Konflikt logiki politycznej i ekonomicznej w ujęciu Sowella

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę myśli Thomasa Sowella, koncentrując się na strukturalnych różnicach między procesami decyzyjnymi w sferze polityki i gospodarki. Autor wyjaśnia, dlaczego działania podejmowane przez polityków często przynoszą skutki odwrotne do zamierzonych, posiłkując się teorią wyboru publicznego oraz ekonomią instytucjonalną. Tekst szczegółowo omawia mechanizmy bodźców, które w polityce są nastawione na krótkoterminowy zysk wyborczy, podczas gdy logika ekonomiczna wymaga uwzględnienia długofalowych konsekwencji alokacji zasobów. Czytelnik odnajdzie tu wyjaśnienie takich zjawisk jak efekt Laffera, moral hazard czy patologie wynikające z regulacji cen i monopoli państwowych. To kluczowa lektura dla osób pragnących zrozumieć, jak asymetria informacji i radykalna niepewność wpływają na współczesne systemy instytucjonalne oraz dlaczego wolny rynek pozostaje najskuteczniejszym mechanizmem korygowania błędów alokacyjnych.

This article provides an in-depth analysis of Thomas Sowell's thought, focusing on the structural differences between political and economic decision-making processes. Drawing on public choice theory and institutional economics, the author explains why politicians' actions often backfire. The text provides a detailed discussion of the incentive mechanisms that, in politics, are focused on short-term electoral gain, while economic logic requires consideration of the long-term consequences of resource allocation. The reader will find explanations for phenomena such as the Laffer effect, moral hazard, and the pathologies resulting from price regulation and state monopolies. This is essential reading for those seeking to understand how information asymmetry and radical uncertainty impact contemporary institutional systems and why the free market remains the most effective mechanism for correcting allocation errors.

Artykuł analizuje fundamentalne napięcie między logiką polityki, zorientowanej na krótkoterminowy zysk i reelekcję, a logiką ekonomii, skupionej na długofalowych konsekwencjach i alokacji zasobów. Opierając się na myśli Thomasa Sowella, autor

argumentuje, że to strukturalne zderzenie prowadzi do systematycznych błędów w polityce publicznej, takich jak regulacje cen, monopole państwowe czy polityka podatkowa. Artykuł dekonstruuje te mechanizmy, pokazując, jak polityczne dążenie do natychmiastowej gratyfikacji wyborczej ignoruje niezamierzone skutki i długoterminowe koszty ekonomiczne. Autor zestawia argumentację Sowella z teoriami Knighta i Kahnemana, aby uwypuklić złożoność ryzyka i niepewności w podejmowaniu decyzji. Wreszcie, analizując ekonomię dyskryminacji, ukazuje, jak instytucje i struktury rynkowe mogą utrwalać nierówności, nawet wbrew intencjom decydentów. Artykuł stawia tezę, że zrozumienie tego konfliktu jest kluczowe dla tworzenia bardziej efektywnych i sprawiedliwych polityk.

SŁOWA KLUCZOWE

Thomas Sowell | logika polityczna | logika ekonomiczna | teoria wyboru publicznego | efekt Laffera | regulacja cen | kontrola czynszów | monopol państwowy | renta polityczna | moral hazard | ryzyko a niepewność | teoria perspektywy | asymetria informacji | mechanizm bodźców | alokacja zasobów

Wybory vs. inwestycje: konflikt horyzontów czasowych

Styk polityki i ekonomii to jeden z najbardziej fascynujących, a zarazem zapalnych obszarów ludzkiej refleksji. Thomas Sowell w swojej „Ekonomii stosowanej" proponuje ujęcie, które wykracza poza prosty katalog politycznych błędów. Jest to raczej próba uchwycenia fundamentalnej, strukturalnej przepaści, jaka dzieli logikę myślenia politycznego od logiki myślenia ekonomicznego. Gdy spojrzymy na tę tezę przez pryzmat teorii wyboru publicznego, ekonomii instytucjonalnej czy politologii, staje się ona kluczem do zrozumienia mechanizmu, w którym te dwie racjonalności nie tyle się dopełniają, ile pozostają w stanie permanentnego konfliktu.

W samym sercu tej analizy leży fundamentalna rozbieżność horyzontu czasowego i kryteriów sukcesu. Polityka, w ujęciu Sowella, jest grą podporządkowaną jednemu celowi: maksymalizacji poparcia w cyklu wyborczym. W praktyce oznacza to fiksację na tak zwanej fazie wstępnej, czyli na skutkach widocznych natychmiast, łatwych do przedstawienia i politycznie zyskownych. Ekonomia natomiast, jako nauka o alokacji ograniczonych zasobów, z natury rzeczy interesuje się całym, często bardzo długim łańcuchem przyczynowo-skutkowym. Każda interwencja tworzy bowiem nowy system bodźców i ograniczeń, który determinuje przyszłe decyzje milionów ludzi. Z perspektywy ekonomisty istotą dobrej polityki nie jest więc deklarowany cel, lecz mechanizm, który uruchamia – wraz z całym bagażem niezamierzonych konsekwencji.

Ten rozdźwięk najostrzej widać w polityce podatkowej. W modelu politycznym podniesienie podatku od firm jest prostym i moralnie nośnym instrumentem, który ma sfinansować programy społeczne. W modelu ekonomicznym, zwłaszcza w świetle teorii elastyczności bazy podatkowej, takie działanie całkowicie modyfikuje krajobraz bodźców: podnosi koszt kapitału, obniża krańcową opłacalność inwestycji i zwiększa ryzyko ucieczki przedsiębiorstw za granicę. Proces ten jest dynamiczny – w krótkim okresie wpływy do budżetu mogą faktycznie wzrosnąć. Jednak w średnim i długim horyzoncie baza podatkowa zaczyna erodować wskutek migracji kapitału, upadłości firm i ogólnego spadku aktywności. Przykład Nowego Jorku, który opisuje Sowell, to klasyczne studium efektu Laffera: miasto w imię celów politycznych utrzymywało najwyższe w kraju obciążenia, co doprowadziło do systematycznego odpływu biznesu i utraty konkurencyjności, mimo formalnego „sukcesu" w postaci rozbudowanych świadczeń.

