Dar, dług i nowoczesność: ekonomia Maussa w dobie AI

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę myśli Marcela Maussa w zderzeniu z realiami współczesnej gospodarki cyfrowej. Autor przekonuje, że dar nie jest jedynie reliktem przeszłości czy domeną filantropii, lecz stanowi 'fakt społeczny totalny', będący fundamentem instytucji wymiany i prawa. Tekst rzuca nowe światło na mechanizmy kapitalizmu platformowego, gdzie model freemium i algorytmiczna władza redefiniują klasyczne pojęcia długu i wzajemności. Analizując pojęcia takie jak potlacz czy hau, autor wskazuje na ukryte struktury zobowiązań, które kształtują nasze interakcje w sieci. Praca ta jest niezbędnym głosem w dyskusji nad etyką i socjologią AI, sugerując, że zrozumienie archaicznych form solidarności jest kluczem do pojęcia dynamiki nowoczesnego rynku i metafizyki współczesnego pieniądza.

This article provides an in-depth analysis of Marcel Mauss's thought in relation to the realities of the contemporary digital economy. The author argues that the gift is not merely a relic of the past or the domain of philanthropy, but constitutes a "total social fact" that underpins institutions of exchange and law. The text sheds new light on the mechanisms of platform capitalism, where the freemium model and algorithmic power redefine classical notions of debt and reciprocity. Analyzing concepts such as potlatch and woof, the author illuminates the hidden structures of obligation that shape our online interactions. This work is an indispensable contribution to the discussion on the ethics and sociology of AI, suggesting that understanding archaic forms of solidarity is key to understanding the dynamics of the modern market and the metaphysics of contemporary money.

Artykuł dekonstruuje utylitarne spojrzenie na gospodarkę, przywracając centralną rolę daru jako fundamentu relacji społecznych i ekonomicznych. Wbrew dominującemu przekonaniu, dar nie jest jedynie marginesem rynku, lecz historycznym i społecznym rdzeniem wymiany, kredytu i prawa zobowiązań. Analiza Maussa, rozszerzona o kontekst globalnego kapitalizmu finansowego i gospodarki cyfrowej, ujawnia, że każda transakcja zakłada pewną teorię honoru,

szczodrości i metafizykę pieniądza. Współczesne gratisy marketingowe i platformy cyfrowe, bazujące na logice darmowego dostępu w zamian za dane, są w istocie wyrafinowaną formą potlaczu, budującą strukturalne długi wdzięczności i behawioralnego uzależnienia. Autor argumentuje, że zrozumienie logiki daru pozwala zdiagnozować ukryte założenia, które kształtują nasze myślenie o gospodarce i relacjach międzyludzkich, odsłaniając napięcie między rynkiem, państwem a wspólnotą.

SŁOWA KLUCZOWE

Marcel Mauss | ekonomia daru | fakt społeczny totalny | potlacz | hau | solidarność społeczna | gospodarka cyfrowa | model freemium | władza algorytmiczna | zobowiązanie wzajemności | kapitalizm platformowy | akumulacja przez dar | metafizyka pieniądza | norma wzajemności | dług strukturalny

Fakt społeczny całkowity: dar spaja wszystkie sfery życia

Współczesny porządek gospodarczy, opisując sam siebie językiem ceny, kontraktu i krańcowej efektywności, spycha pojęcie daru do mglistej sfery prywatnych uczuć, filantropii czy marketingowej dekoracji. Marcel Mauss proponuje jednak radykalną korektę tego obrazu, twierdząc, że dar nie jest ani marginesem ekonomii, ani moralnym dodatkiem do rynku. Jest historycznym rdzeniem instytucji wymiany, kredytu i prawa zobowiązań. Dar, jak pisał, to fakt społeczny totalny – zjawisko, w którym jednocześnie przecinają się logika prawa, gospodarki, religii, polityki, estetyki oraz morfologii samej wspólnoty.

Jeśli potraktować tę tezę poważnie, analiza ekonomiczna, prawna i antropologiczna przestają być trzema odrębnymi dyscyplinami. Stają się trzema sposobami oświetlania tego samego, fundamentalnego mechanizmu: obowiązku dawania, przyjmowania i odwzajemniania. To tutaj Mauss formułuje jedno z najgęstszych zdań dwudziestowiecznych nauk społecznych: dar, który nie wzmacnia solidarności, jest sprzecznością. Jednym ruchem dekonstruuje zarówno romantyczną ideę całkowicie wolnego prezentu, jak i naiwny, ekonomiczny obraz wymiany jako neutralnej transakcji między dwiema jednostkami maksymalizującymi swoją użyteczność.

Celem tego wywodu jest zatem nie tylko rekonstrukcja aparatu pojęciowego Maussa, ale również jego rozszerzenie na obszary, których francuski socjolog nie mógł znać. Chodzi o globalny kapitalizm finansowy, platformowe formy akumulacji poprzez dar w gospodarce cyfrowej, system ubezpieczeń społecznych oraz

nadchodzące konfiguracje władzy algorytmicznej. W tej perspektywie dar staje się narzędziem diagnostycznym, które pozwala zobaczyć to, co ekonomia utylitarna ma skłonność zasłaniać: że każda wymiana zakłada jakąś teorię honoru, jakąś definicję szczodrości oraz jakąś metafizykę pieniądza.

