iluzją; iluzją było przekonanie, że jej warunki będą trwać wiecznie. Stagflacja nie unieważniła całego powojennego dorobku, lecz obaliła jego najwygodniejszą interpretację: wiarę, że gospodarką można stale prowadzić po tej samej trasie, jeśli tylko kierowca zna właściwy podręcznik. Oczekiwania warunkowe uczą tu najważniejszej cnoty analitycznej: rozpoznawania momentu, w którym stary model przestaje być narzędziem, a zaczyna być zaklęciem.

W latach powojennych zaklęciem była wiara w trwały wzrost i sterowność. W latach siedemdziesiątych to zaklęcie pękło. Ponieważ człowiek nie znosi próżni poznawczej, szybko zaczął szukać następnego. Historia oczekiwań nie jest więc marszem od błędu do prawdy, lecz serią prób dopasowania narzędzia do świata, który nieustannie zmienia kształt. Czasem narzędzie działa długo i to właśnie wtedy należy zachować największą czujność.

Po stagflacji lat siedemdziesiątych Zachód wkroczył w kolejną epokę wiary w opanowanie przyszłości. Nie była to już wizja powojenno-keynesowska, oparta na pełnym zatrudnieniu i państwie dobrobytu, lecz podejście technokratyczne, monetarne i modelowe. Jej źródłem stało się Wielkie Umiarkowanie – okres od połowy lat osiemdziesiątych do początku XXI wieku. Charakteryzował się on niższą inflacją, stabilniejszym wzrostem i spadkiem zmienności makroekonomicznej, co zrodziło przekonanie, że banki centralne oraz nowoczesne modele ryzyka okiełznały demony cyklu koniunkturalnego. W języku epoki brzmiało to jak triumf dojrzałości; w

języku historii – jak początek kolejnego złudzenia. Wielkie Umiarkowanie było doświadczeniem poznawczo uwodzicielskim.

Paradoks stabilności i pułapka Wielkiego Umiarkowania

Gdy przez lata inflacja pozostaje niska, recesje są łagodne, a wzrost stabilny, banki centralne zyskują reputację skutecznych strażników pieniądza. Wówczas oczekiwania społeczne i rynkowe zaczynają kotwiczyć się wokół tej stabilności. Uczestnicy rynku przyjmują, że dawne wahania zostały okiełznane; politycy wierzą, że niezależność banków centralnych i technokratyczne zarządzanie zminimalizowały ryzyko wielkich błędów. Ekonomiści spierają się, czy ten sukces wynika z lepszej polityki, zmian strukturalnych, globalizacji i technologii, czy może po prostu ze szczęśliwego braku wstrząsów. Jednak cała ta dyskusja toczy się w cieniu wspólnego założenia: system stał się bardziej przewidywalny.

Tu właśnie ujawnia się ironia oczekiwań warunkowych. Stabilność nie jest neutralnym tłem decyzji – ona te decyzje zmienia. Gdy ryzyko makroekonomiczne wydaje się niskie, inwestorzy godzą się na niższą premię za ryzyko w tradycyjnych aktywach. Przy niskich stopach procentowych rośnie presja na poszukiwanie wyższych stóp zwrotu. Kiedy zmienność maleje, modele ryzyka zaczynają wyglądać lepiej, bo zasilane są danymi z łagodnego świata. Instytucje finansowe, przez długi czas nie doświadczając katastrofy, zaczynają traktować jej brak jako dowód własnej odporności. W ten sposób spokój nie tylko uspokaja – on zachęca do ryzyka.

Można to nazwać paradoksem zmienności. Im mniej widoczna staje się zmienność, tym częściej uczestnicy rynku zachowują się tak, jakby została ona trwale obniżona. Im dłużej nie ma pożaru, tym więcej rzeczy składuje się przy drzwiach ewakuacyjnych. W dokumentach wszystko wygląda rozsądnie: modele są aktualizowane, ryzyko mierzone, portfele dywersyfikowane, a regulatorzy czujnie obserwują system. Jednak wewnątrz rośnie kruchość, ponieważ wszyscy uczą się świata, który akurat przez chwilę był uprzejmy. Statystyka spokojnych lat zaczyna udawać prawo natury.

W tym sensie Wielkie Umiarkowanie było wielką szkołą oczekiwań adaptacyjnych w przebraniu racjonalności. Uczestnicy rynku nie mówili wprost: „przewidujemy przyszłość na podstawie przeszłości". Używali raczej języka ratingów, macierzy korelacji, sekurytyzacji i zarządzania ryzykiem. Jednak wiele z tych narzędzi opierało się na danych z okresu niezwykłej stabilności. Jeżeli historia użyta do kalibracji modelu jest okresem łagodnym, model może nie tyle mierzyć ryzyko, ile elegancko opisywać własną ślepotę. To jak projektować parasol wyłącznie na podstawie mżawki i sprzedawać go jako osłonę przed huraganem.

Centralnym obszarem narastania ryzyka stał się rynek nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Rosnące ceny domów, tani kredyt i rozwój sekurytyzacji stworzyły środowisko, w którym optymizm wzmacniał sam siebie. Kredytobiorcy kupowali, bo domy drożały; banki wierzyły, że ryzyko można rozproszyć, sprzedając kredyty dalej; inwestorzy ufali złożonym papierom wartościowym, bo otrzymywały one wysokie oceny. Regulatorzy i elity eksperckie wierzyli z kolei, że nowoczesny system skutecznie dystrybuuje zagrożenia. Każdy posiadał swój fragment opowieści, a razem zbudowali bańkę.

Sekurytyzacja miała teoretycznie sensowną intuicję: rozproszenie ryzyka powinno zmniejszać koncentrację zagrożeń. Problem polegał na tym, że rozproszenie nie jest tożsame z zniknięciem. Ryzyko przeniesione w inne miejsce nadal istnieje, a opakowane w niezrozumiałe instrumenty staje się jeszcze groźniejsze. MBS, CDO i inne konstrukcje dawały poczucie matematycznej kontroli nad aktywami, których jakość zależała od przyziemnego faktu: czy ludzie będą spłacać kredyty, gdy ceny domów przestaną rosnąć. Gdy w eleganckiej strukturze ukryto założenie, że cegła zawsze drożeje, nowoczesna inżynieria okazała się kosztowną wersją starego przesądu. Wielka Recesja obnażyła słabość modelu FIRE w sposób szczególnie dotkliwy.

Gdyby rynek był zbiorem w pełni poinformowanych aktorów, skala błędnej wyceny ryzyka byłaby trudna do wyjaśnienia. Nie chodzi jednak o to, że wszyscy się mylili. Przeciwnie: część obserwatorów dostrzegała zagrożenie. Robert Shiller wskazywał na oderwanie cen od fundamentów, Nouriel Roubini ostrzegał przed kryzysem. Jednak te głosy nie stały się dominującymi oczekiwaniami; potraktowano je jako przesadę, pesymizm lub brak zrozumienia innowacji finansowych. Rynek nie tyle nie miał sygnałów, co nie chciał nadać im właściwej rangi.

To rozróżnienie jest kluczowe. Kryzysy często nie wynikają z braku wiedzy, lecz z błędnej hierarchii wiarygodności. Jedne informacje są nagłaśniane, inne marginalizowane; jedni eksperci otrzymują mikrofon, inni etykietę katastrofistów. Dane pasujące do opowieści o sukcesie są uznawane, te psujące ją – odrzucane. Przed kryzysem najdroższym aktywem nie zawsze jest informacja, lecz zdolność instytucji do usłyszenia prawdy, która psuje dobre samopoczucie. A to aktywo bywa dramatycznie rzadkie.

Wielka Recesja pokazała również siłę sloganu „tym razem jest inaczej”. Carmen Reinhart i Kenneth Rogoff uczynili z tej frazy symbol powtarzalnej pychy finansowej. W każdej epoce boomu pojawia się narracja, że dawne ograniczenia przestały obowiązywać, bo technologia jest nowa, rynki głębsze, a modele lepsze. Tego rodzaju opowieść nie jest tylko błędem intelektualnym – jest społecznym środkiem znieczulającym. Pozwala ignorować historyczne analogie bez poczucia lekkomyślności. Kto mówi „tym razem jest inaczej”, nie przyznaje się do naiwności. Mówi raczej: „jestem nowoczesny”.

Mechanizmy baniek i złudzenie kontroli

W praktyce ten slogan działa jak przepustka do zawieszenia pamięci. Pamięć historyczna jest przecież jednym z najważniejszych narzędzi oczekiwań warunkowych – nie po to, by automatycznie powtarzać analogie, lecz by zachować czujność wobec mechanizmów, które powracają w nowych dekoracjach. Mania tulipanowa, bańki kolejowe, XIX-wieczny boom nieruchomościowy, lata dwudzieste XX wieku, dotcomy czy kredyty subprime nie są tym samym zjawiskiem. Łączy je jednak pewien rodzinny rys: narracja o „nowej erze", wzrost cen traktowany jako dowód słuszności, naśladownictwo, lewarowanie, wyparcie sceptyków i spóźnione odkrycie, że fundamenty nie nadążyły za obietnicą.

Nützenadel i Streb odwołują się tutaj do oczekiwań diagnostycznych, rozwijanych w pracach Nicoli Gennaioliego i Andreia Shleifera. Ich istotą jest skłonność uczestników rynku do przeceniania najnowszych, wyrazistych informacji i traktowania ich jako reprezentatywnych dla całej przyszłości. Jeśli ceny domów rosną, sam wzrost wydaje się reprezentatywny. Jeśli instrumenty finansowe przez pewien czas przynoszą zyski, wyniki te uznaje się za normę. Jeśli banki latami raportują nadwyżki, zyskowność staje się dowodem bezpieczeństwa.

W ten sposób świeży trend pożera długą historię. Najnowsza wiadomość staje się prorokiem, choć często jest jedynie echem ostatniej fazy cyklu. Oczekiwania diagnostyczne wyjaśniają zarówno euforię, jak i późniejszą panikę: gdy sygnały są dobre, rynek nadmiernie je uogólnia; gdy pojawiają się pierwsze oznaki kryzysu, reakcja równie gwałtownie przechodzi w pesymizm. Ten sam mechanizm, który pompował optymizm, zaczyna pompować strach. W fazie wzrostu dominuje przekonanie: „skoro rośnie, będzie rosło"; w fazie spadku: „skoro spada, czeka nas katastrofa". Rynek lubi udawać wyrafinowanego analityka, lecz w takich momentach zachowuje się jak człowiek, który po jednym słonecznym dniu sprzedaje parasol, a po pierwszej kropli deszczu buduje arkę.