Ceny sterowane politycznie generują chroniczne niedobory

Nigdzie indziej zderzenie dwóch porządków myślenia nie jest tak dramatyczne jak w przypadku regulacji cen. Dla polityka cena jest parametrem kontrolnym, pokrętłem, którym można sterować, by osiągnąć cel społeczny w postaci powszechnej dostępności dóbr. Ekonomia, od Adama Smitha po współczesną mikroekonomię, postrzega ją zgoła inaczej – nie jako narzędzie, lecz przede wszystkim jako nośnik informacji o rzadkości zasobów. Wprowadzenie pułapu cenowego poniżej rynkowej równowagi działa jak zerwanie termometru w gorączkującym organizmie: zwiększa popyt, jednocześnie dławiąc podaż, co nieuchronnie prowadzi do niedoborów i erozji jakości. Sowell ilustruje to przykładem kontroli czynszów, które pozornie stabilizowały koszty życia, lecz w długim horyzoncie doprowadziły do dekapitalizacji zasobu mieszkaniowego i rozkwitu szarej strefy. Oto klasyczny przykład, gdzie logika myślenia politycznego zderza się z logiką myślenia ekonomicznego: cel polityczny został osiągnięty, bo czynsze nominalnie nie wzrosły, ale problem nie zniknął, jedynie zmutował w formę trudniejszą do zwalczenia.

Ten sam scenariusz, choć w innej skali, powtórzył się podczas kalifornijskiego kryzysu energetycznego na początku XXI wieku. Wprowadzono wówczas limit cen energii elektrycznej, ignorując rosnące koszty jej wytwarzania, co zmusiło dostawców do sprzedaży poniżej kosztów produkcji. Efektem była fala bankructw i masowe przerwy w dostawach. Z perspektywy ekonomii instytucjonalnej jest to podręcznikowy przykład pokusy nadużycia, czyli zjawiska znanego jako moral hazard. Skoro regulowany monopolista nie mógł kształtować ceny, by pokryć rosnące koszty, stracił jakikolwiek bodziec do inwestowania w podaż. Z punktu widzenia politologii była to decyzja obliczona na krótkookresową gratyfikację wyborcy, która w imię chwilowego spokoju społecznego zdemontowała fundamenty bezpieczeństwa energetycznego całego stanu.

Monopole państwowe: brak konkurencji dusi efektywność

Szczególnym polem starcia między logiką myślenia politycznego a logiką myślenia ekonomicznego są monopole państwowe. W gospodarce rynkowej monopolista, który trwale ignoruje potrzeby konsumentów, prędzej czy później zostanie wypchnięty z rynku przez sprawniejszą konkurencję. Monopol państwowy, zabezpieczony ustawowo, jest z tej selekcji zwolniony – może trwać wbrew wszelkiej racjonalności, ponieważ nie podlega rynkowej weryfikacji. Ekonomia klasyczna widzi w tym zjawisku źródło chronicznej nieefektywności i marnotrawstwa zasobów, politologia zaś dostrzega tu mechanizm politycznej inercji: instytucje publiczne stają się areną dystrybucji rent politycznych, czyli zasobów przekazywanych w zamian za lojalność lub poparcie, niezależnie od jakości usług. Doskonałą ilustracją jest poczta amerykańska, której monopol na dostęp do skrzynek pocztowych chroniony jest prawem karnym. Instytucja ta trwa mimo permanentnej krytyki, ponieważ jej funkcjonowanie ma ogromną wartość polityczną jako pula „zdobyczy" dla określonych grup interesu.

Teoria wyboru publicznego: polityk maksymalizuje głosy

W optyce Sowella konflikt między polityką a ekonomią nie jest zatem kwestią błędów czy ignorancji, lecz strukturalną cechą systemu demokratycznego. Jego mechanizm legitymizacji, oparty na krótkookresowej gratyfikacji wyborcy, tworzy nieuniknione napięcie. Potwierdza to zresztą teoria wyboru publicznego, rozwinięta przez Jamesa Buchanana i Gordona Tullocka, która każe postrzegać polityków jako racjonalnych aktorów maksymalizujących własną korzyść – w tym wypadku reelekcję. Jeśli zatem sukces mierzy się poparciem zdobytym tu i teraz, a koszty interwencji są odsunięte w czasie i rozproszone, to logika myślenia politycznego a logika myślenia ekonomicznego muszą się rozejść.

Sowellowska diagnoza sięga więc głębiej niż krytyka poszczególnych rozwiązań. To opis fundamentalnej asymetrii między sferą polityki a sferą gospodarki – asymetrii, którą cementują zarówno architektura instytucji, jak i mechanizmy społecznej percepcji. Dla ekonomisty jest to surowe ostrzeżenie przed naiwnym redukowaniem analizy do deklarowanych intencji decydentów. Dla politologa – twarde przypomnienie, że każde narzędzie polityki publicznej żyje w świecie ograniczeń, których nie da się unieważnić samą wolą ustawodawcy.

Stagflacja lat 70.: lekcja o niespójności czasowej

Stagflacja lat 70. była bolesną lekcją, że nawet najlepsze intencje nie są w stanie unieważnić twardych ograniczeń podaży i psychologii oczekiwań inflacyjnych. Gdy polityka sięgała po pozornie proste narzędzia kontroli cen i płac, ekonomia odpowiadała brutalnie: niedoborami, spadkiem jakości i ucieczką aktywności gospodarczej do szarej strefy. Z perspektywy teorii gier jest to klasyczny przykład niespójności czasowej, czyli problemu, który nobliści Kydland i Prescott opisali jako pokusę władzy, by obiecać „twardość" dziś, tylko po to, by jutro móc się z niej dyskretnie wycofać. Podmioty gospodarcze szybko uczą się antycypować ten manewr. Rozwiązaniem stało się instytucjonalne „związanie rąk" – niezależność banków centralnych, sztywne reguły fiskalne czy otwarcie na konkurencję, czyli mechanizmy, które zmniejszają pole dla politycznej dyskrecji. volckerowska dezinflacja w USA dowiodła, że gdy polityka uznaje prymat wiarygodności, ekonomia nagradza to spadkiem oczekiwań i powrotem inwestycji. Cena polityczna bywa jednak wysoka, gdyż krótkookresowy wzrost bezrobocia tworzy idealne pole dla populistycznej kontrnarracji, obiecującej natychmiastową ulgę.