Potlacz: niszczenie bogactwa jako kredyt i wojna majątkowa

Marcel Mauss, analizując społeczeństwa Polinezji, Melanezji i północno-zachodniej Ameryki, rekonstruuje system, który określa mianem świadczeń całkowitych. Jest to forma wymiany, w której czynności z pozoru dobrowolne – takie jak obdarowywanie, goszczenie czy organizowanie uczt – okazują się w istocie obligatoryjne, poddane surowym sankcjom prawnym i magiczno-religijnym. Kluczowe jest przy tym to, że kontraktu nie zawierają jednostki, lecz kolektywy: klany, rody czy całe plemiona. Wymianie podlegają zaś nie tylko dobra materialne, lecz również usługi wojskowe, małżeństwa, rytuały, święta i wspólne prace.

W tym katalogu form potlacz, praktykowany przez ludy Kwakiutlów i Haidów, stanowi wariant najbardziej agonistyczny. Ucztowanie, hojne rozdawanie bogactwa oraz jego ostentacyjna destrukcja pełnią funkcję wojny majątkowej, w której stawką jest status, ranga i prawo do przewodzenia. Dary muszą być odwzajemniane z procentem, sięgającym niekiedy trzydziestu, pięćdziesięciu czy nawet stu procent w skali roku. Niezdolność do rewanżu prowadzi do utraty rangi, a w skrajnych przypadkach do popadnięcia w niewolę za długi. Kredyt nie jest tu zatem wynalazkiem bankowości komercyjnej, lecz logiczną konsekwencją struktury daru, który zawsze narzuca termin zwrotu.

Państwo opiekuńcze: nowoczesna forma archaicznego daru

W tej mierze, w jakiej przyjmiemy tę rekonstrukcję, musimy poddać rewizji także własne rozumienie współczesnych instytucji. Ustawodawstwo w zakresie ubezpieczeń społecznych, ochrony zdrowia i zabezpieczenia na starość Mauss traktuje bowiem jako nieoczekiwany powrót do archaicznego prawa daru, w którym wynagrodzenie za pracę nigdy nie wyczerpuje długu wspólnoty wobec pracownika. Społeczeństwo, poprzez zinstytucjonalizowany system składek i transferów, formalnie uznaje, że istnieje strukturalny nadmiar zobowiązań względem jednostki, której życie i zdolności wytwórcze są warunkiem możliwości reprodukcji całej zbiorowości.

W tym sensie nowoczesne prawo socjalne nie stanowi zerwania z ekonomią daru, lecz jest raczej jej zinstytucjonalizowaną, zracjonalizowaną kontynuacją. Jeżeli w potlaczu dług zostaje zapisany w pamięci

wspólnoty i w magicznej osobowości rzeczy, to w państwie socjalnym zostaje on zakodowany w abstrakcyjnej precyzji tabel składek, przepisów o świadczeniach i budżetów publicznych. W obu przypadkach logika jest w istocie ta sama: chodzi o przekroczenie czystej równowagi wymiany na rzecz nadmiaru daru, który ma utrzymać spójność i integralność ciała społecznego.

Metafizyka rzeczy: hau i anna wymuszają zwrot długu

Aby zrozumieć, dlaczego dług jest w ogóle możliwy, Marcel Mauss dokonuje swoistej archeologii myślenia, rekonstruując archaiczną metafizykę rzeczy. U Maorysów odnajduje kluczowe pojęcie hau, czyli ducha zamieszkującego podarowany przedmiot. Prestiżowy dar, taonga, jest bowiem jednocześnie nośnikiem many rodu i dosłownym fragmentem osoby darczyńcy; dając coś, przekazuje się cząstkę siebie. Przyjęty przedmiot, nawet jeśli zostanie puszczony w dalszy obieg, pozostaje w duchowej orbicie pierwszego właściciela, gdyż hau posiada naturalną tendencję do powrotu do swego źródła. Ten, kto ośmieli się tę cyrkulację zatrzymać, ryzykuje chorobę, nieszczęście, a w skrajnym imaginarium nawet śmierć.

Tę samą strukturę Mauss dostrzega w bardzo dawnym prawie rzymskim, gdzie sam język zdradza głęboką więź między res, rzeczą, a reus, osobą związaną kontraktem. Uroczyste czynności prawne, takie jak mancipatio i nexum, nie były zwykłym transferem własności; przekazywana rzecz wciąż w pewnym sensie należała do familii dawcy, dopóki zobowiązanie nie zostało wypełnione. Reus to zatem ktoś jakby opętany przez rzecz, a jego status prawny jest pochodną tej niemal magicznej więzi. Logika ta osiąga swą skrajną postać w Indiach, gdzie danadharma, czyli filozofia daru, personifikuje żywność jako boginię Annę, a ziemię czyni nośnikiem zasługi. Dar nie tyle uszczupla majątek, ile go pomnaża, reprodukując się w tym i w przyszłym życiu.