Wielka Recesja obnażyła również zjawisko racjonalnego tańczenia na krawędzi. Richard Posner zauważył, że zachowania bankierów i inwestorów mogły być racjonalne w wąskim sensie, nawet jeśli systemowo prowadziły do katastrofy. W sytuacji, gdy nikt nie wie dokładnie, kiedy bańka pęknie, zbyt wczesne wycofanie się oznacza utratę zysków i pozycji względem konkurencji. Menedżer, który przestaje grać za wcześnie, ryzykuje etykietą niekompetencji, choć w dłuższym horyzoncie miał rację.

Do tego dochodzi asymetria odpowiedzialności: zyski pozostają prywatne, straty stają się społeczne, a złote spadochrony łagodzą osobiste konsekwencje błędów. W takim układzie nadmierne ryzyko nie jest wyjątkiem od racjonalności, lecz jej instytucjonalnie wypaczoną wersją. To kluczowy

argument przeciw prostemu moralizowaniu o kryzysach. Oczywiście występowały błędy, chciwość i konflikty interesów, ale sama diagnoza charakterologiczna nie wystarcza. Należy dostrzec system bodźców, który nagradzał krótkookresową ekspozycję na ryzyko i karał przedwczesną ostrożność. „W zapobieganiu nie ma chwały" – ta maksyma trafnie opisuje bierność wobec narastających baniek. Kto przebije bańkę zbyt wcześnie, zostanie oskarżony o psucie prosperity; kto ratuje system po katastrofie, może zostać bohaterem.

Polityczna ekonomia prewencji jest niewdzięczna, ponieważ sukces polega na tym, że nie wydarzyło się coś, czego większość i tak nie chciała uznać za realne. Wielka Recesja była także kryzysem zaufania do instytucji pośredniczących w wiedzy. Agencje ratingowe, banki inwestycyjne, regulatorzy, banki centralne, akademicka makroekonomia i elity polityczne zostały oskarżone o niedostrzeżenie skali ryzyka. Szczególnie dotkliwe było to, że nowoczesność finansowa obiecywała kontrolę właśnie poprzez pomiar. Ryzyko miało zostać pokrojone, opakowane, ocenione, sprzedane i zabezpieczone. Tymczasem okazało się, że pomiar daje jedynie złudzenie kontroli, jeśli opiera się na błędnych założeniach, zbyt krótkiej historii i niedocenianiu korelacji w czasie kryzysu. Kiedy wszyscy próbują sprzedać aktywa jednocześnie, dywersyfikacja z prezentacji zamienia się w korelację w panice.

Doświadczenie to ukazuje ograniczenia pełnej informacji. W złożonym systemie finansowym nie wystarczy, że informacja istnieje. Trzeba wiedzieć, gdzie kryje się ryzyko, kto je ostatecznie ponosi, jakie istnieją powiązania między instytucjami i jak zachowają się uczestnicy rynku w warunkach stresu. Przed 2008 rokiem ryzyko nie tyle zniknęło, co stało się trudniejsze do zlokalizowania. Sekurytyzacja stworzyła wrażenie rozproszenia, jednocześnie zaciemniając odpowiedzialność. Gdy nikt nie wie dokładnie, kto trzyma zatruty fragment portfela, wszyscy zaczynają podejrzewać wszystkich. Wtedy kryzys aktywów przechodzi w kryzys płynności i zaufania. A zaufanie, jak wiemy, wchodzi po schodach, ale wychodzi oknem.

Wielka Recesja i pułapka stabilności

Reakcja na kryzys pokazała, jak silna potrafi być pamięć historyczna. Decydenci w 2008 i 2009 roku mieli przed oczami Wielki Kryzys lat trzydziestych. Ben Bernanke, znający historię polityki pieniężnej i błędy Rezerwy Federalnej z tamtego okresu, wraz z innymi liderami starał się uniknąć powtórki spirali deflacyjnej i masowego załamania systemu bankowego. Wprowadzano pakiety stymulacyjne, obniżano stopy procentowe, gwarantowano depozyty i ratowano instytucje finansowe. Można spierać się o szczegóły, koszty moral hazard czy sprawiedliwość tych działań, ale jedno jest pewne: pamięć Wielkiego Kryzysu ukształtowała oczekiwania decydentów. Historia stała

się narzędziem prewencji i przykładem pozytywnej roli doświadczenia. Pamięć historyczna, która w latach trzydziestych mogła paraliżować politykę strachem przed inflacją, w 2008 roku pomogła uniknąć deflacyjnej katastrofy.

Tu jednak również ujawniła się warunkowość. Gdy najostrzejsza faza kryzysu minęła, w wielu krajach powróciły lęki przed inflacją, długiem publicznym i nadmierną stymulacją. Część rządów zbyt szybko przeszła do polityki oszczędności, co w wielu gospodarkach pogłębiło bezrobocie i przedłużyło słabość popytu. Historia nie daje jednej lekcji raz na zawsze; oferuje zestaw ostrzeżeń, które trzeba dopasować do aktualnej sytuacji. Kto pamięta tylko inflację, może zlekceważyć bezrobocie. Kto pamięta tylko depresję, może przeoczyć ryzyko przegrzania. Pamięć jest narzędziem, ale nie autopilotem.

Wielka Recesja odsłoniła coś jeszcze: głęboką zmianę oczekiwań społecznych wobec kapitalizmu. Ratowanie instytucji finansowych przy jednoczesnym cierpieniu kredytobiorców, pracowników i podatników podważyło legitymizację elit. Hasło „zbyt duzi, by upaść" przestało być diagnozą systemowego znaczenia instytucji, a zaczęło brzmieć jak oskarżenie. Jeśli wielkie banki mogą liczyć na ratunek, a zwykli ludzie na egzekucję długu, oczekiwania wobec sprawiedliwości rynku pękają. Kryzys finansowy staje się wtedy kryzysem moralnym. Ludzie nie pytają już tylko, dlaczego modele zawiodły, lecz dlaczego rachunek za model płacą ci, którzy nie projektowali instrumentów.

To element teorii oczekiwań. Społeczeństwa budują je nie tylko wobec inflacji, cen domów czy stóp procentowych, ale przede wszystkim wobec sprawiedliwości instytucjonalnej. Jeśli uznają, że system prywatyzuje zyski i uspołecznia straty, zmieniają się ich postawy polityczne, zaufanie do ekspertów i podatność na populizm. Wielka Recesja nie zakończyła się więc wraz z odbiciem wskaźników makroekonomicznych.

Jej długi cień rzucił się na politykę, kulturę i spory o globalizację. Kryzys oczekiwań finansowych przeobraził się w kryzys oczekiwań demokratycznych – a to rachunek znacznie trudniejszy niż korekta bilansu banku. Z perspektywy Nützenadela i Streba Wielkie Umiarkowanie oraz Wielka Recesja są niemal podręcznikowym przykładem potrzeby modelu oczekiwań warunkowych. W długim okresie stabilności dominowały narzędzia oparte na ekstrapolacji, zaufaniu do modeli i wierze w instytucje. W okresie bańki wzrosła rola naśladownictwa, narracji „nowej ery" i oczekiwań diagnostycznych. W momencie kryzysu pojawiła się panika, gwałtowna aktualizacja przekonań i poszukiwanie wiarygodnych interwencji państwa. W fazie wyjścia z kryzysu powróciła pamięć historyczna, ale wraz z nią konkurujące traumy: deflacji, inflacji, długu, bezrobocia i moralnego hazardu. Nie ma tu jednego modelu; jest sekwencja zmieniających się narzędzi.

Najbardziej gorzka lekcja brzmi: stabilność może być formą ukrytej produkcji ryzyka. Nie dlatego, że stabilność sama w sobie jest zła – jest ona dobra, potrzebna i społecznie cenna. Problem polega na tym, że ludzie interpretują ją jako informację o przyszłości, a nie jako warunkowy stan systemu. Gdy zapominają o tej warunkowości, obniżają czujność, zwiększają dźwignię, ufają modelom zbudowanym na spokojnych danych i lekceważą scenariusze skrajne. Wtedy kryzys nie nadchodzi mimo stabilności, lecz częściowo dlatego, że stabilność zmieniła zachowanie uczestników.

To zdanie powinno wisieć nad każdym biurem zarządzania ryzykiem: brak katastrofy nie jest dowodem, że system jest bezpieczny. Może być jedynie dowodem, że katastrofa jeszcze nie przyszła. Różnica w gramatyce niewielka, w bilansie – ogromna. Wielka Recesja przypomniała, że rynki finansowe są szczególnie podatne na mylenie szczęścia z kompetencją, wzrostu z fundamentem, płynności z bezpieczeństwem i złożoności z inteligencją. Gdy te pomyłki kumulują się w jednym systemie, nawet najbardziej elegancka architektura finansowa zaczyna przypominać pałac zbudowany na ruchomych piaskach – z marmurową tabliczką „ryzyko pod kontrolą". Wielkie Umiarkowanie i Wielka Recesja domykają nowoczesny cykl złudzeń. Po wojnie wierzono w sterowność państwową, po stagflacji w dyscyplinę monetarną i racjonalne oczekiwania, a w epoce finansjalizacji – w modele, dywersyfikację i inżynierię ryzyka.

Każda z tych wiar miała w sobie ziarno prawdy i działała w określonych warunkach. Każda stawała się niebezpieczna, gdy zapominała o własnej warunkowości. To sedno omawianej koncepcji: modele nie są fałszywe dlatego, że zawodzą wszędzie; są groźne wtedy, gdy ich lokalny sukces uznaje się za uniwersalne prawo. Dlatego po 2008 roku najważniejszą cnotą analityczną nie powinna być ślepa wiara w rynek, państwo czy model, lecz zdolność rozpoznawania momentu zmiany reżimu oczekiwań. Kiedy stabilność zaczyna produkować zuchwałość. Kiedy innowacja finansowa ukrywa dźwignię. Kiedy rating staje się substytutem myślenia. Kiedy narracja nowej ery wypiera pamięć baniek. Kiedy ostrzeżenie brzmi śmiesznie tylko dlatego, że jeszcze się nie spełniło. Kiedy profesjonalny język ryzyka staje się kadzidłem dla hazardu.

Wielka Recesja nie była końcem kapitalizmu, lecz końcem niewinności pewnego stylu myślenia. Pokazała, że przyszłości nie da się zamknąć w modelu, który nie rozumie własnego wpływu na zachowanie ludzi. Dowiodła, że oczekiwania są częścią rzeczywistości, a nie tylko komentarzem do niej. Pokazała, że historia gospodarcza to nie biblioteka starych anegdot, lecz magazyn ostrzeżeń o zmiennej aktualności. I przypomniała rzecz najprostszą, a najczęściej zapominaną: gdy wszyscy czują się bezpiecznie z tego samego powodu, ten powód sam staje się ryzykiem.