Deregulacja lotnictwa i telekomunikacji ujawniła jednak drugi, tym razem pozytywny, obieg tego konfliktu. Polityka, rezygnując z regulowanego monopolu, traci instrumenty bezpośredniej kontroli, ale w zamian zyskuje spadek cen i wzrost dostępności usług, który – choć z opóźnieniem – staje się wyborczo atrakcyjny. Ekonomia tłumaczy to prostą logiką konkurencji i presji na produktywność; politologia dodaje jednak kluczowy warunek: powodzenie wymaga przełamania oporu koalicji rentierskich, które bronią status quo. Mancur Olson opisał takie grupy interesu jako „koagulanty nowotworowe" porządku gospodarczego: pozornie niegroźne w ujęciu pojedynczej renty, lecz destrukcyjne w agregacie, gdyż blokują innowacje technologiczne i wejście na rynek nowych graczy.

Praca przymusowa: brak bodźców niweczy produktywność

Praca wolna i praca przymusowa to nie tyle dwie kategorie prawne, ile dwa odmienne porządki bodźców, które rzeźbią zupełnie inne światy produkcji, innowacji i rozwoju. Thomas Sowell, w swoim typowym, bezceremonialnym stylu, kieruje reflektor właśnie na logikę bodźców i długi horyzont ich konsekwencji. Trafia w sedno: to nie polityczne deklaracje odróżniają wolność od przymusu, lecz realna struktura nagród i kar działająca w czasie. Kiedy jednak zrozumiemy tę architekturę, zaczyna się trudniejsza część analizy. Trzeba bowiem odpowiedzieć na pytanie, czy i kiedy porządek przymusu bywa prywatnie zyskowny, dlaczego społecznie pozostaje jałowy lub destrukcyjny, a także jak subtelne ograniczenia „wolnej" pracy – od licencji po monopsony, czyli sytuacje z dominującym pracodawcą – potrafią przechwycić renty i

spłaszczyć mobilność. To tutaj ekonomia spotyka się z historią instytucji, prawem i psychologią motywacji, a argumenty Sowella warto poddać sceptycznej, choć życzliwej wiwisekcji.

Zacznijmy od prawdy tak oczywistej, że rzadko wypowiada się ją na głos: praca przymusowa jest instrumentem przerzucania kosztów monitoringu i motywacji na ofiarę. Właściciel niewolnika czy pan feudalny pozornie kupował prosty pakiet – prawa do strumienia pracy i do karania za opór. W praktyce jednak zaciągał swoisty kredyt przemocy, od którego płacił odsetki w postaci gigantycznych kosztów nadzoru, tłumienia buntu i marnotrawstwa potencjału, który do uwolnienia wymaga autonomii. Teoria kontraktu uczy, że im większa rola nieweryfikowalnego wysiłku, inicjatywy i ukrytej wiedzy pracownika, tym bardziej opłacają się mechanizmy partycypacji w zysku, premii czy awansu. Im zaś prostsza, powtarzalna czynność, tym bardziej kuszące wydaje się siłowe „dociśnięcie śruby". Plantacja bawełny w systemie brygadowym mogła być, jak dowodzili Fogel i Engerman, krótkookresowo produktywna, bo wysiłek był wymuszany i obserwowalny. Lecz nawet jeśli prywatny rachunek zysków czasem się domykał, rachunek społeczny zawsze się sypał. Przymus zniechęca do oddolnej innowacji, niszczy akumulację kapitału ludzkiego i pacyfikuje sieci zaufania, które są paliwem wzrostu opartego na wiedzy. Tam, gdzie gospodarka przesuwa się z pracy mięśni do pracy mózgu, przymus staje się ekonomicznie głuchy – nie słyszy niuansów informacji rozproszonej w systemie.

Licencje i monopsony: bariery krępujące rynek pracy

Sowell trafnie zauważa, że rynkowa „wolność" rzadko kiedy jest absolutna; w praktyce bywa szczelnie obwarowana. Licencje zawodowe, zamknięte cechy, wymogi przynależności związkowej – to wszystko instytucje o podwójnym obliczu. Oficjalnie chronią jakość i bezpieczeństwo, lecz równie skutecznie potrafią ograniczać podaż, zabezpieczać zyski wtajemniczonych i wznosić bariery wejścia dla nowych graczy. Mikroekonomicznie rzecz ujmując, takie regulacje zamykają klientów w równowadze o niższej konkurencji, a outsiderów – w pułapce wyższych kosztów inwestycji w kwalifikacje. Nie oznacza to, że każde świadectwo kwalifikacji jest z definicji rynkową grabieżą. Znaczy to tyle, że projektant regulacji powinien traktować licencję jak silnik o dwóch cylindrach – bezpieczeństwa i konkurencji – i bezlitośnie sprawdzać, czy praca pierwszego nie dusi drugiego.

Po drugiej stronie rynku działa dziś, równie cicho, lecz równie skutecznie, władza monopsonu, czyli dominacji jednego nabywcy pracy, oraz jego bliskiego krewnego, duopsonu. Gdy kilku wielkich pracodawców kontroluje regionalny lub branżowy rynek, „wolność" przyjęcia oferty staje się iluzoryczna, ograniczona cieniem bardzo wąskich opcji zewnętrznych. Jeśli dodamy do tego klauzule o zakazie konkurencji, czyli umowy blokujące pracownikowi przejście do rywala, oraz chroniczną nieprzejrzystość widełek płacowych, otrzymujemy obraz wolności kontraktowania w wersji mocno odchudzonej.

Ryzyko vs. niepewność: granice kalkulacji w polityce

Thomas Sowell podchodzi do ryzyka z chłodnym pragmatyzmem klasycznej ekonomii instytucjonalnej. W jego ujęciu kluczowe pytanie nie brzmi: „Jak je wyeliminować?", lecz: „Jak je sensownie wycenić i komu powierzyć jego ciężar?". Pełny obraz tej problematyki wymaga jednak umieszczenia jego myśli w polu napięć między dwiema innymi tradycjami: Franka Knighta, który odróżnił ryzyko od niepewności, oraz Daniela Kahnemana, który wprowadził psychologię w samo serce teorii decyzji.