Wreszcie, w prawie i językach germańskich, dwuznaczność słowa Gift, oznaczającego zarówno dar, jak i truciznę, odsłania intuicję, że każdy prezent niesie ze sobą potencjalne niebezpieczeństwo. Zastaw czy wadium funkcjonują tu jako magiczne narzędzia wiążące honor; dopóki nie zostaną wykupione, ten, kto je złożył, pozostaje w pozycji słabszej, niczym przegrany w zakładzie, którego los jest w rękach przeciwnika.

Jeżeli więc współczesny porządek prawny traktuje rzecz jako obojętny, sterylny obiekt, a osobę jako autonomiczne centrum praw i obowiązków, czyni to wbrew długiej historii. Historii, w której rzeczy były animowane i niebezpieczne, a osoby częściowo uprzedmiotowione przez swoje zobowiązania. Mauss bynajmniej nie wzywa do powrotu do animizmu, lecz pokazuje, że odczłowieczenie rzeczy i odczarowanie pieniądza jest procesem zawsze niepełnym. Nawet dziś sprzedane zwierzę gospodarskie bywa symbolicznie „odłączane” od dawcy, a rodzinne darowizny oplatają obdarowanych siecią długów wdzięczności, których nie sposób przełożyć na chłodny język kontraktu.

Paradoks wolnego daru: przymus ukryty w bezinteresowności

Aby uchwycić sedno sporu Maussa z ekonomią utylitarną, posłużmy się prostą, lecz wielopoziomową zagadką logiczną. Nie jest to bynajmniej formalna zabawa, lecz narzędzie do zdemaskowania ukrytych założeń, które decydują o tym, czy w ogóle potrafimy myśleć o darze poza binarnym rachunkiem kosztów i korzyści.

Rozważmy trzy zdania, które odzwierciedlają nasze potoczne intuicje.P: Istnieją dary w pełni bezinteresowne, które nie tworzą żadnych zobowiązań.Q: Dar jest tym lepszy, im mocniej buduje solidarność i zaufanie.R: Każdy dar budujący solidarność tworzy zobowiązanie do wzajemności.

Nasza codzienna, mieszczańska moralność z upodobaniem akceptuje jednocześnie P i Q. Chcemy wierzyć, że idealny podarunek jest czysty i wolny od długu, a zarazem że cementuje więzi. W tym momencie Mauss z chirurgiczną precyzją wprowadza zdanie R, które demaskuje tę sprzeczność: z samej definicji więzi wynika przecież jakieś zobowiązanie. W rachunku logicznym otrzymujemy układ, w którym Q implikuje R, a R jest zaprzeczeniem P. Jeśli zatem przyjmujemy Q i R, musimy odrzucić P.

Zagadka brzmi: czy można zbudować model społeczny, w którym P, Q i R są jednocześnie prawdziwe? Intuicja podpowiada, że tak – przecież dar serca, pomoc charytatywna czy prezent dla dziecka wydają się bezinteresowne, a zarazem budują więź bez przymusu rewanżu. Jednak z perspektywy Maussa taki model jest logicznie niespójny. Stawia nas on przed twardym wyborem: albo mamy do czynienia z gestem, który nie rodzi żadnych oczekiwań – ale wtedy nie pełni on funkcji spoiwa społecznego – albo jest to wymiana, która tworzy trwały stosunek powinności, a wtedy nie jest już wolna od interesu.

Rozwiązanie tej łamigłówki tkwi w doprecyzowaniu pojęć. Jeśli przez solidarność rozumiemy jedynie subiektywne poczucie ciepła i satysfakcji, to P i Q mogą współistnieć, lecz tracimy z oczu jej wymiar instytucjonalny. Jeżeli jednak zdefiniujemy solidarność jako mechanizm reprodukcji trwałych struktur wzajemnego uznania, musimy przyjąć, że zawsze towarzyszy jej jakaś forma zobowiązania. Wówczas R staje się prawdą, która unieważnia P. W tym właśnie sensie Mauss ma rację, twierdząc, że cała idea czystego daru opiera się na nieporozumieniu, a dar, który nie wzmacnia solidarności, jest sprzecznością.

Zastosowanie tej chłodnej logiki do praktyki gospodarczej prowadzi do niewygodnych wniosków. Wszelkie tak zwane gratisy marketingowe, próbne abonamenty, darmowe aplikacje czy punkty lojalnościowe nie są wcale niewinnym dodatkiem do twardej ekonomii. Stanowią jej zasadniczy mechanizm, budujący strukturalne długi wdzięczności i behawioralnego uzależnienia. W momencie, gdy klienci internalizują normę odwzajemnienia – choćby przez przyszły zakup – nie ma już „darmowych prezentów”. Są tylko różne formy kredytu reputacyjnego i behawioralnego, które czekają na spłatę.