Typologia narzędzi poznawczych w przewidywaniu

Analiza epok historycznych pozwala nam powrócić do samego mechanizmu. Historia nie służyła tu za dekorację czy katalog przykładów, lecz była laboratorium, w którym widać, że ludzie nie przewidują przyszłości według jednego algorytmu. Przednowożytny kupiec, dziewiętnastowieczny bankier, inwestor nieruchomościowy, robotnik dbający o bezpieczeństwo starości, obywatel w dobie hiperinflacji, urzędnik New Dealu, przedsiębiorca z okresu autarkii, bankier z epoki sekurytyzacji czy analityk po Wielkiej Recesji nie są odmianami tej samej abstrakcyjnej figury. Każdy z nich operuje w innym środowisku informacji, ryzyka, kosztów, pamięci i presji społecznej. Typologia oczekiwań jest nam zatem potrzebna nie po to, by zamknąć człowieka w szufladzie, lecz by zrozumieć, jakie narzędzie poznawcze dobiera on w momencie, gdy przyszłość przestaje być oczywista.

Koncepcja oczekiwań warunkowych zakłada, że aktorzy gospodarczy dysponują swoistą skrzynką narzędziową. Znajdują się w niej strategie proste i złożone, tanie i kosztowne, prywatne i społeczne, statystyczne oraz narracyjne. Wybór konkretnego instrumentu zależy od okoliczności. Gdy stawka jest niska, a koszt pozyskania informacji wysoki, człowiek zazwyczaj polega na rutynie. Jeśli jednak stawka rośnie, a dane są dostępne, inwestuje w analizę i ekspertyzę.

Kiedy brakuje własnego doświadczenia, obserwujemy innych. Gdy nie ma danych – tworzymy opowieść. Wyraziste sygnały bywają przeceniane, a elegancja modelu często mylona z prawdą. Pierwszym narzędziem są oczekiwania adaptacyjne. To najstarsza i najbardziej intuicyjna metoda: jutro odczytujemy przez pryzmat wczoraj. Obserwując dotychczasowe zachowanie świata, korygujemy wyobrażenia o przyszłości. Jeśli ceny rosły, spodziewamy się dalszych wzrostów; jeśli inflacja trwała latami, oczekujemy jej kontynuacji; zysk z nieruchomości czyni je w naszych oczach bezpiecznymi, a dotrzymywanie obietnic przez państwo buduje zaufanie. Oczekiwania adaptacyjne są tanie i naturalne, gdyż pamięć stanowi najłatwiej dostępną bazę danych. Jednak ich siła jest zarazem słabością. Sprawdzają się w środowisku względnej ciągłości, pozwalając rolnikowi czy bankierowi uczyć się z powtarzalności zdarzeń. Problem pojawia się przy zmianie struktury świata – stary wzorzec przestaje działać, lecz jest stosowany nadal, bo użytkownik nie zauważył zmiany reguł gry.

Powojenny optymizm gospodarczy, ekstrapolacje OECD z lat siedemdziesiątych czy wiara w trwały wzrost cen nieruchomości przed Wielką Recesją pokazują, że przeszłość może być nie tylko nauczycielką, lecz także fałszywą prorokinią. Uczy zbyt skutecznie tego, co właśnie przestaje być prawdą.

Drugim narzędziem są racjonalne oczekiwania, które w wersji skrajnej przyjmują postać modelu FIRE. Tutaj przyszłość nie jest prostą ekstrapolacją przeszłości, lecz wynikiem analizy dostępnych informacji oraz przewidywania skutków polityki i zmian otoczenia. Model ten wprowadził do ekonomii kluczowe ostrzeżenie: ludzie nie są biernymi automatami reagującymi z opóźnieniem. Potrafią antycypować decyzje władz, dostosowywać ceny czy żądania płacowe i reagować na reguły gry. Polityka publiczna nie działa w próżni, gdyż jej adresaci próbują odgadnąć jej konsekwencje. W modelu FIRE ta intuicja zostaje jednak doprowadzona do granic, za którymi traci kontakt z rzeczywistością. Założenia o pełnej informacji, znajomości właściwego modelu i braku systematycznych błędów są potężne, lecz rzadko spotykane w historii. Świat nie dostarcza danych w czystej postaci, kompetencje ludzi są nierówne, instytucje działają z opóźnieniem, a narracje społeczne często zagłuszały ostrzeżenia.

FIRE jest użyteczny jako ideał porównawczy i wzorzec „najlepszej praktyki" w warunkach doskonałej wiedzy. Jednak jako opis zachowań w obliczu kryzysów, baniek czy wojen przypomina doskonały instrument pomiarowy zaprojektowany dla świata bez kurzu.

Trzecim narzędziem są oczekiwania oparte na informacji. Sięgamy po nie, gdy koszt zdobycia wiedzy jest niższy niż potencjalna strata wynikająca z błędu. Przy kluczowych inwestycjach, dużych kredytach czy projektowaniu polityki publicznej warto zapłacić za profesjonalną analizę. W tym modelu człowiek nie polega wyłącznie na pamięci; szuka świeżych sygnałów, świadomy, że przyszłość może różnić się od przeszłości. Tu jednak również nie ma prostego triumfu rozumu. Informacja bywa „lepka" (przyswajana z opóźnieniem), zaszumiona lub zbyt droga. Może być też sprzeczna z interesem instytucji, co sprawia, że zostaje zignorowana. Rynek przed I wojną światową mógł dostrzegać sygnały zagrożenia, ale ich nie wycenił; elity finansowe przed 2008 rokiem mogły znać dane o nieruchomościach, lecz nie przypisały im właściwej wagi. Informacja nie działa sama – musi zostać zauważona i przełożona na decyzję. Między faktem a działaniem istnieje długa droga pełna mechanizmów obronnych i interesów. To właśnie tam często mieszka katastrofa.

Czwartym narzędziem są oczekiwania oparte na doświadczeniu. Różnią się od adaptacyjnych silnym akcentem na osobistą, często traumatyczną pamięć. Osoby, które przeżyły wojnę, bankructwo czy hiperinflację, inaczej oceniają ryzyko powrotu tych zdarzeń niż ci, którzy znają je tylko z literatury. Doświadczenie nie jest neutralne – to emocjonalnie oznaczona mapa świata. Ulrike Malmendier i inni badacze wskazują, że osobiste przeżycia trwale kształtują zachowania inwestycyjne i ocenę ryzyka. Człowiek po kryzysie nie tylko „wie więcej", on inaczej się boi.

Doświadczenie może chronić: niemiecka pamięć hiperinflacji uczyła ostrożności, a wspomnienia Wielkiego Kryzysu pomogły uniknąć bierności po 2008 roku. Może jednak również zniekształcać. Trauma inflacyjna w czasie deflacji może prowadzić do błędnych decyzji politycznych, a sukces

inwestycyjny w czasie bańki pozwala pomylić szczęście z kompetencją. Doświadczenie jest silne, bo jest nasze – i właśnie dlatego bywa niebezpieczne.

Piątym narzędziem jest społeczne naśladownictwo. Korzystamy z niego przy braku pełnej wiedzy lub gdy koszt analizy jest zbyt wysoki, zakładając, że cudze decyzje opierają się na prywatnych informacjach. To rozsądne rozwiązanie: obserwując tych, którzy wydają się znać rynek, korzystamy z rozproszonej wiedzy społecznej. Ten sam mechanizm prowadzi jednak do zachowań stadnych. Gdy każdy obserwuje każdego, a nikt nie sprawdza fundamentów, tłum staje się lustrem, a nie źródłem wiedzy. Tak budowane są bańki spekulacyjne – od tulipomanii po kryptowaluty i instrumenty przed 2008 rokiem. Struktura jest zawsze podobna: wzrost cen przyciąga uwagę, nowi uczestnicy podbijają ceny, co potwierdza narrację i ucisza sceptyków. Kaskada informacyjna przypomina tłum biegnący w stronę mostu, którego nikt nie sprawdził, bo wszyscy uznali, że skoro inni biegną, most musi istnieć.

Szóstym narzędziem są oczekiwania wyobrażone (narracyjne), oparte na opowieściach o możliwej przyszłości. Są kluczowe w warunkach niepewności Knightowskiej, gdzie brak danych uniemożliwia przypisanie prawdopodobieństw. Radykalne innowacje czy przełomy technologiczne nie mogą być ocenione wyłącznie statystycznie. Gdyby przedsiębiorcy kierowali się tylko zimnym rachunkiem ryzyka, wiele z nich nigdy by nie powstało. Potrzebują animal spirits – żywiołowego impulsu, który wypełnia lukę między analizą a decyzją.

Oczekiwania wyobrażone są dwuznaczne. Bez nich gospodarka ugrzęzłaby w nadmiernej ostrożności; ktoś musi uwierzyć w produkt nieznany rynkowi lub sfinansować nową technologię, mimo że statystyka start-upów wygląda jak cmentarz z kilkoma drogimi pomnikami sukcesu. Edisonowska maksyma o tysiącach prób, które nie zadziałały, oddaje naturę innowacji: porażka jest tu tworzywem procesu, a nie jego wyjątkiem.

Narracja może jednak stać się narkotykiem. Hasła o „nowej erze” czy „rewolucyjnych modelach” mogą pchać do tworzenia, ale i do spekulacyjnego amoku. Wyobraźnia jest silnikiem – nie powinna być hamulcem, lecz bez hamulców silnik potrafi zabić.

Typologia i dynamika oczekiwań warunkowych

Siódmym narzędziem są oczekiwania diagnostyczne. Ich mechanizm opiera się na przecenianiu reprezentatywności najnowszych informacji – ostatnie zdarzenia wydają się mówić o przyszłości znacznie więcej, niż w rzeczywistości mówią. Dobre wiadomości rodzą nadmierny optymizm, złe zaś głęboki pesymizm. W fazie boomu ceny rosną, więc uznajemy wzrost za normę; gdy ceny

gwałtownie spadają, zaczynamy wierzyć, że katastrofa nie ma dna. Mechanizm ten jest szczególnie widoczny na rynkach finansowych, lecz działa równie silnie w polityce, konsumpcji, debatach technologicznych czy ocenie ryzyk społecznych. Człowiek ma skłonność do traktowania głośnego sygnału jak pełnej diagnozy.