Knight w fundamentalnym dziele „Risk, Uncertainty and Profit" (1921) wprowadził rozróżnienie, które do dziś stanowi oś analizy ekonomicznej. Ryzyko jest mierzalne – można je ująć w ramy prawdopodobieństwa, skalkulować składkę ubezpieczeniową czy wyznaczyć margines błędu w biznesplanie. Niepewność jest natomiast radykalna i niewymierna; dotyczy przyszłości, której konturów nie potrafimy opisać żadnym rozkładem prawdopodobieństwa. W tej optyce Sowell porusza się niemal wyłącznie w sferze ryzyka, analizując rynki ubezpieczeń, reasekuracji czy mechanizmy cenowe w biednych dzielnicach – a więc tam, gdzie można zebrać dane i zbudować model aktuaryjny. Knight przypomniałby mu jednak, że wiele krytykowanych przezeń decyzji politycznych podejmowanych jest w warunkach głębokiej niepewności, gdzie twarde dane nie istnieją, a zimna rachunkowość bodźców rynkowych zawodzi.

Heurystyki Kahnemana: błędy w społecznej ocenie ryzyka

Daniel Kahneman i Amos Tversky dołożyli do tej układanki kolejny, psychologiczny wymiar. Dowiedli, że nawet tam, gdzie ryzyko jest w pełni policzalne, ludzki umysł postrzega je w sposób systematycznie zniekształcony. Ich teoria perspektywy obnażyła fundamentalną asymetrię naszej psychiki: ból straty jest znacznie dotkliwszy niż przyjemność zysku o tej samej wartości. W praktyce oznacza to, że nasze decyzje ubezpieczeniowe czy inwestycyjne rzadko opierają się na chłodnej kalkulacji, lecz na heurystykach – przeszacowaniu małych prawdopodobieństw (panika po katastrofie lotniczej), niedoszacowaniu dużych (ignorowanie chorób cywilizacyjnych) i wyolbrzymianiu zagrożeń, które łatwo przywołać w wyobraźni. Sowell pozostaje wierny tradycji racjonalistycznej, zakładając, że rynek skoryguje te błędy. Kahneman odparłby jednak, że te same bodźce często nie leczą, lecz potęgują chorobę – na przykład poprzez marketing żerujący na lęku.

Konfrontacja tych trzech stanowisk odsłania głęboki paradoks. Sowell widzi w interwencjach państwa źródło systemowej patologii: subsydiują one lekkomyślność, niszczą mechanizmy cenowe i marnotrawią kapitał. Knight przypomina jednak, że wiele z tych działań to desperacka próba oswojenia fundamentalnej niepewności, wobec której zarówno rynki, jak i politycy pozostają bezradni. Kahneman zaś dorzuca

kluczowe ostrzeżenie: nawet w sferze mierzalnego ryzyka człowiek nie jest racjonalnym aktorem, więc bodźce rynkowe zaprojektowane dla idealnego homo oeconomicus w zderzeniu z realną psychiką mogą okazać się iluzoryczne.

W efekcie powstaje trójwymiarowy model rozumienia ryzyka. Sowell jest w nim głosem opowiadającym się za prymatem zimnej rachunkowości bodźców i świadomością, że ryzyka nie można „uspołecznić" bez wypaczenia zachęt. Knight to przypomnienie o granicach samej kalkulacji – o świecie niepewności, w którym nie istnieje żadna polisa, bo nie da się jej wycenić. Kahneman wnosi ostrzeżenie, że nawet gdy ryzyko jest znane, nasze umysły są podatne na błędy systematyczne, które mogą sprawić, że bodźce ekonomiczne zadziałają odwrotnie, niż zakładano.

Synteza myśli tych autorów prowadzi do wniosków mniej dogmatycznych niż te, które proponuje sam Sowell. Rynek pozostaje najlepszym mechanizmem wyceny ryzyka mierzalnego, lecz jego działanie wymaga wsparcia instytucjonalnego, uwzględniającego nie tylko rachunek ekonomiczny, ale i granice wiedzy oraz psychologiczne uwarunkowania decydentów. Państwo, jeśli ma interweniować, powinno to robić nie w imię iluzji „zerowego ryzyka", lecz w celu kompensowania nieuchronnych zniekształceń percepcyjnych i redukowania katastrofalnych skutków niepewności, których rynek sam nie potrafi absorbować.

Konkurencja rynkowa: realny koszt uprzedzeń

Myśl Thomasa Sowella o ekonomii dyskryminacji nabiera ostrości dopiero w zderzeniu z innymi teoriami i dorobkiem nauk społecznych. W swojej istocie jest to bowiem zimna rachunkowość bodźców, które decydują nie tylko o samym istnieniu dyskryminacji, ale także o jej natężeniu, formach i trwałości. Sowell, podobnie jak noblista Gary Becker w fundamentalnej pracy The Economics of Discrimination, wychodzi z założenia, że uprzedzenia mają swoją cenę. Jednak tam, gdzie Becker modelował je jako „koszt smaku", czyli gotowość pracodawcy do ponoszenia strat w imię własnych antypatii, tam Sowell kładzie nacisk na zróżnicowanie tych kosztów w zależności od struktury rynku. Jego analiza jest przez to bliższa ekonomii instytucjonalnej Douglassa Northa, gdzie ludzkie wybory kształtuje przede wszystkim rama instytucjonalna, a nie tylko subiektywne preferencje.

Szczególnie interesujący dialog nawiązuje Sowell z teorią dyskryminacji statystycznej, rozwijaną między innymi przez Kennetha Arrowa i Edmunda Phelpsa. Zakłada ona, że nierówne traktowanie nie musi wynikać z wrogości, lecz z próby racjonalnego zarządzania ryzykiem w warunkach niepełnej informacji. Pracodawca, nie mogąc prześwietlić kompetencji każdego kandydata, posługuje się heurystyką opartą na statystycznej średniej dla danej grupy, co prowadzi do dyskryminacji nawet bez złej woli. Sowell nie neguje istnienia takich mechanizmów, lecz sprowadza dyskusję do swojego ulubionego pytania: kto ponosi ekonomiczny

koszt ich utrzymywania? W warunkach rynkowej konkurencji rezygnacja z talentu na rzecz stereotypu jest karana spadkiem efektywności i utratą przewagi.