Marketing: norma wzajemności wymusza decyzje zakupowe

To, co Marcel Mauss opisał w języku antropologii, współczesny marketing, w zależności od intencji refleksyjny bądź cyniczny, dawno już przetłumaczył na język zysku. Robert Cialdini nadał tej intuicji status naukowego prawa, przedstawiając normę wzajemności jako jedno z najpotężniejszych narzędzi wpływu i dowodząc, że ludzie mają głęboko zakorzenioną potrzebę odwzajemnienia daru. W ten sposób archaiczna ekonomia daru, którą Mauss rekonstruował na przykładzie potlaczu i rytuału Kula, znajduje swoje zdegradowane echo w ekonomii gratisów, próbek i programów lojalnościowych. Jej najbardziej wyrafinowaną formą jest model freemium, w którym darmowa usługa podstawowa stanowi przynętę, a realne zobowiązanie rodzi się dopiero na poziomie płatnej subskrypcji i długoterminowej zależności od dostawcy.

Przekładając tę logikę na język strategii biznesowej, można sformułować kilka żelaznych zasad, będących w istocie transpozycją maussowskiego systemu świadczeń całkowitych na grunt gospodarki rynkowej. Po pierwsze, dar, aby był skuteczny, nie może być epizodyczną kampanią, lecz musi zostać wpisany w trwałą architekturę relacji; jednorazowy prezent, który nie tworzy praktyki koordynacji działań, pozostaje jedynie kosztowną anomalią. Po drugie, każdemu darowi musi towarzyszyć klarowne, choć niekoniecznie wprost wyartykułowane, oczekiwanie rewanżu, czy to w postaci danych osobowych, uwagi, czy zaangażowania w społeczność marki. Po trzecie wreszcie, nadmiar darów pozbawionych logicznego związku z rdzeniem modelu biznesowego nieuchronnie prowadzi do inflacji zobowiązań, które rozpraszają się i nie mogą zostać efektywnie zmonetyzowane.

Platformy cyfrowe: akumulacja kapitału przez darmowe usługi

Nowoczesne platformy cyfrowe przekuły tę archaiczną logikę w główny mechanizm akumulacji kapitału. Jak dowodzą badania ekonomii cyfrowej, model oparty na darmowym dostępie w zamian za dane, treści i uwagę użytkowników jest podręcznikowym przykładem akumulacji przez dar. Użytkownik otrzymuje bezpłatną usługę czy narzędzie, lecz w rewanżu przekazuje platformie zasoby o ogromnej wartości: dane do treningu modeli AI, materiał do profilowania kredytowego czy po prostu uwagę, którą można spieniężyć w postaci przychodów reklamowych. W tym układzie dar przestaje być ekonomicznym marginesem, a staje się centralnym ogniwem procesu tworzenia wartości.

Różnice kulturowe, w praktyce biznesowej często sprowadzane do uproszczonych porad w stylu „nie dawaj alkoholu w krajach Zatoki”, odsłaniają znacznie głębsze, systemowe warianty logiki daru. W kulturach arabskich, zwłaszcza na Półwyspie Arabskim, gościnność i podarunki stanowią kluczowe narzędzia budowania długotrwałych relacji opartych na zaufaniu. Jednocześnie w formalnych realiach biznesowych, szczególnie w Arabii Saudyjskiej, bezpośrednie prezenty mogą zostać odczytane jako próba korupcji, toteż zaleca się sytuowanie ich raczej na końcu procesu negocjacyjnego, a nie na jego początku.

W praktyce prowadzi to do swoistego rozdwojenia. W sferze nieformalnej i rodzinnej logika szczodrości sięga daleko poza standardy znane z Europy, podczas gdy w świecie korporacyjnym globalne regulacje antykorupcyjne wymuszają precyzyjne rozgraniczenie między darem a zakazaną gratyfikacją. Świat arabski staje się tu laboratorium spotkania dwóch reżimów: tradycyjnego, honorowego systemu zobowiązań oraz transnarodowego compliance, z jego tabelami progów wartości prezentów i rygorystycznymi obowiązkami raportowania.

W Ameryce Północnej, choć dominuje retoryka kontraktu i indywidualnej odpowiedzialności, kultura biznesu jest głęboko nasycona praktykami daru. Filantropia korporacyjna, sponsoring, granty i programy społecznej odpowiedzialności biznesu to jego współczesne formy. W Stanach Zjednoczonych dar prywatny często zastępuje słabsze mechanizmy publicznej redystrybucji; wielkie fundacje, nazwiska na budynkach uniwersytetów i spektakularne akcje charytatywne są formą potlaczu miliarderów, w którym stawką jest nie tylko ulga podatkowa, lecz przede wszystkim symboliczna władza nad definiowaniem dobra wspólnego.

Unia Europejska z kolei w znacznie większym stopniu instytucjonalizuje logikę daru w samym aparacie państwa. Rozbudowane systemy ubezpieczeń społecznych, progresja podatkowa czy publiczne finansowanie edukacji i zdrowia są wyrazem przekonania, że to społeczeństwo jako całość ma dług wobec obywateli, a nie odwrotnie. Jednocześnie surowe przepisy antykorupcyjne i wyśrubowane standardy przejrzystości traktują prezenty i gościnność jako potencjalne narzędzia niedozwolonego wpływu, ustanawiając limity wartości upominków i szczegółowe procedury ich zgłaszania.