Oczekiwania diagnostyczne są niebezpieczne, ponieważ wzmacniają cykliczność: w dobrych czasach zmieniają optymizm w euforię, a w złych – ostrożność w panikę. Nie wynikają one z braku informacji, lecz z błędnej interpretacji jej znaczenia. Najświeższa wiadomość staje się przesadnie istotna, spychając dłuższą perspektywę historyczną na drugi plan. To przeciwieństwo mądrej pamięci; rynek zapomina, że najnowszy trend bywa ostatnią fazą procesu, a nie jego początkiem. Tak powstaje zbiorowa krótkowzroczność: wszyscy patrzą bardzo uważnie, ale tylko na to, co właśnie błyszczy.

Te siedem narzędzi nie funkcjonuje w izolacji – w realnym świecie nieustannie się przenikają. Inwestor może jednocześnie polegać na doświadczeniu, naśladować innych, wierzyć w narrację o nowej erze i przeceniać ostatnie wzrosty cen. Państwo może operować danymi, pozostając uwięzionym w pamięci dawnej traumy. Bank może deklarować zaawansowane modele ryzyka, podczas gdy w praktyce polega na rutynie spokojnych lat, a przedsiębiorca płacić za ekspertyzy, by ostatecznie działać w oparciu o wyobrażoną wizję sukcesu.

Oczekiwania warunkowe nie są zatem katalogiem oddzielnych szuflad, lecz opisem dynamicznego doboru narzędzi, które często nakładają się na siebie i wzajemnie potęgują. Kluczowe pytanie nie brzmi więc: który model jest prawdziwy? Prawdziwych może być kilka, zależnie od okoliczności. Pytanie powinno brzmieć: kiedy dany model działa, kiedy zaczyna zawodzić i jakie koszty generuje jego dalsze stosowanie?

Oczekiwania adaptacyjne są rozsądne w warunkach stabilności, lecz groźne przy zmianie strukturalnej. Racjonalne oczekiwania stanowią cenną korektę naiwnego paternalizmu, ale stają się fikcją przy założeniu pełnej informacji. Oczekiwania informacyjne są niezbędne przy wysokiej stawce, jednak zawodzą, gdy informacja jest lepka lub zaszumiona. Doświadczenie chroni przed powtórzeniem błędu, lecz może zamienić traumę w doktrynę. Naśladownictwo oszczędza koszt zdobywania wiedzy, ale tworzy bańki. Wyobrażenia umożliwiają innowację, lecz mogą prowadzić do manii. Diagnoza najnowszych sygnałów pozwala na szybką reakcję, ale sprzyja przereagowaniu. W tym sensie teoria oczekiwań warunkowych jest teorią dojrzałości analitycznej.

Nie zakochuje się w żadnym z tych narzędzi. Nie traktuje się ludzi ani jak doskonałych kalkulatorów, ani jak nieracjonalnego tłumu. Przyjmuje się, że człowiek jest istotą ograniczoną, lecz pomysłową; podatną na błąd, ale zdolną do nauki; społeczną, lecz nie całkowicie stadną;

narracyjną, ale nie pozbawioną rachunku. To antropologia bardziej realistyczna niż modelowy cynizm i bardziej użyteczna niż matematyczna pycha. Człowiek nie jest komputerem z duszą. Jest biblioteką doświadczeń, kalkulatorem kieszonkowym, anteną społeczną i maszyną do opowieści – wszystko naraz, niestety bez instrukcji obsługi.

Z praktycznego punktu widzenia typologia ta ma fundamentalne znaczenie dla polityki gospodarczej, regulacji, zarządzania ryzykiem i debaty publicznej. Jeśli regulator dostrzega bańkę, nie powinien pytać wyłącznie o poziom cen, lecz o to, jaka narracja uzasadnia wzrost, kto ją rozpowszechnia, kto na niej zarabia, kto ją kwestionuje i dlaczego sceptycy są ignorowani. Bank centralny analizujący inflację nie może patrzeć tylko na bieżące wskaźniki – musi uwzględnić pamięć społeczną o inflacji, wiarygodność własnych komunikatów i strukturę oczekiwań płacowych. Państwo projektujące reformę emerytalną nie powinno zakładać, że obywatele przeliczą świadczenia z precyzją aktuariuszy. Przedsiębiorca wdrażający innowację musi wiedzieć, że jego wyobrażona przyszłość jest potrzebna, ale nie stanowi dowodu. Marzenie o rynku nie jest jeszcze rynkiem. To najwyżej szkic na serwetce, czasem wart miliardy, a czasem tylko plamę po kawie.

Typologia oczekiwań pozwala również lepiej rozumieć konflikty społeczne. Ludzie spierają się o przyszłość nie tylko z powodu różnych interesów, lecz także dlatego, że posługują się różnymi narzędziami przewidywania. Jedni mówią: „tak było zawsze". Inni: „dane pokazują zmianę". Jeszcze inni: „wszyscy już w to wchodzą", a kolejni: „moja rodzina raz przez to straciła wszystko".

Innowator twierdzi: „trzeba uwierzyć, zanim pojawią się liczby". Ostrożny księgowy odpowiada: „wiara nie spłaca długu". Polityk zapewnia: „kontrolujemy sytuację", podczas gdy obywatel myśli: „słyszałem to przed poprzednim kryzysem". To nie są zwykłe różnice opinii. To różnice reżimów oczekiwań. Dlatego rzetelna debata publiczna powinna ujawniać, z jakiego modelu korzysta dana argumentacja.

Różnorodność modeli jako zabezpieczenie poznawcze

Czy opiera się na pamięci? Na danych? Na analogii historycznej, naśladownictwie czy narracji innowacyjnej? A może na świeżym sygnale lub założeniu pełnej racjonalności uczestników? Dopóki tego nie wiemy, spór często przypomina rozmowę ludzi trzymających różne mapy i obrażonych, że droga nie zgadza się z ich własną. Oczekiwania warunkowe nie usuwają konfliktu, ale pozwalają go uczciwiej zrozumieć. To już wiele, gdyż w gospodarce nieporozumienie poznawcze potrafi kosztować więcej niż niejeden błąd rachunkowy.

Największą wartością tej typologii jest jednak jej skromność. Nie obiecuje ona nieomylności ani nie sugeruje, że można raz na zawsze wybrać najlepszy model przyszłości. Przeciwnie – nakazuje stale pytać, czy dane narzędzie wciąż pasuje do świata. To intelektualna pokora w praktyce. Superprognostycy, o których piszą Philip Tetlock i Dan Gardner, nie zawdzięczają swojej skuteczności jednej magicznej metodzie. Są efektywni, ponieważ aktualizują przekonania, rozbijają wielkie pytania na mniejsze, szukają kontrargumentów i nie przywiązują honoru do pierwszej prognozy. W świecie oczekiwań honor jest piękną rzeczą, lecz źle ulokowany bywa kosztowny. Prognoza to nie herb rodowy. Można ją poprawić.

Właśnie tak należy rozumieć aparat pojęciowy oczekiwań warunkowych: jako obronę przed monokulturą poznawczą. Monokultura w rolnictwie jest podatna na choroby; monokultura w ekonomii jest podatna na kryzysy interpretacji. Jeśli wszyscy używają tego samego modelu, te same ślepe punkty stają się systemowe. Gdy wszyscy wierzą w stabilność, rośnie ryzyko ukrytej kruchości. Gdy wszyscy wierzą w nową erę, pamięć o bańkach traci siłę. Kiedy wszyscy czekają na dane, mogą przegapić moment, w którym narracja już zmieniła zachowanie rynku. A gdy wszyscy reagują na ostatni sygnał, system zaczyna żyć w rytmie histerii. Różnorodność modeli nie jest zatem bałaganem, lecz zabezpieczeniem poznawczym.

Dlatego heterogeniczność oczekiwań, którą klasyczne modele często traktowały jako problem, powinna być rozumiana jako fakt podstawowy. Różni ludzie, klasy społeczne, instytucje, państwa i grupy zawodowe nie dysponują tymi samymi danymi, pamięcią, kosztami, interesami ani narracjami. Ich oczekiwania muszą się różnić. Nie oznacza to, że każda prognoza jest równie dobra, lecz że każdą z nich należy oceniać w relacji do warunków jej powstania. Kto widział powódź, inaczej wycenia wodę. Kto przeżył hiperinflację, inaczej słyszy słowo „dodruk". Kto zarobił na bańce, inaczej rozumie „innowację". Kto zapłacił za cudze ryzyko, inaczej słyszy frazę „zbyt duzi, by upaść".

Historia siedzi w oczekiwaniach jak atrament w papierze: czasem niewidoczna, ale bez niej tekst nie istnieje. Typologia oczekiwań nie jest więc tylko narzędziem analizy przeszłości, lecz instrukcją ostrożności na przyszłość. W epoce sztucznej inteligencji, zmian klimatycznych, niestabilności geopolitycznej i kryzysów zaufania do instytucji stajemy przed tą samą pokusą, która wracała w każdej epoce: chcemy uwierzyć, że posiadamy już właściwy model. Tymczasem im bardziej złożony świat, tym bardziej potrzebujemy wielu narzędzi, a nie jednego młotka z certyfikatem akademickim. Zwłaszcza że przyszłość nie ma obowiązku wyglądać jak slajd numer siedem z prezentacji strategicznej. Oczekiwania warunkowe uczą więc nie tylko tego, jak ludzie przewidują, ale przede wszystkim – jak nie zostać zakładnikiem własnego przewidywania. To różnica zasadnicza.

Człowiek musi tworzyć obrazy przyszłości, bo bez nich nie potrafi działać. Musi jednak pamiętać, że są one narzędziami, a nie objawieniami. Model może prowadzić, ale nie powinien rządzić. Doświadczenie może ostrzegać, lecz nie powinno oślepiać. Dane mogą pomagać, ale nie powinny udawać pełni świata. Narracja może uruchamiać działanie, lecz nie powinna zastępować dowodu. A tłum, choć czasem wie więcej od jednostki, bywa też zbiorowym sposobem biegania w stronę przepaści z miną eksperta.

Dochodzimy tym samym do sedna: przyszłość jest przewidywana zawsze warunkowo, ponieważ człowiek sam jest istotą warunkową. Działa w określonym czasie, miejscu, klasie społecznej i języku; operuje w ramach konkretnej pamięci i instytucji. Nie ma dostępu do boskiego punktu widzenia – ma jedynie narzędzia. Dlatego najrozsądniejszą formą racjonalności nie jest udawanie pełnej wiedzy, lecz umiejętność wyboru właściwego instrumentu, zmiany go w porę oraz przyznania, że czasem największym ryzykiem nie jest niepewna przyszłość, ale zbyt pewny człowiek patrzący w jej stronę.