Współczesna mikroekonomia i nauki behawioralne wnoszą do tej analizy ważne uzupełnienia. Psychologia społeczna, chociażby poprzez koncepcję nieuświadomionych uprzedzeń (implicit bias), pokazuje, że stereotypy mogą działać pod progiem świadomości, wymykając się prostej kalkulacji zysków i strat. Z kolei ekonomia behawioralna, opisując zjawiska takie jak ograniczona racjonalność czy efekt statusu quo, wyjaśnia, dlaczego ludzie i firmy trwają przy nieoptymalnych praktykach z powodu przywiązania do norm czy wygody. Sowell nie odrzuca tych odkryć, ale konsekwentnie argumentuje, że nawet w obliczu takich mechanizmów zmiana struktury bodźców, na przykład przez zaostrzenie konkurencji, pozostaje potężniejszym narzędziem niż samo moralne potępienie.

Z perspektywy socjologicznej instytucje stają się tu kluczowym pośrednikiem między przekonaniami a działaniem. Pierre Bourdieu, wprowadzając pojęcia habitusu i kapitału kulturowego, pokazał, jak dyskryminacja utrwala się przez subtelne mechanizmy reprodukcji społecznej, działające znacznie ciszej niż otwarte bariery prawne. Sowell, choć posługuje się innym językiem, dotyka sedna tego samego problemu, gdy analizuje, jak państwowe monopole czy regulacje związkowe neutralizują rynkowe koszty uprzedzeń, chroniąc dyskryminujących przed konsekwencjami. W tym punkcie jego ekonomia spotyka się z antropologią i teorią władzy, odsłaniając dyskryminację nie tylko jako efekt uboczny uprzedzeń, ale też jako świadome narzędzie zabezpieczania pozycji grup dominujących.

Asymetria informacji: granice modelu Thomasa Sowella

Aby w pełni ocenić koncepcję ekonomii dyskryminacji Thomasa Sowella, trzeba umieścić ją na szerszej mapie współczesnej myśli ekonomicznej. Jego podejście, skupione na kosztach uprzedzeń, oczyszczającej sile konkurencji i architekturze instytucji, jest niezwykle płodne analitycznie. Nie jest jednak wolne od ograniczeń, które stają się jaskrawe, gdy przyłożymy je do dzisiejszych rynków, naznaczonych asymetrią informacji, rosnącą koncentracją kapitału i nowymi formami władzy ekonomicznej.

Z perspektywy neoklasycznej Sowell pozostaje wierny logice rynków bliskich doskonałej konkurencji. Jeśli to dyskryminujący ponosi koszt swoich uprzedzeń, mechanizmy rynkowe powinny stopniowo eliminować tę nieefektywną praktykę. W tym sensie jego myśl jest kontynuacją argumentacji noblisty Gary’ego Beckera, w której „rynek karze” irracjonalne preferencje. Jednak badania prowadzone od lat 90., zwłaszcza przez ekonomistów pracy takich jak David Card, Alan Krueger czy Marianne Bertrand, pokazują, że realne rynki często nie są konkurencyjne. W takich warunkach koszty dyskryminacji mogą być łatwo przerzucane na innych – czy to przez firmy o pozycji monopolistycznej, czy przez struktury oligopolistyczne. Rynek przestaje być wtedy bezlitosnym sędzią, a staje się stabilizatorem nierównego traktowania.

Ekonomia instytucjonalna, od Douglassa Northa po Darona Acemoglu, dodaje kolejną warstwę analizy: instytucje kształtują bodźce w sposób, którego sam mechanizm cenowy nie jest w stanie skorygować. Sowell trafnie identyfikuje monopole państwowe czy związki zawodowe jako bastiony dyskryminacji, lecz jego analiza zdaje się pomijać fakt, że same struktury rynkowe mogą rodzić instytucje sprzyjające wykluczeniu. Przykładem są zamknięte kartele zawodowe czy nieformalne sieci rekrutacyjne, które bez formalnego łamania prawa ograniczają dostęp do prestiżowych profesji. W nowoczesnej gospodarce platformowej podobną rolę odgrywają algorytmy selekcji – deklaratywnie neutralne – mogą w rzeczywistości utrwalać historyczne nierówności, nie ponosząc przy tym bezpośrednich kosztów społecznych swoich decyzji.

Z kolei ekonomia behawioralna podważa fundamentalne założenie Sowella o wrażliwości aktorów na bodźce kosztowe. Prace Daniela Kahnemana czy Richarda Thalera dowodzą, że ludzie działają w warunkach ograniczonej racjonalności, czyli w oparciu o uproszczenia myślowe, przywiązanie do status quo i normy społeczne. Dyskryminacja może być w takich warunkach praktyką podtrzymywaną z powodów psychologicznych lub symbolicznych, nawet jeśli przynosi straty ekonomiczne. Rynkowa kara nie zawsze jest natychmiastowa, zwłaszcza gdy informacja o jakości pracownika jest niepełna lub dociera z opóźnieniem.

Ekonomia feministyczna i postkolonialna wnoszą krytykę o wymiarze historycznym. Sowell, koncentrując się na mechanizmach rynkowych, poświęca niewiele uwagi strukturalnym źródłom nierówności, które determinują warunki startowe. Badania Nancy Folbre czy Amartyi Sena nad kapitałem ludzkim i zdolnościami (capabilities) pokazują, że nie każdy startuje z tego samego miejsca. Sama konkurencja, nawet jeśli formalnie uczciwa, może utrwalać istniejące hierarchie, jeśli wcześniejsze bariery – edukacyjne, geograficzne czy kulturowe – nie zostaną zniwelowane. Polityka równych szans wymaga zatem czegoś więcej niż tylko obniżania kosztów dyskryminacji; wymaga redystrybucji zasobów, aby rynkowa gra była w ogóle realna.