Paradoks polega na tym, że im bardziej formalny porządek prawny ogranicza dary w sferze biznesu, tym silniej migrują one do obszarów trudniej regulowalnych. Przenoszą się w sferę lobbingu intelektualnego, finansowania think tanków czy subtelnych form darów reputacyjnych w mediach i nauce. W każdej z tych stref logika daru i odwzajemnienia pozostaje aktywna, choć przybiera postać coraz bardziej zmediatyzowaną, odległą od pierwotnych rytuałów.

Odkąd esej o darze przetłumaczono na angielski i wprowadzono do kanonu za sprawą antropologów takich jak Mary Douglas, Mauss stał się kluczowym punktem odniesienia dla ekonomii antropologicznej

Kultura arabska vs. zachodnia: różne modele zobowiązań

Różnice kulturowe, które praktyka biznesowa sprowadza do podręcznikowych uproszczeń – jak zakaz wręczania alkoholu w krajach Zatoki – odsłaniają w istocie głębsze, systemowe odmiany logiki daru i zobowiązania. W kulturach arabskich, zwłaszcza na Półwyspie Arabskim, dar i gościnność stanowią fundamentalne mechanizmy budowania długotrwałych relacji opartych na zaufaniu. Jednocześnie w formalnych realiach biznesowych, szczególnie w Arabii Saudyjskiej, bezpośredni prezent może zostać odczytany jako próba korupcji, co wymusza sytuowanie darów na końcu procesu negocjacyjnego, a nie na jego początku. W praktyce rodzi to pewną dwoistość: w sferze nieformalnej szczodrość wykracza daleko poza europejskie standardy, podczas gdy w świecie korporacyjnym globalne regulacje antykorupcyjne narzucają ostrożne rozgraniczenie między darem a zakazaną gratyfikacją. Świat arabski staje się tu swoistym laboratorium, w którym zderzają się dwa porządki: tradycyjny, honorowy system zobowiązań oraz transnarodowy compliance z jego tabelami progów wartości i obowiązkiem raportowania.

W Ameryce Północnej, choć dominuje retoryka kontraktu i indywidualnej odpowiedzialności, kultura biznesu jest głęboko nasycona praktykami daru. Przybierają one formę filantropii korporacyjnej, sponsoringu, grantów czy programów społecznej odpowiedzialności. W Stanach Zjednoczonych dar prywatny często kompensuje słabsze mechanizmy publicznej redystrybucji; wielkie fundacje, nazwiska fundatorów zdobiące budynki uniwersytetów i muzeów oraz spektakularne akcje charytatywne stają się współczesną formą potlaczu miliarderów. Stawką w tej grze jest nie tylko ulga podatkowa, lecz przede wszystkim symboliczna władza nad definiowaniem dobra wspólnego.

Unia Europejska z kolei w znacznie większym stopniu instytucjonalizuje logikę daru w samym aparacie państwa. Rozbudowane systemy ubezpieczeń społecznych, progresja podatkowa oraz publiczne finansowanie edukacji i zdrowia są wyrazem przekonania, że to społeczeństwo jako całość ma dług wobec swoich obywateli, a nie odwrotnie. Równocześnie jednak unijne przepisy antykorupcyjne i wyśrubowane standardy przejrzystości traktują prezenty i gościnność jako potencjalne narzędzia niedozwolonego wpływu. Liczne polityki korporacyjne, inspirowane między innymi brytyjską ustawą antyłapówkową, ustanawiają sztywne limity wartości upominków, procedury ich zgłaszania i precyzyjne katalogi dozwolonych sytuacji.

Paradoks polega na tym, że im bardziej formalny porządek prawny ogranicza dary w sferze biznesu, tym silniej przenoszą się one do obszarów trudniej regulowalnych. Obserwujemy ich migrację w stronę lobbingu intelektualnego, sponsorowania myśli, finansowania think tanków czy subtelnych form darów reputacyjnych w mediach i nauce. W każdej z tych stref logika daru i odwzajemnienia pozostaje w pełni aktywna, choć przybiera postać coraz bardziej zmediatyzowaną i odległą od pierwotnych, ostentacyjnych rytuałów potlaczu.

Dane dla AI: cyfrowe hau wiąże użytkownika z algorytmem

W nowej fazie kapitalizmu, gdzie sztuczna inteligencja staje się centralnym systemem nerwowym gospodarki, problem daru powraca z niespotykaną dotąd ostrością. Użytkownicy nieustannie przekazują platformom swoje dane: teksty, obrazy, cyfrowe ślady zachowań i całe sieci relacji. Z perspektywy czysto ekonomicznej są to jedynie surowce do trenowania modeli, optymalizacji reklam czy oceny ryzyka kredytowego. Jednak w logice daru ten sam akt jest czymś znacznie głębszym – to przekazanie części własnej podmiotowości, fragmentu tego, co w tradycji maoryskiej określano mianem hau, duchowej esencji ofiarodawcy nierozerwalnie związanej z rzeczą darowaną.