Polska szkoła oczekiwań warunkowych

Polska nowoczesność nie zaczęła się od spokojnego kalendarza reform, lecz od powrotu państwa po długiej nieobecności. To fakt zasadniczy dla zrozumienia polskich oczekiwań społecznych. Narody, które przez pokolenia żyją w warunkach ciągłości instytucjonalnej, mogą traktować państwo jak powietrze: czasem zanieczyszczone, czasem drażniące, ale stale obecne. Polacy odzyskali państwo w 1918 roku nie jako oczywisty mechanizm usług publicznych, lecz jako zdobycz historyczną, narzędzie przetrwania i symbol godności, a także pole sporu o to, kto ma prawo mówić w imieniu wspólnoty. Od tego momentu polska predykcja społeczna — sposób przewidywania przyszłości przez obywateli, elity, przedsiębiorców i instytucje — nigdy nie była czysto ekonomiczna. Zawsze pozostawała polityczna, egzystencjalna i pamięciowa.

Aparat pojęciowy oczekiwań warunkowych Alexandra Nützenadela i Jochena Streba pozwala tę specyfikę uchwycić szczególnie trafnie. Nie zakłada on jednego uniwersalnego modelu przewidywania przyszłości; przeciwnie, pokazuje, że ludzie dobierają narzędzia prognozowania do konkretnych warunków: poziomu niepewności, własnych doświadczeń, kosztów informacji, wpływu innych osób i siły dominujących narracji. W tym sensie społeczeństwo nie jest maszyną do racjonalnych oczekiwań w modelu FIRE, lecz wspólnotą pamięci, lęków, opowieści, rutyn i adaptacji. Polacy są tu przykładem szczególnie gęstym: ich oczekiwania formowały się w państwie odbudowywanym, niszczonym, okupowanym, centralnie planowanym, transformowanym, europeizowanym, a dziś wystawionym na presję wojny za wschodnią granicą, inflacji, zmian

demograficznych, konfliktu instytucjonalnego oraz technologicznego przyspieszenia. Przez ponad sto lat polskie społeczeństwo żyło w rytmie powtarzającego się pytania: czy instytucje przetrwają? To pytanie odróżnia polską kulturę oczekiwań od kultur o większej ciągłości.

W wielu krajach Zachodu podstawowym pytaniem obywatela było to, czy państwo dostarczy dobrobyt, bezpieczeństwo i usługi publiczne. W Polsce długo wcześniej brzmiało ono ostrzej: czy państwo będzie istniało? Czy będzie własne? Czy nie zostanie przejęte lub nie okaże się fasadą? Czy nie zdradzi, nie upadnie albo nie przyjdzie obca siła, która wszystkie kalkulacje wyzeruje? Ta pamięć sprawia, że polskie oczekiwania są często hiperhistoryczne. Polak nie zawsze przewiduje przyszłość na podstawie bieżących wskaźników; często robi to przez cień rozbiorów, wojny, okupacji, komunizmu, inflacji transformacyjnej, wejścia do Unii Europejskiej, kryzysów politycznych i migracji zarobkowej. Pierwsza Rzeczpospolita po 1918 roku była w tym względzie wielkim laboratorium oczekiwań informacyjnych i wyobrażonych.

Z jednej strony należało scalać trzy zabory, porządki prawne, infrastruktury, pamięci administracyjne i odrębne doświadczenia nowoczesności. Z drugiej — państwo musiało stworzyć opowieść o przyszłości: że Polska nie jest epizodem, lecz trwałym projektem; że obywatel może planować życie w ramach własnego kraju; że gospodarka, wojsko, edukacja, waluta i prawo zdołają unieść ciężar niepodległości. Nie była to tylko budowa instytucji, lecz zarządzanie oczekiwaniami po stu dwudziestu trzech latach przerwy. Polacy w dwudziestoleciu międzywojennym musieli zatem przewidywać przyszłość w warunkach ogromnej niepewności Knightowskiej. Państwo istniało, ale jego trwałość była zagrożona geopolitycznie, gospodarka modernizowała się nierównomiernie, a społeczeństwo pozostawało wielonarodowe, wielowyznaniowe i klasowo napięte.

Elity miały ambicję modernizacji, lecz zasoby były ograniczone. W takich warunkach dominowały nie tylko dane, ale i oczekiwania wyobrażone: mit budowy Gdyni, Centralnego Okręgu Przemysłowego, nowoczesnej administracji, silnego wojska czy szkoły powszechnej. Była to polska wersja animal spirits — nie chłodna kalkulacja prawdopodobieństwa sukcesu, lecz konieczna wiara, że państwo musi się udać, bo alternatywą jest historyczna nicość. Druga wojna światowa zniszczyła ten reżim oczekiwań w sposób absolutny. W polskim doświadczeniu wojna nie była jedynie kryzysem gospodarczym czy strategicznym; była zerwaniem świata.

Okupacja niemiecka i sowiecka, Zagłada Żydów, eksterminacja elit, terror, przesiedlenia, utrata majątków, zmiana granic oraz powojenna zależność od Związku Sowieckiego wytworzyły społeczną pamięć katastrofy. W aparacie oczekiwań warunkowych oznacza to dominację doświadczenia traumatycznego nad abstrakcyjną informacją. Społeczeństwo, które raz zobaczyło, że państwo, własność, prawo i życie mogą zostać unieważnione przez przemoc, nie będzie już przewidywać przyszłości tak jak to robi społeczeństwo, które przeżyło jedynie recesję. To jedna z najważniejszych

cech polskiej mentalności: głęboka świadomość odwracalności porządku. Polacy wiedzą — czasem aż nazbyt dobrze — że instytucje mogą zniknąć, granice się przesunąć, waluta stracić sens, prawo zostać zawieszone, a elity nie ochronić wspólnoty. Ta wiedza nie zawsze prowadzi do mądrości.

Czasem skutkuje nieufnością, polityczną podejrzliwością, krótkim horyzontem działania, kultem "załatwiania", gromadzeniem prywatnych zabezpieczeń i przekonaniem, że oficjalne reguły są mniej ważne niż realna sieć kontaktów. Ta sama wiedza daje jednak odporność. Polak często nie wierzy w deklaracje zbyt łatwo, gdyż w jego kulturze historycznej deklaracja władzy nieraz była jedynie papierem wystawionym przed burzą. Okres Polski Ludowej wzmocnił tę podwójną strukturę oczekiwań. Oficjalnie państwo obiecywało plan, stabilność i awans społeczny; nieoficjalnie społeczeństwo uczyło się, że plan jest fikcją, informacja publiczna propagandą, a niedobór normą. Prawdziwe życie toczyło się w sieciach rodzinnych, kolejkach, drugim obiegu, Kościele i prywatnym sprycie.

Był to czas racjonalnej nieuwagi wobec oficjalnego komunikatu: ludzie słuchali państwa, ale niekoniecznie mu wierzyli. Oczekiwania oparte na informacji formalnej były słabe, bo była ona skażona politycznie. Silniejsze okazały się te oparte na doświadczeniu i społecznym naśladownictwie: wiedza o tym, jak inni załatwiają sprawy, gdzie rzucili towar czy co naprawdę oznacza decyzja partii. W PRL-u narodziła się specyficzna kompetencja: umiejętność czytania między wierszami. W systemach niskiego zaufania komunikat oficjalny nie jest informacją, lecz materiałem do interpretacji. Obywatel pyta nie "co powiedziano?", lecz "po co to powiedziano?", "co ukryto?" i "kto na tym korzysta?".

To czyni społeczeństwo odpornym na prostą propagandę, ale jednocześnie podatnym na teorie spiskowe. Jeśli przez dekady uczono ludzi, że prawda jest ukryta pod komunikatem, nie dziwi fakt, że w demokracji część społeczeństwa nadal szuka ukrytego reżysera za każdą decyzją. Państwo samo wyhodowało sobie czytelników podejrzliwości. Transformacja po 1989 roku uruchomiła kolejny gwałtowny zwrot. Polacy weszli w kapitalizm nie jako czysta karta, lecz jako społeczeństwo po niedoborze i utracie zaufania do instytucji, ale z silnym pragnieniem normalności. Rynek obudowano opowieścią o wolności, Zachodzie i powrocie do Europy. Jednocześnie dla wielu transformacja była doświadczeniem brutalnym: inflacją, bezrobociem, upadkiem zakładów i poczuciem, że dawne kompetencje przestały działać. Był to klasyczny moment wyczerpania rutyny — stare narzędzia przewidywania świata przestały pasować, a nowe trzeba było dopiero zdobyć.

Polska transformacja wytworzyła dwa konkurencyjne reżimy oczekiwań. Pierwszy, modernizacyjny, zakładał konieczność poniesienia kosztów dostosowania, by wejść do świata dobrobytu i prawa. Drugi, traumatyczno-obronny, widział w zmianach doświadczenie porzucenia, wyprzedaży i upokorzenia tych, którzy nie mieli kapitału ani kontaktów. Oba reżimy opierały się na realnych

doświadczeniach; konflikt pamięci transformacyjnych nie jest więc sporem między prawdą a fałszem, lecz między różnymi pozycjami społecznymi wobec tej samej zmiany. Dla jednych transformacja była windą, dla innych — drzwiami zatrzaśniętymi na klatce schodowej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku stworzyło najsilniejszy po 1918 roku pozytywny reżim oczekiwań. Europa była nie tylko rynkiem i funduszami, ale obietnicą zakotwiczenia. Oznaczała, że polska przyszłość nie będzie samotna, a modernizacja zyska zewnętrzną ramę instytucjonalną. W aparacie oczekiwań warunkowych była to wiarygodna zmiana reżimu: włączenie do struktur, które realnie zmieniły kalkulacje obywateli i przedsiębiorców. Polska konwergencja gospodarcza stała się faktem o dużym znaczeniu dla społecznej wyobraźni. Dane z 2024 roku podkreślały, że polski PKB per capita w standardzie siły nabywczej zbliżył się do ponad 80 procent średniej unijnej; Associated Press pisała w 2026 roku o gospodarce przekraczającej bilion dolarów i osiągającej 85 procent średniej UE pod względem dochodu per capita. Historia sukcesu nie unieważniła jednak polskiej nieufności — raczej ją przebudowała.

Polacy nauczyli się, że instytucje zewnętrzne mogą stabilizować państwo, lecz zachowali pamięć zależności od potęg. Dlatego Unia Europejska bywa w polskich oczekiwaniach równocześnie gwarantem modernizacji i obiektem lęku przed utratą sprawczości. Polacy chcą zakotwiczenia, ale nie protektoratu; funduszy i reguł, ale nie pouczeń; bezpieczeństwa instytucjonalnego, lecz mają alergię na dominację. Każda władza zewnętrzna musi pamiętać, że geografia historyczna jest silniejsza niż regulamin konferencji.