Wreszcie, perspektywa ekonomii cyfrowej odsłania nową formę władzy. Koncentracja danych i algorytmów w rękach kilku

Algorytmy: automatyzacja dyskryminacji w gospodarce

To właśnie ta analityczna precyzja sprawia, że teoria Sowella zachowuje swą ostrość także w dobie nowych form dyskryminacji, od cyfrowych barier dostępu po uprzedzenia algorytmiczne. Współczesne badania nad stronniczością algorytmiczną, czyli tendencją sztucznej inteligencji do replikowania historycznych stereotypów zakodowanych w danych, dostarczają na to twardych dowodów. Tu również na scenę wkracza zimna rachunkowość bodźców Sowella: jeśli algorytm obniża efektywność firmy, odrzucając wartościowych kandydatów, presja konkurencji wymusi jego korektę. Gdy jednak koszt ten zostaje przerzucony na

użytkownika lub podatnika, rynkowy mechanizm samoregulacji ulega atrofii, a problem może trwać w najlepsze, niezależnie od deklaracji o „równości szans".

Efekt NIMBY: lokalny opór blokuje rynek mieszkaniowy

Rynek mieszkaniowy to niemal podręcznikowy przykład zderzenia szlachetnych intencji z bezlitosną geometrią instytucjonalną. Kontrole czynszów i restrykcyjne plany zagospodarowania przestrzennego mają w teorii dostarczyć „tanie mieszkania" i „ładne miasto". Jednak zimna logika podaży uczy, że usztywnienia, limity gęstości i proceduralna niepewność duszą inwestycje, zanim jeszcze zostanie wbita pierwsza łopata. Politologia dokłada do tego diagnozę syndromu NIMBY: zwarte i silnie umotywowane lokalne koalicje z żelazną konsekwencją bronią status quo, podczas gdy rozproszeni i przyszli beneficjenci zmian nie mają swojej reprezentacji. Efekt jest paradoksalny – koszty rosną, a politycy reagują kolejnymi transferami, które, trafiając na rynek o zdławionej podaży, jedynie podbijają ceny.

Reguły instytucjonalne: sposób na konflikt logik

Czy da się ten konflikt oswoić? Z perspektywy ekonomii instytucjonalnej najbardziej obiecujące wydają się mechanizmy kotwiczące: niezależny bank centralny z precyzyjnym mandatem; reguły fiskalne, których złamanie uruchamia automatyczne sankcje; ocena skutków regulacji, prowadzona zarówno przed jej wprowadzeniem, jak i po nim, która nagradza realne wyniki, a nie szlachetne intencje; oraz mechanizmy wygaszające, które automatycznie kończą programy, jeśli nie dowiodą one swojej skuteczności. Do tego dochodzi deregulacja ułatwiająca wchodzenie na rynek nowym graczom, co utrzymuje konkurencję jako domyślny mechanizm dyscyplinujący. Perspektywa politologiczna jest jednak bardziej przyziemna: kluczem jest budowa koalicji, które widzą zysk w przyszłej produktywności, a nie w dzisiejszej rencie. To zadanie karkołomne, bo przyszłość nie głosuje, ale staje się osiągalne, gdy narracja rozwojowa zyskuje rangę elementu tożsamości politycznej.

Od Nowego Ładu po Zielone Ławy świata konflikt polityki i ekonomii nie zniknął; po prostu obie strony nauczyły się płynniej posługiwać językiem przeciwnika. Polityka potrzebuje języka bodźców i kosztów alternatywnych, by jej szlachetne intencje nie utonęły w bagnie niezamierzonych konsekwencji. Ekonomia z kolei potrzebuje świadomości politycznej legitymizacji, by zrozumieć, że nawet najdoskonalszy model nie przetrwa parlamentarnej debaty, jeśli nie zawiera obietnicy, którą wyborca jest w stanie pokochać. Dopóki reguły gry nie zaczną premiować długofalowych rezultatów zamiast krótkoterminowych gestów, ten spór pozostanie wiecznym powtórzeniem tej samej historii: najpierw oklaski, potem rachunek. W międzyczasie pozostaje nam intelektualna dyscyplina: tłumaczyć z języka polityki na język ekonomii i odwrotnie – bo

dopiero w tym podwójnym przekładzie widać, co naprawdę robimy z rzadkimi zasobami i wspólną przyszłością.

> W zderzeniu polityki i ekonomii nie chodzi o znalezienie jednego, uniwersalnego języka, lecz o ciągłe tłumaczenie między nimi. Dopóki polityka będzie mierzyć sukces krótkoterminowymi gestami, a ekonomia ignorować polityczne realia, będziemy skazani na powtarzanie tych samych błędów. Czy jesteśmy w stanie stworzyć reguły gry, które premiują długofalowe myślenie i odpowiedzialność za przyszłość, czy pozostaniemy zakładnikami teraźniejszości?

Inspiracje

[1] **"Applied Economics: Thinking Beyond Stage One"** Thomas Sowell

2003 | Basic Books

Thomas Sowell jest amerykańskim ekonomistą, teoretykiem społecznym i pisarzem. Jest starszym pracownikiem naukowym w Instytucie Hoovera na Uniwersytecie Stanforda. Sowell jest autorem licznych publikacji na temat ekonomii, historii, polityki społecznej i rasizmu. W 2002 roku został odznaczony Narodowym Medalem Humanistycznym.

***Thomas Sowell** is an American economist, social theorist, and author. He is a senior fellow at the Hoover Institution at Stanford University. Sowell has written extensively on economics, history, social policy, and race. He was awarded the National Humanities Medal in 2002.*

Hoover Institution, Stanford University

Literatura uzupełniająca

Książki

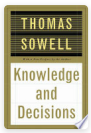
Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"A Conflict of Visions: Ideological Origins of Political Struggles"**

Thomas Sowell

2002 | Basic Books (AZ) | ISBN: 9780465081424



[2] "Knowledge and Decisions"

Thomas Sowell

2022 | Basic Books | ISBN: 9781541602755

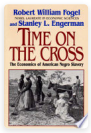


[3] "Discrimination and Disparities"

Thomas Sowell

2019 | Basic Books | ISBN: 9781541617834

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[4] "Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery"

Robert William Fogel, Stanley L. Engerman

1995 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393312188



[5] "Taxes Have Consequences: An Income Tax History of the United States"