Dominujący paradygmat technologiczny usiłuje przedstawić tę wymianę jako symetryczną transakcję: darmowy dostęp do usług w zamian za zgodę na przetwarzanie danych. Marcel Mauss podsuwa jednak znacznie bardziej przewrotną interpretację. Skoro to dawca inicjuje relację i narzuca tempo odwzajemnienia, to w tym cyfrowym potlaczu prawdziwymi darczyńcami są platformy. To one oferują użytkownikom dostęp, użyteczność i rozrywkę, kreując w ten sposób strukturalny dług wdzięczności i zależności. Użytkownik, przyjmując ten dar, w istocie godzi się na włączenie w system, w którym jego dane mogą zostać użyte przeciwko niemu – czy to w formie spersonalizowanych, wyższych cen, profilowania politycznego, czy automatycznej dyskwalifikacji kredytowej.

W środowiskach biznesowych i technologicznych panuje w tej kwestii wyraźny dysonans. Jedni postrzegają sztuczną inteligencję jako narzędzie radykalnej efektywności, które minimalizuje tarcia w wymianie i optymalizuje łańcuchy wartości. Inni, bardziej refleksyjni, dostrzegają konieczność stworzenia nowego kontraktu społecznego dla ery danych, w którym użytkownicy nie byliby już traktowani jak bierni dostawcy surowca, lecz jako współwłaściciele tworzonej wartości. Z perspektywy maussowskiej oznaczałoby to po prostu uznanie fundamentalnej zasady wzajemności: dar danych musi zostać odwzajemniony, czy to w postaci udziału w zyskach, transparentności algorytmicznej, czy też wzmocnionej ochrony przed nadużyciami.

Jeśli globalny biznes chce uniknąć powtórzenia archaicznego scenariusza, w którym przegrani w rytualnym potlaczu stawali się niewolnikami za długi, musi na nowo przemyśleć całą strukturę zobowiązań w erze cyfrowej. Sztuczna inteligencja nie jest bowiem neutralnym narzędziem – działa raczej jak potężny amplifikator istniejących logik daru i długu. Może posłużyć do bardziej sprawiedliwego rozłożenia ryzyka, na przykład w zaawansowanych systemach ubezpieczeniowych, albo przeciwnie – do pogłębienia asymetrii, w której garstka platformowych gigantów staje się panami globalnego kredytu informacyjnego i reputacyjnego.

Uberyzacja daru: media społecznościowe monetyzują relacje

Z perspektywy finansisty i ekonomisty strukturalnego współczesną logikę daru można opisać jako pole napięć między trzema potężnymi wektorami. Po pierwsze, jesteśmy świadkami renesansu prywatnego potlaczu, który przybiera formę wielkich fundacji, filantropii miliarderów i globalnych inicjatyw charytatywnych. Działają one niczym archaiczne dary totalne, tyle że w skali planetarnej. Wczesnym przykładem tej logiki był plan Marshalla, w którym dar państwa hegemona stworzył gęstą sieć długów politycznych i gospodarczych, wykraczających daleko poza prostą arytmetykę spłaty pożyczek. Dar ten budował bowiem cały nowy porządek.

Po drugie, obserwujemy postępującą instytucjonalizację daru w ramach państwa opiekuńczego. Systemy ubezpieczeń zdrowotnych i społecznych, gwarancje dochodowe czy polityki redystrybucyjne są w istocie kontynuacją intuicji Maussa, że samo wynagrodzenie nigdy nie zamyka długu wspólnoty wobec jednostki. Solidarność, aby nie pozostać pustym hasłem, musi zostać przełożona na konkretne świadczenia, finansowane ze wspólnego zasobu. Tocząca się w Unii Europejskiej debata o dochodzie podstawowym, europejskich ramach zabezpieczenia socjalnego czy wspólnych funduszach kryzysowych doskonale wpisuje się w ten kierunek myślenia.

Po trzecie wreszcie następuje swoista uberyzacja daru, czyli jego fragmentaryzacja na niezliczone mikrotransakcje i mikrodary. Od napiwków w aplikacjach, przez wirtualne prezenty w grach, po polubienia w mediach społecznościowych – każdy z tych aktów jest miniaturową wersją potlaczu, w której status i uznanie zostają natychmiast przeliczone na punkty i odznaki. W efekcie dar traci część swojej ciężkiej, zobowiązującej gęstości, stając się elementem grywalizacyjnego krajobrazu nagród. Z punktu widzenia Maussa nie jest to jednak zanegowanie logiki daru, lecz jej transformacja. Zobowiązania pozostają, tyle że rozproszone, zatomizowane i trudniej uchwytne w tradycyjnym języku prawa.