Współczesna Polska to społeczeństwo wysokich aspiracji i wysokiej czujności. Aspiracje wynikają z realnego sukcesu ostatnich dekad: wzrostu gospodarczego, mobilności edukacyjnej i przekonania, że kraj nie musi być peryferią. Czujność zaś płynie z pamięci o tym, że sukces może zostać cofnięty przez wojnę, inflację czy błędy elit. To nie jest sprzeczność, lecz polska forma oczekiwań warunkowych: Polacy potrafią jednocześnie wierzyć w awans i trzymać rękę na klamce ewakuacyjnej. Czasem wygląda to nerwowo, ale historia nie nagradzała tu naiwnych.

Inflacja lat 2021–2023 ponownie uruchomiła pamięć ceny jako doświadczenia politycznego. Społeczeństwo reaguje na wzrost cen nie tylko jak na wskaźnik makroekonomiczny, lecz jak na sygnał możliwej utraty kontroli. Choć dane GUS z 2025 roku wskazywały na spadek inflacji do okolic 3 procent, a serwisy makroekonomiczne w kwietniu 2026 roku notowały poziom 3,2 procent, sama normalizacja wskaźnika nie normalizuje oczekiwań społecznych. Obywatel pamięta poziom cen po szoku; bank centralny mówi o dynamice, ale konsument patrzy na paragon — a ten bywa bardziej przekonujący niż konferencja prasowa.

Politycy nie powinni zakładać, że inflacja jest wyłącznie problemem technicznym. To problem zaufania do państwa i kompetencji elit. Gdy ceny rosną, ludzie pytają: kto na tym korzysta, kto przespał zagrożenie i kto jest chroniony? Oczekiwania inflacyjne w Polsce to nie czyste równanie, lecz rozmowa kuchenna, wspomnienie rodziców i podejrzenie, że "oni tam na górze" mają własną ścieżkę bezpieczeństwa. Kto tego nie rozumie, nie rozumie polityki pieniądza w społeczeństwie pamięciowym.

Podobnie działa wojna Rosji przeciw Ukrainie. Dla wielu Zachodu to dramat geopolityczny obserwowany z dystansu; dla Polski to aktualizacja najgłębszego archiwum historycznego. Rosyjska agresja nie jest "zdarzeniem zewnętrznym", lecz potwierdzeniem modelu zagrożenia: imperialna przemoc może wrócić, a słabość państwa prowokuje agresora. Dlatego polskie oczekiwania wobec obronności i obecności USA są formowane przez długie doświadczenie geopolityczne. Badania CBOS z lat 2025–2026 pokazują, że bezpieczeństwo i wojna w Ukrainie należały do stale obecnych zagadnień opinii publicznej.

Władza musi liczyć się z tym, że społeczeństwo będzie szczególnie wrażliwe na sygnały słabości. Chaos decyzyjny czy lekceważenie bezpieczeństwa energetycznego są odbierane nie jako błąd administracyjny, lecz jako zapowiedź powtórki historycznej bezradności. Polacy źle tolerują wrażenie, że państwo nie wie, co robi w sytuacji granicznej. Wtedy uruchamia się stara instrukcja: licz na rodzinę, prywatny zapas i własne źródła informacji. Państwo traci wówczas monopol na przyszłość.

To samo dotyczy gospodarki. Firmy i inwestorzy powinni rozumieć, że polski konsument i przedsiębiorca nie jest wyłącznie kalkulatorem ceny, lecz aktorem o wysokiej pamięci asymetrii. Szybko wyczuwa protekcjonalność i grę silniejszego. Partner dominujący, który traktuje Polskę jedynie jako tanią siłę roboczą lub montownię decyzji, popełnia błąd strategiczny. Polska aspiracja nie jest już aspiracją petenta, lecz współdecydenta — czasem chaotyczna, ale realna.

Charakterystyczny jest także stosunek do własności. Po doświadczeniach wojny i komunizmu własne mieszkanie ma znaczenie większe niż inwestycyjne; jest twierdzą prywatności i polisą przed państwem. Dlatego polityka mieszkaniowa uderza w sam rdzeń oczekiwań społecznych. Młody człowiek bez szansy na mieszkanie odbiera to jako zerwanie umowy modernizacyjnej: obietnicy, że praca i starania zapewnią fundament życia. Jeśli ten fundament znika, rośnie cynizm lub chęć emigracji.

Demografia wzmacnia ten problem. Polska mierzy się ze starzeniem populacji i niską dzietnością, co potwierdzają regularne opracowania GUS. W aparacie oczekiwań warunkowych demografia nie jest tłem statystycznym, lecz maszyną przyszłych lęków: młodzi pytają o emerytury, starsi o opiekę,

a przedsiębiorcy o dostępność pracy. To powódź w zwolnionym tempie — łatwa do zlekceważenia, dopóki woda nie stoi w salonie.

Zaufanie instytucjonalne pozostaje jednym z najczulszych punktów. CBOS wskazywał, że po poprawie w 2024 roku nastąpił ponowny spadek zaufania do większości instytucji, szczególnie rządu, NATO, parlamentu, Unii Europejskiej oraz mediów i partii politycznych.

Specyfika polskiej kultury oczekiwań i godności

Nie należy tego odczytywać wyłącznie jako sezonowego nastroju politycznego. W Polsce zaufanie jest kapitałem wyjątkowo wrażliwym, ponieważ historia wielokrotnie uczyła, że instytucje mogą być obce, nieskuteczne, zawłaszczone albo dekoracyjne. Każda władza zaczyna więc z ograniczonym kredytem zaufania; musi dowodzić swojej wiarygodności czynem, procedurą i przewidywalnością. Sama retoryka to za mało. Polacy słyszeli w przeszłości zbyt wiele wielkich słów, które nie przełożyły się na chleb, bezpieczeństwo czy prawdę. Jednocześnie nie wolno redukować polskiego społeczeństwa do samej nieufności.

Drzemie w nim ogromny potencjał adaptacji. Polacy szybko przyswajają nowe reguły, zwłaszcza gdy dostrzegają praktyczny sens działania. Transformacja, emigracja zarobkowa i powroty migrantów, rozwój przedsiębiorczości, cyfryzacja, samorządowe wykorzystanie funduszy europejskich czy mobilizacja pomocy dla Ukrainy – wszystko to dowodzi zdolności do szybkiego przestawienia narzędzi oczekiwań. Społeczeństwo polskie bywa sceptyczne wobec deklaracji, ale jest niezwykle sprawne w działaniu, gdy cel jest konkretny. Mniej wierzy w abstrakcyjne hasła, a bardziej w widoczny rezultat. To społeczeństwo "pokaż, nie obiecuj". Można je zirytować propagandą, ale można je przekonać skutecznością.

Polska kultura oczekiwań posiada kilka cech szczególnych, z którymi muszą liczyć się zarówno władza, jak i gospodarka. Po pierwsze, silna pamięć utraty państwa i bezpieczeństwa sprawia, że Polacy reagują nerwowo na sygnały chaosu instytucjonalnego. Po drugie, pamięć niedoboru i inflacji sprawia, że wrażliwość na ceny energii, mieszkań i stabilność pieniądza ma głęboki wymiar polityczny. Po trzecie, doświadczenie dominacji zewnętrznej wymusza, by nawet korzystna integracja była komunikowana językiem partnerstwa, a nie protekcji. Po czwarte, pamięć o transformacyjnej nierówności sprawia, że modernizacja bez sprawiedliwej dystrybucji godności będzie rodzić opór. Po piąte, wysoka zdolność adaptacji współistnieje z niechęcią do eksperymentów prowadzonych kosztem obywateli i opisanych eleganckim językiem elit. Po szóste, podatność na narracje godnościowe wynika z faktu, że historia często odbierała Polakom nie tylko zasoby, lecz także uznanie.

To ostatnie jest kluczowe: w Polsce polityka oczekiwań jest polityką godności. Sam wzrost PKB nie wystarczy, jeśli ludzie czują, że ich wysiłek jest lekceważony, region pomijany, praca traktowana jak koszt, historia wyśmiewana, a lęki uznawane za ciemnotę. Z perspektywy modelu FIRE można by rzec: jeśli dochody rosną, oczekiwania powinny się poprawiać. Jednak z perspektywy oczekiwań warunkowych należy dodać: zależy to od tego, czy wzrost jest postrzegany jako własny, sprawiedliwy, bezpieczny i dający kontrolę nad życiem. Człowiek nie żyje samą średnią statystyczną – zwłaszcza gdy ta średnia jeździ służbowym samochodem, a on czeka na autobus.

Polskie społeczeństwo jest także podatne na oczekiwania diagnostyczne, czyli przecenianie najnowszych sygnałów, choć dzieje się to w specyficzny sposób. Każdy kryzys polityczny może być odczytywany jako zapowiedź końca demokracji, każdy wzrost cen jako początek utraty kontroli, każdy błąd instytucji jako dowód systemowej zgnilizny, a każdy sukces jako znak, że „teraz już będzie normalnie". Ta skłonność do amplitud nie wynika wyłącznie z temperamentu debaty publicznej, lecz z historii nieciągłości. Społeczeństwo, które wielokrotnie doświadczyło nagłych zerwań porządku, słabiej wierzy w łagodne korekty. Częściej spodziewa się przełomu, zdrady, katastrofy albo cudu. Polska wyobraźnia społeczna preferuje tryb alarmowy, bo historycznie bywał on uzasadniony.

Problem polega na tym, że nie da się stale żyć przy dźwiękach syreny bez szkody dla rozumu. Dla władzy płynie z tego praktyczna lekcja: komunikacja publiczna w Polsce musi być wiarygodna, konkretna i odporna na podejrzenie manipulacji. Nie wystarczy zapewnić, że „sytuacja jest pod kontrolą". Trzeba wskazać odpowiedzialnych, przedstawić scenariusze, koszty, terminy, zabezpieczenia oraz plan awaryjny na wypadek, gdyby pierwszy projekt zawiódł. Polacy zbyt często słyszeli zapewnienia bez pokrycia, dlatego sprawna władza powinna mówić mniej triumfalnie, a bardziej operacyjnie. Mniej „historycznych sukcesów", więcej konkretnych procedur, buforów i odpowiedzialności. W Polsce plan B jest czasem ważniejszy od planu A, gdyż społeczeństwo i tak podejrzewa, że ten pierwszy nie przetrwa kontaktu z rzeczywistością.