Arthur Laffer, Brian Domitrovic, Jeanne Sinquefield

2022 | Simon and Schuster | ISBN: 9781637585658



[6] "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"

Adam Smith

2020 | W. Strahan and T. Cadell, London | ISBN: 9798583173020

Google Scholar



[7] "The Theory of Moral Sentiments"

Adam Smith

2023 | BoD – Books on Demand | ISBN: 9783368934194

Google Scholar



[8] "The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan"

James M. Buchanan

1975 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226078205

Google Scholar

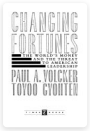


[9] "Risk, Uncertainty and Profit"

Frank Knight

2016 | Palala Press | ISBN: 9781355903536

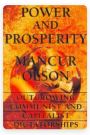
Google Scholar



[10] **"Changing Fortunes: The World's Money and the Threat to American Leadership"**

Paul Volcker, Toyoo Gyohten

1992 | Crown



[11] **"Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships"**

Mancur Olson

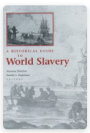
2000 | Basic Books (AZ)

Google Scholar

[12] **"Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery"**

Robert William Fogel

1989 | W.W. Norton and Company



[13] **"A Historical Guide to World Slavery"**

Seymour Drescher, Stanley L. Engerman

1998 | Oxford University Press

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"A Quantitative Approach to the Study of Railroads in American Economic Growth: A Report of Some Preliminary Findings"**

Robert Fogel

1962 | The Journal of Economic History

[2] **"Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination"**

Marianne Bertrand, Sendhil Mullainathan

2004 | American Economic Review

Google Scholar

[3] **"A Theory of Intergenerational Mobility"**

Gary S. Becker, Scott Duke Kominers, Kevin M. Murphy, Jörg L. Spenkuch

2018 | Journal of Political Economy

Google Scholar

[4] **"A Theory of the Allocation of Time"**

Gary Becker

1965 | The Economic Journal

Google Scholar

[5] **"A transaction cost theory of politics"**

Douglass C. North

1990 | Journal of Theoretical Politics

Google Scholar

[6] **"Behavioral Economics"**

Richard H. Thaler

2017 | Journal of Political Economy

[7] **"Behavioral public choice: A survey"**

Nadja Bergholz

2013

Google Scholar

[8] **"Behavioral symmetry with humanomics: public choice and moral community"**

Diana W. Thomas, Michael D. Thomas

2024 | Public Choice

Google Scholar

[9] **"Belief flipping in a dynamic model of statistical discrimination"**

Roland G. Fryer

2006 | National Bureau of Economic Research

[10] **"Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor"**

Mancur Olson

1996 | Journal of Economic Perspectives

[11] **"Changes in the Disparities in Chronic Disease during the Course of the Twentieth Century"**

Robert W. Fogel

2004

[12] **"Colonialism, Inequality, and Long-Run Paths of Development"**

Stanley Engerman, Kenneth Sokoloff

2005

[13] **"Contemporary Human Capital Issues and Challenges at Modern Workplace - Conceptual Frame Work: A study"**

Lucas Mariasavery, S. Rajamo han

2020 | International Journal of Humanities Management and Social Science

[14] **"Crime and Punishment: An Economic Approach"**

Gary Becker

1968 | Journal of Political Economy

Google Scholar

[15] **"Cultural Reproduction and Social Reproduction"**

Pierre Bourdieu, Jean-Claude Passeron

1973

[16] **"Culture, Institutions and Social Equilibria: A Framework"**

Daron Acemoglu, James A. Robinson

2025 | Journal of Economic Literature

[17] **"Does Labour Market Discriminate Against the Scheduled Castes? Empirical Evidence from Rural Punjab, India"**

Harpreet Singh

2024 | Millennial Asia

[18] **"Dynamic Preference “Reversals” and Time Inconsistency"**

Philipp Strack, Dmitry Taubinsky

2021 | NBER Working Paper

Google Scholar

[19] **"Economic Growth, Population Theory and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy"**

Robert Fogel

1994 | American Economic Review

[20] **"Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy"**

Robert W. Fogel

1994 | American Economic Review

[21] **"Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?"**

Samuel Bowles

2012 | Journal of Economic Literature

[22] **"Economics in the Age of Algorithms"**

Sendhil Mullainathan

2025 | AEA Papers and Proceedings

[23] **"Efficient Rent Seeking"**

Gordon Tullock

1980

[24] **"Evaluating Sub-Saharan Africa's government expenditure, corruption control, and economic growth through the generalized method of moments technique"**

Isubalew Daba Ayana

2025

Google Scholar

[25] **"Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economics"**

Stanley L. Engerman, Kenneth L. Sokoloff

2002

Google Scholar

[26] **"Field Experiments on Discrimination"**

Marianne Bertrand, Esther Duflo

2016 | NBER Working Papers

Google Scholar

[27] **"Food and freedom"**

Amartya Sen

1989 | World Development

[28] **"Foundations of Supply-Side Economics"**

Arthur B. Laffer, Victor Canto

1985

[29] **"Frank Knight and the Origins of Public Choice"**

Andre Blais, Michael Gillespie

2025 | Cosmos + Taxis

Google Scholar

[30] **"Government externalities"**

Stergios Skaperdas

2023 | Public Choice

[31] **"How Much Should We Trust Differences-In-Differences Estimates?"**

Marianne Bertrand, Esther Duflo, Sendhil Mullainathan

2004

[32] **"Human Capital and Development"**

Philippe Aghion, Ingvild Almås, Costas Meghir

2025 | NBER Working Paper

Google Scholar

[33] **"Human Capital and Economic Growth: A Review"**

Eric A. Hanushek, Ludger Woessmann

2015 | Handbook of Economic Growth

[34] **"Human capital composition and long-run economic growth"**

Mario F. Carillo

2021 | CSEF Working Papers

[35] **"Human Capital, Fertility, and Economic Growth"**

Gary S. Becker, Kevin M. Murphy, Robert Tamura

1990 | Journal of Political Economy

[36] **"Human development and financial conservatism"**

Amartya Sen

1998 | World Development

[37] **"Immigration Economics: A Review"**

David Card, Giovanni Peri

2016 | American Economic Association

[38] **"Inaccurate Statistical Discrimination: An Identification Problem"**

J. Aislinn Bohren, Kareem Haggag, Alex Imas, Devin G. Pope

2019 | NBER Working Paper No. 25935

Google Scholar

[39] **"Individual Choice in Voting and the Market"**

James M. Buchanan

1954 | Journal of Political Economy

[40] **"Institutions"**

Douglass North

1991 | Journal of Economic Perspectives

Google Scholar

[41] **"Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth"**

Daron Acemoglu, Simon Johnson, James Robinson

2005

Google Scholar

[42] **"Institutions, Technology and Prosperity"**

Daron Acemoglu

2025 | NBER Working Paper

Google Scholar

[43] **"Intergovernmental alignment and the electoral value of mayors: reverse coattails in an unexpected technocracy"**