W tym miejscu trzeba jednak podjąć krytyczną rozmowę z samym Maussem, zachowując szacunek dla jego intuicji, a zarazem odmawiając im statusu ostatecznych rozstrzygnięć. Istnieje bowiem ryzyko, że zbyt mocne podkreślenie obowiązkowego charakteru daru zamienia go w przymus społeczny, nieodróżnialny od podatku czy haraczu. W potlaczu wódz, który nie rozdaje, tracił rangę, a rodzina, która nie była w stanie odwzajemnić daru, stawała się niewolna. Współczesny biznes mógłby odczytać to jako zachętę do agresywnego stosowania normy wzajemności w marketingu, co grozi nową, subtelną formą przemocy symbolicznej.

Co więcej, teza o nieistnieniu całkowicie wolnego daru może w niezamierzony sposób deprecjonować te praktyki, które w nowoczesnych społeczeństwach rzeczywiście próbują wyłamać się z logiki kalkulacji.

Mowa tu o anonimowych donacjach, honorowym krwiodawstwie czy wolontariacie. O ile w skali systemowej można dowodzić, że i one są wbudowane w mechanizmy reprodukcji norm społecznych, o tyle z perspektywy doświadczenia uczestnika rezygnacja z uznania wartości bezinteresownych gestów byłaby poważnym błędem. To właśnie one stanowią enklawy innej logiki.

Wreszcie w świecie, w którym prawo pozytywne i instytucje rynkowe osiągnęły wysoki poziom autonomii, nie da się już prosto zidentyfikować jednego porządku daru jako fundamentu wszelkich zobowiązań. Mamy raczej do czynienia z wielością nakładających się na siebie reżim

Granica daru: dobrowolność kontra przymus społeczny

Należy tu jednak wejść w krytyczny dialog z samym Maussem, zachowując głęboki szacunek dla jego intuicji, a zarazem odmawiając niektórym z nich miana ostatecznych prawd. Po pierwsze, istnieje ryzyko, że zbyt mocne akcentowanie obowiązkowego charakteru daru zaciera granicę między nim a przymusem społecznym, czyniąc go nieodróżnialnym od podatku czy haraczu. W potlaczu wódz, który przestaje rozdawać, traci rangę, a rodzina niezdolna do rewanżu popada w niewolę. Współczesny biznes mógłby odczytać to jako pokusę do instrumentalnego wykorzystania normy wzajemności w marketingu i zarządzaniu, co grozi nowymi, subtelnymi formami przemocy symbolicznej.

Po drugie, teza o nieistnieniu daru całkowicie wolnego może mimowolnie podważać wartość tych praktyk, które w nowoczesnych społeczeństwach rzeczywiście próbują wyłamać się z logiki kalkulacji. Mowa tu o anonimowych donacjach, honorowym krwiodawstwie czy wolontariacie. O ile w skali systemowej można dowodzić, że i one służą reprodukcji społecznych norm i tożsamości, o tyle z perspektywy jednostkowego doświadczenia rezygnacja z uznania wartości bezinteresownych gestów byłaby poznawczym i etycznym błędem.

Po trzecie, w świecie, gdzie prawo pozytywne i instytucje rynkowe osiągnęły tak wysoki stopień autonomii, nie sposób już jednoznacznie wskazać jednego porządku daru jako fundamentu wszelkich zobowiązań. Mamy raczej do czynienia z wielością nakładających się na siebie reżimów: daru rodzinnego, politycznego, cyfrowego, filantropijnego czy międzypaństwowego. Pokusa totalizacji, każąca widzieć w każdej wymianie ukryty potlacz, prowadzi wprost na manowce intelektualnego redukcjonizmu.

A jednak, jeśli krytyka ta ma pozostać wierna duchowi Maussa, nie może odrzucić jądra jego propozycji. Tym jądrem jest przekonanie, że wymiana ekonomiczna nigdy nie jest jedynie wymianą dóbr, lecz zawsze także wymianą uznania, statusu i moralnych zobowiązań. W tej mierze, w jakiej współczesny kapitalizm usiłuje przedstawiać się jako neutralna technologia koordynacji preferencji, jest winien głębokiego urzeczowienia struktur świadomości, które zaczynają traktować relacje międzyludzkie jak rzeczy

podlegające manipulacji. Odczytanie Maussa jako krytyka ekonomizmu pozostaje zatem w pełni aktualne, ponieważ odsłania aporie systemu, który cierpi na amnezję co do własnych, archaicznych korzeni.

Etyka algorytmów: projektowanie sprawiedliwych zobowiązań

Dopiero gdy chłodna logika ekonomicznego aktora, kalkulującego wyłącznie własne zyski i straty, zostanie poddana krytyce z perspektywy wspólnych działań, w których stawką jest wzajemne uznanie, możemy zrozumieć, dlaczego projekt Maussa pozostaje tak niewygodny, a zarazem tak płodny. Dar, odwzajemnienie i zobowiązanie nie są bowiem archaicznymi reliktami przedkapitalistycznych form życia, lecz trwałymi kategoriami, w których nieustannie wyraża się napięcie między rynkiem, państwem a wspólnotą.