Dla gospodarki dominującej lekcja jest podobna: nie wystarczy oferować produktu, pracy czy inwestycji. Trzeba rozumieć społeczną pamięć asymetrii i ryzyka. Pracownik zapyta, czy firma przerzuci na niego koszty niepewności. Samozatrudniony sprawdzi, czy wolność kontraktu nie jest jedynie elegancką nazwą braku ochrony. Konsument zapyta o uczciwość ceny, a samorząd o to, czy inwestor zostawi trwałą wartość, czy tylko wyssie rentę lokalizacyjną. Państwo zaś będzie pytać, czy kapitał wzmacnia podmiotowość, czy buduje zależność. Polska jest rynkiem atrakcyjnym, ale coraz mniej cierpliwym wobec roli podwykonawcy własnej przyszłości.

Największym błędem elit – politycznych, biznesowych i eksperckich – byłoby uznanie polskich lęków za irracjonalne resztki przeszłości. Choć zawierają one przesady i mity, ich rdzeń jest

historycznie zrozumiały. Oczekiwania oparte na doświadczeniu nie są zwykłym błędem poznawczym; są zapisem warunków, w których społeczność musiała przetrwać. Elita chcąca rządzić Polską lub prowadzić tu interesy musi odróżnić paranoję od pamięci, a pamięć od przesądu. Kto tej sztuki nie opanuje, będzie zdziwiony, że „racjonalna oferta" przegrywa z narracją godnościową, bezpieczeństwa lub suwerenności.

Polska predykcja społeczna jest mieszaniną kilku narzędzi: adaptacji do zmiennych warunków, pamięci traumatycznej, naśladownictwa Zachodu, wyobrażonego awansu, sceptycyzmu wobec oficjalnej informacji, silnej reakcji na najnowsze sygnały i potrzeby wiarygodnej zmiany reżimu. Po 1918 roku dominowała wyobrażona odbudowa państwa; po 1939 – trauma katastrofy. W PRL-u była to nieufność wobec oficjalnego przekazu i praktyka przetrwania. Po 1989 r. pojawiła się modernizacyjna nadzieja spleciona z transformacyjną raną, a po 2004 – oczekiwanie europejskiego zakotwiczenia. Po 2022 roku powrócił geopolityczny alarm, a po szoku inflacyjnym odnowiła się wrażliwość na pieniądz i ceny. Dziś te warstwy nie zastępują się, lecz nakładają. Polska świadomość społeczna jest palimpsestem: nowe zdanie pisze się na starym tekście, który nadal przebija.

Co zatem charakteryzuje społeczeństwo Polski? Nie tyle prosty konserwatyzm, liberalizm czy pragmatyzm, lecz warunkowa podwójność. Polacy chcą silnego państwa, ale mu nie ufają. Chcą Zachodu, lecz odrzucają protekcjonalną dominację. Pragną rynku, ale boją się przerzucania ryzyka na słabszych. Cenią bezpieczeństwo i prywatną zaradność jednocześnie. Chcą modernizacji, pytając o jej społeczne koszty. Pożądają wielkich projektów, lecz śmieją się z propagandowej pompy. Pragną prawdy, będąc jednocześnie wyszkolonymi w podejrzliwości wobec oficjalnych wersji. To społeczeństwo trudne do zarządzania prostym sloganem – i słusznie. Naród, który przeżył tyle bez pokrycia obietnic, ma prawo sprawdzać drobny druk.

Najrozsądniejsza strategia dla władzy, biznesu i partnerów międzynarodowych polega na budowaniu wiarygodności poprzez konsekwencję, sprawczość i szacunek. Nie należy obiecywać Polakom raju; należy pokazać instytucje, które działają w poniedziałek rano, gdy kończy się kampania. Nie wolno ich pouczać o racjonalności, jakby historia była błędem w arkuszu – trzeba zrozumieć, że ich racjonalność jest racjonalnością po przejściach. Nieufność nie powinna być traktowana jako przeszkoda, lecz jako mechanizm obronny, który można przekształcić w dojrzałe zaufanie jedynie przez praktykę, a nie dekorację.

W języku oczekiwań warunkowych: Polska nie potrzebuje jednego modelu przewidywania przyszłości, lecz uczciwego zarządzania różnymi pamięciami przyszłości. Państwo musi umieć mówić do tych, którzy znają wojnę z rodzinnych opowieści; do pamiętających PRL; do których rodzice przegrali transformację; do beneficjentów Europy; do lękających się o kredyt i pragnących technologicznego awansu; do tych, którzy widzą w Ukrainie kwestię bezpieczeństwa własnego

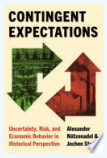
domu oraz do tych, którzy mają dość wielkich narracji bez lokalnego efektu. Jedno hasło, model czy ton nie wystarczą.

Polska przyszłość zależeć będzie od tego, czy elity zrozumieją, że oczekiwania są infrastrukturą państwa równie ważną jak drogi, porty czy systemy obronne. Zaufanie do pieniądza, prawa, sojuszy i instytucji nie jest miękkim dodatkiem – to twardy kapitał społeczny. Gdy go brakuje, nawet dobre reformy grzęzną; gdy istnieje, społeczeństwo potrafi znieść koszty i współtworzyć zmianę. Polska ma ogromną zdolność mobilizacji, ale nie znosi poczucia, że jest ona wywoływana cudzym językiem dla cudzych interesów.

Dlatego maksyma eseju brzmi: w Polsce przyszłość trzeba nie tylko policzyć, ale uzasadnić godnościowo, zabezpieczyć instytucjonalnie i opowiedzieć bez pogardy. Kto liczy tylko wskaźniki, przegapi pamięć. Kto mówi tylko o pamięci, przegapi aspiracje. Kto obiecuje tylko aspiracje, przegapi lęk. Kto gra tylko lękiem, zatruje państwo. Polska predykcja społeczna jest trudna, bo Polacy nie pytają wyłącznie „czy będzie lepiej?". Pytają: „czy będzie bezpiecznie, uczciwie, po naszemu, bez upokorzenia, bez kolejnej zdrady reguł i bez przerzucania kosztów na tych, którzy nie siedzą przy stole?". To nie irracjonalność – to historia przetworzona w aparat wczesnego ostrzegania. Bywa zbyt głośny lub zawodny, ale lepiej mieć czujnik dymu, który czasem piszczy przy grzance, niż pałac bez alarmu, w którym wszyscy zachwycają się świecami.

> W ostatecznym rozrachunku, największym zagrożeniem nie jest niepewność jutra, lecz zbyt pewny człowiek patrzący w jego stronę. Gdy wszyscy czują się bezpiecznie z tego samego powodu, to właśnie ten powód staje się głównym źródłem ryzyka. Prawdziwa mądrość analityczna zaczyna się tam, gdzie kończy się wiara w nieomylność modelu, a zaczyna pokora wobec świata, który nie ma obowiązku przypominać slajdu z prezentacji strategicznej.

Inspiracje

[1] 

"Contingent Expectations" Alexander Nutzenadel

2025 | Princeton University Press | ISBN: 9780691286969

Alexander Nützenadel (ur. 23 sierpnia 1965 r. w Karlsruhe w Niemczech) jest wybitnym historykiem i naukowcem specjalizującym się w historii społecznej i gospodarczej. Studiował historię, ekonomię i informatykę na uniwersytetach w Getyndze, Berlinie i Wenecji. Doktorat uzyskał na Uniwersytecie Kolońskim w 1995 r., a habilitację w 2004 r. Od 2009 r. jest profesorem historii społecznej i gospodarczej na Uniwersytecie Humboldtów w Berlinie. Jego szeroko zakrojone badania koncentrują się na historii gospodarczej XX wieku, w tym na badaniach nad europejskimi dyktaturami, historią ekspertów ekonomicznych, rynkami finansowymi i długiem publicznym. Pełnił różne funkcje kierownicze, w tym funkcję Prodziekana ds. Badań Naukowych, i wniósł znaczący wkład w historyczne rozumienie polityki gospodarczej, kultur eksperckich oraz kształtowanie oczekiwań ekonomicznych w kontekstach historycznych.

Alexander Nützenadel (born August 23, 1965, in Karlsruhe, Germany) is a prominent historian and academic specializing in social and economic history. He studied history, economics, and computer science at the universities of Göttingen, Berlin, and Venice. Nützenadel earned his doctorate from the University of Cologne in 1995 and completed his habilitation in 2004. Since 2009, he has served as a Professor of Social and Economic History at Humboldt-Universität zu Berlin. His extensive research focuses on 20th-century economic history, including the study of European dictatorships, the history of economic experts, financial markets, and public debt. He has held various leadership roles, including Prodean for Research, and has contributed significantly to the historical understanding of economic policy, expert cultures, and the formation of economic expectations in historical contexts.

Humboldt-Universität zu Berlin

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:

[1] **"Economic Possibilities for our Grandchildren"**
John Maynard Keynes

[2] **"The New Financial Order"**
Robert Shiller

[3] **"Crisis Economics"**
Nouriel Roubini

[4] **"MegaThreats"**
Nouriel Roubini

[5] **"The Occupy Handbook"**
Nouriel Roubini

[6] **"Handbook of International Economics"**
Kenneth Rogoff

[7] **"Media Ownership and Prosperity"**
Andrei Shleifer

[8] **"Who Owns the Media?"**
Andrei Shleifer

[9] **"How Judges Think"**
Richard Posner

[10] **"Forecasting Existential Risks: Evidence from a Long-Run Forecasting Tournament"**
Philip Tetlock

[11] **"Irrational Exuberance"**
Robert Shiller

[12] **"Finance and the Good Society"**
Robert Shiller

[13] **"This Time Is Different"**
Carmen Reinhart

[14] **"Esta vez es distinto Ocho siglos de necedad financiera Spanish Edition"**
Carmen Reinhart

[15] **"Frontiers of Legal Theory"**
Richard Posner

[16] **"The Problematics of Moral and Legal Theory"**
Richard Posner

[17] **"Islamic Financial Economy and Islamic Bank"**
Masudul Alam Choudhury

[18] **"Measuring What Counts The Global Movement For Well-Being"**
Joseph Stiglitz

[19] **"Sovereign Debt and the Financial Crisis Will This Time Be Different"**
Carlos A Primo Braga

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"The Economic Consequences of the Peace"**
D. D., John Maynard Keynes
1920 | Ekonomisk Tidskrift | DOI: 10.2307/3437244
Źródło

[2] **"Economic Possibilities for Our Grandchildren"**
John Maynard Keynes
2010 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1007/978-1-349-59072-8_25
Źródło