Alexandru Savu

2024 | Public Choice

Google Scholar

[44] **"Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases"**

A Tversky, D Kahneman

1974 | Science

Google Scholar

[45] **"Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases"**

Daniel Kahneman, Amos Tversky

1974 | Science

Google Scholar

[46] **"Maximization and the Act of Choice"**

Amartya Sen

1997 | Econometrica

[47] **"Mental accounting matters"**

Richard H. Thaler

1999 | Journal of Behavioral Decision Making

[48] **"Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania"**

David Card, Alan B. Krueger

1994 | American Economic Review

Google Scholar

[49] **"Money-Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium"**

Edmund Phelps

1968 | Journal of Political Economy

[50] **"Perspectives on the Role of the Central Bank: Proceedings of a Conference in Beijing, China, January 5-7, 1990"**

Paul Volcker

1993

[51] **"Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk"**

Daniel Kahneman, Amos Tversky

1979 | Econometrica

[52] **"Public Choice: The Origins and Development of a Research Program"**

James M. Buchanan

Center for Study of Public Choice, George Mason University

Google Scholar

[53] **"Public Choice Theory: Its Application and Challenges in Public-Sector"**

Tesfaye Teklu

2020

[54] **"Public reason, democracy, and the ideal two-tier social choice model of politics"**

Berghammer, Rudolf & Schnoor, Henning

2015 | European Journal of Operational Research

Google Scholar

[55] **"Reconceptualizing human capital"**

Paula England, Nancy Folbre

2023 | A Research Agenda for Skills and Inequality, Edward Elgar Publishing

[56] **"Revisionist Public Choice Theory: New Political Economy"**

Geoffrey Brennan, Alan Hamlin

2008 | New Political Economy

Google Scholar

[57] **"Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans"**

Finn E. Kydland, Edward C. Prescott

1977 | Journal of Political Economy

[58] **"Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost"**

Frank Knight

1924 | Quarterly Journal of Economics

[59] **"Statistical Discrimination (by Humans or Algorithms)"**

Paulineвод, Ludvig Sinander

2023 | arXiv

Google Scholar

[60] **"Tasks, Automation, and the Rise in U.S. Wage Inequality"**

Daron Acemoglu, Pascual Restrepo

2022 | Econometrica

[61] **"Tax Rates, Factor Employment, and Market Production"**

Victor Canto, Douglas H. Joines, Arthur B. Laffer

2011

[62] **"The economic implications of learning by doing"**

Kenneth Arrow

1962 | The Review of Economic Studies

Google Scholar

[63] **"The Ethics of Competition"**

Frank Knight

1923 | Quarterly Journal of Economics

[64] **"The Evolution of Behavioral Economics in Policy Design: A Critical Review (2015–2025)"**

Not specified in the provided snippets

2025

Google Scholar

[65] **"The Evolution of Suffrage Institutions in the New World"**

Stanley L. Engerman, Kenneth L. Sokoloff

2005 | The Journal of Economic History

[66] **"The Forms of Capital"**

Pierre Bourdieu

1986

[67] **"The Hybrid Vigor of Heterodox Economics: A Feminist Perspective"**

Nancy Folbre

2023 | The Journal of Philosophical Economics

[68] **"The Impact of Human Capital on Economic Growth"**

Elena Pelinescu

2015 | Procedia Economics and Finance

[69] **"The impact of human capital on employment quality: a scoping review"**

Yingying Wang, Yue Zhang, Ying Cui

2024 | BMC Public Health

Google Scholar

[70] **"The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market"**

David Card

1990 | Industrial and Labor Relations Review

[71] **"The optimal allocation of jurisdictional responsibility: the principle of fiscal equivalence"**

Mancur Olson

1969 | The analysis of public output

[72] **"The political economy of criminal governance"**

David Skarbek

2024 | Public Choice

Google Scholar

[73] **"The political economy of state responses to infectious disease"**

Christopher J. Coyne, Thomas K. Duncan, Abigail R. Hall

2021 | Southern Economic Journal

[74] **"The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach"**

James M. Buchanan

1949 | Journal of Political Economy

[75] **"The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015"**

Lawrence F. Katz, Alan B. Krueger

2016

Google Scholar

[76] **"The Statistical Theory of Racism and Sexism"**

Edmund Phelps

1972 | American Economic Review

[77] **"The Temporal Demands of Parental Child Care: Evidence from the American Time Use Survey"**

Nancy Folbre, Jooyeoun Suh

2025

Google Scholar

[78] **"The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft"**

Gordon Tullock

[79] **"Time to Build and Aggregate Fluctuations"**

Finn E. Kydland, Edward C. Prescott

1982 | Econometrica

[80] **"Toward a more general theory of governmental structure"**

Mancur Olson

1986 | American Economic Review

[81] **"Toward a More General Theory of Governmental Structure"**

Mancur Olson

1986 | American Economic Review

[82] **"Toward a positive theory of consumer choice"**

Richard Thaler

1980 | Journal of Economic Behavior & Organization

[83] **"Toward A Positive Theory of Consumer Choice"**

Richard Thaler

1980 | Journal of Economic Behavior and Organization

[84] **"Uncertainty and the welfare economics of medical care"**

Kenneth Arrow

1963 | American Economic Review

Google Scholar

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[87] **"The Education of Black People: Ten Critiques, 1906-1960"**

T. Sowell

1974 | The Journal of Higher Education

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: 3f85556c-ed90-4699-bfc9-2993dde7de82