Jeżeli chcemy uniknąć pułapki, w której każda próba racjonalizacji daru kończy się jego instrumentalizacją, a każda próba ucieczki od ekonomii prowadzi do nowej formy symbolicznej przemocy, musimy wyprowadzić z Maussa wniosek paradoksalny i radykalny zarazem. Nie wystarczy przywrócić moralności daru w postaci sentymentalnych apeli do filantropii; trzeba ją zinstytucjonalizować w procedurach, które gwarantują, że zobowiązania wynikające z daru pozostają transparentne, poddane krytyce i dystrybuowane według reguł, które można uzasadnić w wolnym od przymusu dyskursie.

W praktyce oznacza to między innymi systemy zabezpieczenia społecznego oparte na zasadzie, że wynagrodzenie nigdy nie wyczerpuje długu wspólnoty wobec jednostki. Oznacza to regulacje dotyczące danych i sztucznej inteligencji, które traktują dar informacji jako źródło współwłasności, a nie darmowy surowiec do eksploatacji. To także kodeksy etyczne biznesu, które świadomie rezygnują z najbardziej agresywnych taktyk marketingowych wykorzystujących normę wzajemności, oraz politykę międzynarodową, w której pomoc rozwojowa i transfery klimatyczne są jawnie konstruowane jako świadczenia całkowite, a nie ukryte narzędzia dominacji.

Mauss nie daje nam gotowego programu reform, ale dostarcza aparat diagnostyczny, który pozwala odróżnić dar jako narzędzie panowania od daru jako warunku możliwości wspólnego świata. W epoce, w której globalny biznes skłania się ku coraz bardziej wyrafinowanym formom zarządzania długiem, reputacją i uwagą, a sztuczna inteligencja radykalnie powiększa asymetrię sił między wielkimi a małymi graczami, obrona tezy, że dar bez solidarności jest sprzecznością, staje się nie tylko zadaniem teoretycznym, lecz elementem politycznej roztropności.

Kto dziś projektuje produkty, instytucje, algorytmy i polityki publiczne, ten de facto projektuje także formy daru, jakie będą dostępne w danej wspólnocie. Od tego, czy będą to dary, które umacniają zdolność jednostek do przekraczania siebie, czy też takie, które zamykają je w spiralach długu i zależności, zależy

fundamentalna kwestia: czy przyszła gospodarka będzie kolejnym wcieleniem wojny majątkowej, czy raczej nową próbą posadzenia wszystkich, niczym rycerzy króla Artura, wokół wspólnego stołu bogactwa.

> Czy w świecie algorytmów i platform cyfrowych, gdzie dar danych staje się walutą, potrafimy jeszcze odróżnić szczodrość od wyrafinowanej formy długu? Kto rozdaje karty w tej nowej grze o uznanie i zobowiązanie? A może nadszedł czas, by na nowo zdefiniować zasady, zanim zostaniemy uwięzieni w cyfrowym potlaczu, gdzie stawką jest nasza podmiotowość?

Inspiracje

[1] **"Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques"** Marcel Mauss

1925 | L'Année Sociologique

Francuski socjolog i antropolog, bratanek Émile'a Durkheima. Znany jako „ojciec francuskiej etnologii". Jego prace łączył socjologię i antropologię, wywierając wpływ na Claude'a Lévi-Straussa. Znany z **Daru**. Wykładał w École Pratique des Hautes Études i Collège de France.

*French sociologist and anthropologist, nephew of Émile Durkheim. Known as the 'father of French ethnology'. His work crossed sociology and anthropology, influencing Claude Lévi-Strauss. Famous for **The Gift**. Taught at École Pratique des Hautes Études and Collège de France.*

Collège de France

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"Primitive Classification"**

Émile Durkheim, Marcel Mauss

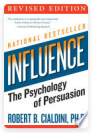
2010 | Taylor & Francis US | ISBN: 9780415567923

[2] **"Techniques, Technology and Civilization"**

Marcel Mauss

1971

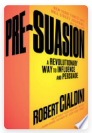
Literatura pokrewna (Google Scholar):



[3] "Influence: The Psychology of Persuasion"

Robert B. Cialdini

2009 | Harper Collins | ISBN: 9780061899874



[4] "Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade"

Robert Cialdini

2016 | Simon and Schuster | ISBN: 9781501109812

[5] "Reciprocity Rules: Friendship and Compensation in Fieldwork Encounters"

various

2014

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] "Marcel Mauss's Ideal Society in Anthropological Perspective—The Case of The Gift"

Zhenghang Liu

2023 | Journal of Humanities, Arts and Social Science

Google Scholar

[2] "Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique"

Robert B. Cialdini, Joyce E. Vincent, Stephen K. Lewis, Jose Catalan, Diane Wheeler, Betty Lee Darby

1975 | Journal of Personality and Social Psychology

Google Scholar

[3] "Social influence: compliance and conformity"

Robert B. Cialdini, Noah J. Goldstein

2004 | Annual Review of Psychology

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[4] "Marcel Mauss and the new anthropology"

Valerio Valeri

1966 | HAU: Journal of Ethnographic Theory

Google Scholar

APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 99d2c86e-16db-42f3-b19f-2061f1e119e3