[3] **"The State of Long-Term Expectation"**
John Maynard Keynes
2018 | The General Theory of Employment, Interest, and Money | DOI: 10.1007/978-3-319-70344-2_12
Źródło

[4] **"A Note on the Long-Term Rate of Interest in Relation to the Conversion Scheme"**

J. M. Keynes

1932 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2224024

Źródło

[5] **"Risk Management, Expectations and Global Finance"**

Alexander Nützenadel

2023 | Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte / Economic History Yearbook | DOI: 10.1515/jbwg-2023-0014

Źródło

[6] **"In the wake of crisis: bringing economic history back in"**

Alexander Nützenadel, Cornelius Torp

2012 | European Review of History: Revue europeenne d'histoire | DOI: 10.1080/13507486.2012.739146

Źródło

[7] **"Living Conditions Influence Psychological Distress of Migrants in Long-Term Imprisonment"**

Maximilian Lutz, Judith Streb, Manuela Dudeck

2019 | Frontiers in Psychiatry | DOI: 10.3389/fpsyt.2019.00818

Źródło

[8] **"Supplier networks in the German aircraft industry during World War II and their long-term effects on West Germany's automobile industry during the 'Wirtschaftswunder'"**

Jonas Scherner, Jochen Streb, Stephanie Tilly

2014 | Business History | DOI: 10.1080/00076791.2013.850671

Źródło

[9] **"What do we know about small and medium enterprises' survival in a post-global economic crisis context?"**

Izabella Steinerowska-Streb, Grzegorz Glod, Artur Steiner

2022 | Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit | DOI: 10.1177/02690942221112042

Źródło

[10] "Comparative Proteomic Analysis of Plant Acclimation to Six Different Long-Term Environmental Changes"

Dï¿½niel ï¿½ Carrera, Sebastian Oddsson, Jonas Grossmann, Christian Trachsel, Sebastian Streb

2017 | Plant and Cell Physiology | DOI: 10.1093/pcp/pcx206

Źródło

[11] "How Should the Financial Crisis Change How We Teach Economics?"

Robert J. Shiller

2010 | The Journal of Economic Education | DOI: 10.1080/00220485.2010.510409

Źródło

[12] "Political instability and economic growth"

Alberto Alesina, Sule ⊠zler, Nouriel Roubini, Phillip Swagel

1996 | Journal of Economic Growth | DOI: 10.1007/bf00138862

Źródło

[13] "What caused the Asian currency and financial crisis?"

Giancarlo Corsetti, Paolo Pesenti, Nouriel Roubini

1999 | Japan and the World Economy | DOI: 10.1016/s0922-1425(99)00019-5

Źródło

[14] "Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance"

Nouriel Roubini, Stephen Mihm

2010

Źródło

[15] "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis? Part I: A Macroeconomic Overview"

Giancarlo Corsetti, Paolo Pesenti, Nouriel Roubini

1998 | National Bureau of Economic Research | DOI: 10.3386/w6833

Źródło

[16] "From Financial Crash to Debt Crisis"

Carmen Reinhart, Kenneth Rogoff

2011 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.101.5.1676

Źródło

[17] "Financial Crises, Development, and Growth: A Long-term Perspective"

Carmen M. Reinhart, Vincent R. Reinhart

2015 | The World Bank Economic Review | DOI: 10.1093/wber/lhv011

Źródło

[18] "From Health Crisis to Financial Distress"

Carmen M. Reinhart

2022 | IMF Economic Review | DOI: 10.1057/s41308-021-00152-6

Źródło

[19] "Is the 2007 US Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison"

Carmen M Reinhart, Kenneth S Rogoff

2008 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.98.2.339

Źródło

[20] "Salience Theory of Choice Under Risk"

Pedro Bordalo, Nicola Gennaioli, Andrei Shleifer

2012 | The Quarterly Journal of Economics | DOI: 10.1093/qje/qjs018

Źródło

[21] "Neglected risks, financial innovation, and financial fragility"

Nicola Gennaioli, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny

2011 | Journal of Financial Economics | DOI: 10.1016/j.jfineco.2011.05.005

Źródło

[22] "Diagnostic Expectations and Credit Cycles"

Pedro Bordalo, Nicola Gennaioli, Andrei Shleifer

2017 | The Journal of Finance | DOI: 10.1111/jofi.12586

Źródło

[23] "Overreaction in Macroeconomic Expectations"

Pedro Bordalo, Nicola Gennaioli, Yueran Ma, Andrei Shleifer

2020 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.20181219

Źródło

[24] "Noise Trader Risk in Financial Markets"

J. Bradford De Long, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, Robert Waldmann

1990 | Journal of Political Economy | DOI: 10.1086/261703

Źródło

[25] "Long Term Expectations and Aggregate Fluctuations"

Pedro Bordalo, Nicola Gennaioli, Rafael La Porta, Matthew O'Brien, Andrei Shleifer

2023 | DOI: 10.3386/w31578

Źródło

[26] "The Economic Consequences of Noise Traders"

J. Bradford De Long, Andrei Shleifer, Lawrence Summers, Robert Waldmann

1987 | DOI: 10.3386/w2395

Źródło

[27] "Imagining the Future: Memory, Simulation, and Beliefs"

Pedro Bordalo, Giovanni Burro, Katherine Coffman, Nicola Gennaioli, Andrei Shleifer

2024 | Review of Economic Studies | DOI: 10.1093/restud/rdae070

Źródło

[28] "Economic Analysis of Law"

Richard A. Posner

1974 | Stanford Law Review | DOI: 10.2307/1227682

Źródło

[29] "Theories of Economic Regulation"

Richard A. Posner

1974 | The Bell Journal of Economics and Management Science | DOI: 10.2307/3003113

Źródło

[30] "An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration"

Richard A. Posner

1973 | The Journal of Legal Studies | DOI: 10.1086/467503

Źródło

[31] "The Economic Structure of Intellectual Property Law"

William M. Landes, Richard A. Posner

2003 | Harvard University Press eBooks | DOI: 10.2307/j.ctv1q3z2pn

Źródło

[32] "Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression"

Ben Bernanke

1983 | National Bureau of Economic Research | DOI: 10.3386/w1054

Źródło

[33] "The Real Effects of Disrupted Credit: Evidence from the Global Financial Crisis"

Ben S. Bernanke

2018 | Brookings Papers on Economic Activity | DOI: 10.1353/eca.2018.0012

Źródło

[34] "Risk Appetite and the Risk-Taking Channel of Monetary Policy"

Michael D. Bauer, Ben S. Bernanke, Eric Milstein

2023 | Journal of Economic Perspectives | DOI: 10.1257/jep.37.1.77

Źródło

[35] "Economic Activity and the Short-Term Credit Markets: An Analysis of Prices and Quantities"

Benjamin M. Friedman, Kenneth N. Kuttner, Ben S. Bernanke, Mark Gertler

1993 | Brookings Papers on Economic Activity | DOI: 10.2307/2534567

Źródło

[36] "FBBVA Lecture 2020Exposure, Experience, and Expertise: Why Personal Histories Matter in Economics"

Ulrike Malmendier

2021 | Journal of the European Economic Association | DOI: 10.1093/jeea/jvab045

Źródło

[37] "Memory of Past Experiences and Economic Decisions"

Ulrike Malmendier, Jessica A. Wachter

2021 | SSRN Electronic Journal | DOI: 10.2139/ssrn.4013583

Źródło

[38] "Exposure, Experience, and Expertise: Why Personal Histories Matter in Economics"

Ulrike Malmendier

2021 | Journal of the European Economic Association | DOI: 10.3386/w29336

Źródło

[39] "Accountability and adaptive performance under uncertainty: A long-term view"

Welton Chang, Pavel Atanasov, Shefali Patil, Barbara A. Mellers, Philip E. Tetlock

2017 | Judgment and Decision Making | DOI: 10.1017/s1930297500006732

Źródło

[40] "The Economic Prospects of the CIS: Sources of Long Term Growth"

Roy Gardner

2005 | Comparative Economic Studies | DOI: 10.1057/palgrave.ces.8100118

Źródło

[41] "Doubly modifiable synapses: a model of short and long term auto-associative memory"

A. R. Gardner-Medwin

1989 | Proceedings of the Royal Society of London. B. Biological Sciences | DOI: 10.1098/rspb.1989.0072

Źródło

[42] "Risk, Uncertainty and Profit"

Frank H. Knight

1921

Źródło

[43] "General Economic History"

Max Weber, Ira J. Cohen, Frank H. Knight

2017 | DOI: 10.4324/9780203790991

Źródło

[44] "From Risk, Uncertainty, and Profit"

Frank H. Knight

2009 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511817410.005

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[45] "Stunde der Ökonomen"

Alexander Nützenadel

2005 | Vandenhoeck & Ruprecht eBooks | DOI: 10.13109/9783666351495

Źródło

[46] **"Industrial policy in Europe after 1945 : wealth, power and economic development in the Cold War"**

Christian Grabas, Alexander Nützenadel

2014

Źródło

[47] **"Food and globalization: consumption, markets and politics in the modern world."**

Alexander Nützenadel, Frank Trentmann

2008 | DOI: 10.5040/9781350047655

Źródło

[48] **"Coping with hunger? Visions of a global food system, 1930–1960"**

Ruth Jachertz, Alexander Nützenadel

2011 | Journal of Global History | DOI: 10.1017/s1740022811000064

Źródło

[49] **"Dictating Food: Autarchy, Food Provision, and Consumer Politics in Fascist Italy, 1922–1943"**

Alexander Nützenadel

2006 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9780230597495_5

Źródło

[50] **"Industrial Policy in Europe after 1945"**

Christian Grabas, Alexander Nützenadel

2014 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9781137329905

Źródło

[51] **"Geld - Geschenke - Politik : Korruption im neuzeitlichen Europa"**

Jens Ivo Engels, Andreas Fahrmeir, Alexander Nützenadel

2009 | DOI: 10.1515/9783110650792

Źródło

[52] **"A Green International? Food Markets and Transnational Politics, c .1850–1914"**

Alexander Nützenadel

2008 | DOI: 10.5040/9781350047655-ch-009

Źródło

[53] **"The financial crisis of 2008—Experience, memory, history"**

Alexander Nützenadel

2020 | Journal of Modern European History | DOI: 10.1177/1611894420973590

Źródło

[54] **"Landwirtschaft, Staat und Autarkie: Agrarpolitik im faschistischen Italien (1922-1943)"**

Ira A. Glazier, Alexander Nutzenadel

1999 | The American Historical Review | DOI: 10.2307/2651173

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 55a18424-60ae-4b98-a583-a2552c0bfd16