Metoda ekonomiczna w prawie: Posner i granice teorii

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi głęboką analizę wkładu Richarda Posnera w rozwój ekonomicznej analizy prawa (Law and Economics). Autor dekonstruuje powszechne przekonanie, że ekonomia w prawie ogranicza się jedynie do finansów, ukazując ją jako uniwersalną metodę badawczą opartą na teorii racjonalnego wyboru. Artykuł prowadzi czytelnika przez ewolucję myśli prawno-ekonomicznej – od klasycznego utylitaryzmu Benthama, przez technologiczne podejście Gary'ego Beckera, aż po współczesny pragmatyzm. Kluczowym elementem rozważań jest koncepcja maksymalizacji bogactwa oraz mechanizm 'market mimicking' w systemie prawnym. Autor nie unika jednak krytyki, przywołując argumenty behawioralne i wskazując na granice stosowalności modeli ekonomicznych, szczególnie w kontekście wolności słowa i sygnałów reputacyjnych. To kompendium wiedzy o tym, jak bodźce i sankcje kształtują współczesne normy społeczne.

This text provides an in-depth analysis of Richard Posner's contribution to the development of the economic analysis of law (Law and Economics). The author deconstructs the common belief that economics in law is limited to finance, presenting it as a universal research method based on rational choice theory. The article guides the reader through the evolution of legal and economic thought—from Bentham's classical utilitarianism, through Gary Becker's technological approach, to contemporary pragmatism. A key element of the discussion is the concept of wealth maximization and the mechanism of market mimicking in the legal system. However, the author does not shy away from criticism, citing behavioral arguments and pointing to the limits of the applicability of economic models, particularly in the context of freedom of speech and reputational signals. This is a compendium of knowledge on how incentives and sanctions shape contemporary social norms.

Artykuł analizuje ekonomiczną analizę prawa Richarda Posnera, przedstawiając ją nie jako zbiór dogmatów, lecz jako pragmatyczną metodę zarządzania ryzykiem i

niepewnością w świecie pluralizmu wartości. Posner odrzuca utylitaryzm na rzecz maksymalizacji bogactwa, rozumianej jako gotowość do zapłaty, co pozwala na obiektywizację i porównywalność kosztów i korzyści w procesach decyzyjnych. Kluczowe dla jego podejścia jest traktowanie prawa jako narzędzia do redukcji kosztów transakcyjnych i symulowania efektywnych rozwiązań rynkowych tam, gdzie rynek zawodzi. Autor podkreśla, że kontradyktoryjność i empiryzm instytucjonalny, choć narażone na patologie, stanowią fundament rozsądku w procesach prawnych. Podkreśla się, że ekonomiczna analiza prawa to nie ideologia, lecz technika ograniczania głupoty w decyzjach publicznych, zmuszająca do jawności kosztów i konsekwencji wyborów, a tym samym budująca transparentny fundament pod system prawny.

SŁOWA KLUCZOWE

metoda ekonomiczna w prawie | Richard Posner | teoria racjonalnego wyboru | instrumentalna racjonalność | bodźce i sankcje | maksymalizacja bogactwa | koszty transakcyjne | market mimicking | Gary Becker | utylitaryzm | efekt posiadania | sygnały reputacyjne | rynek idei | analiza kosztów i korzyści | pragmatyzm prawniczy

Metoda ekonomiczna: narzędzie analizy ludzkich wyborów

Każdy, kto w sporze o ekonomiczną analizę prawa zaczyna od pytania, czy jest to nauka o pieniądzu, rynku, czy przedsiębiorstwie, podchodzi do dyskusji od niewłaściwej strony. Wkracza do niej niczym audytor, który przynosi wagę tam, gdzie potrzebna jest miara. Richard Posner demontuje tę intuicję już w punkcie wyjścia, definiując ekonomię nie jako dziedzinę tematyczną, lecz jako metodę. Dopiero na tym fundamencie buduje aparat pojęciowy, który w jego rękach ma ambicję nie tyle opisywać prawo, ile je cywilizować poprzez narzucenie mu dyscypliny rozumowania. Ekonomia w tym ujęciu jest teorią racjonalnego wyboru, czyli nauką o dobieraniu środków do celów w warunkach ograniczeń – przy czym ograniczenia te nie są wyłącznie finansowe, lecz w równej mierze informacyjne, czasowe, reputacyjne czy instytucjonalne. To przesunięcie jest kluczowe, bo pozwala przenieść ekonomię z bazaru i banku wprost do sfer, które

prawnicy tradycyjnie uznają za jakościowe i oporne na formalizację: dowodzenia, wiarygodności świadka, sensu reguł procesowych, a nawet moralnej anatomii wolności słowa.

Nie jest to jednak ukłon w stronę naiwnej wiary we wszechwiedzącego „homo economicus". Przeciwnie, racjonalność w ujęciu Posnera jest instrumentalna, a więc minimalistyczna. Nie zakłada braku emocji, błędów czy pełnej informacji, lecz jedynie to, że jednostki, organizacje i państwa reagują na bodźce w sposób celowy, choć ich celowość jest zawsze skażona kosztem zdobycia wiedzy. Kto żąda od teorii racjonalnego wyboru, aby była portretem psychologicznym, ten myli mapę z krajobrazem. Jej ambicją nie jest opisanie tego, co ludzie myślą o sobie, tylko przewidzenie, jakie regularności ujawnią się w ich zachowaniu, gdy zmienimy bodźce: sankcje, ceny, prawdopodobieństwo wykrycia, koszty procesu czy standard dowodu. Na tym polega jej wartość prognostyczna, a co za tym idzie – jej przydatność normatywna. Prawo jest przecież maszyną do produkcji bodźców, tyle że rzadko przyznaje się do tego wprost.

W genealogii swojej metody Posner ceni dwa nazwiska, gdyż jedno dostarcza pierwotnej intuicji, a drugie nowoczesnej dźwigni analitycznej. Jeremy Bentham wnosi bezczelność projektu, która polega na tym, że rachunek kosztów i korzyści nie jest wyjątkiem zarezerwowanym dla kupca, lecz regułą rozciągniętą na całe życie społeczne, włącznie z przestępstwem, karą i konstrukcją instytucji. W duchu oświeceniowego mechanicyzmu Bentham potrafi stwierdzić, że ludzie ważą przyjemność i ból, a zadaniem ustawodawcy jest tak dobrać sankcję, by oczekiwany koszt przewyższył oczekiwany zysk. Kiedy pisze, że „natura postawiła ludzkość pod rządami dwóch panów, bólu i przyjemności", nie proponuje sentencji do gabinetu, lecz szkicuje program badawczy, z którego wyrosła ekonomia zachowań nierynkowych. Program ten długo pozostawał jednak bardziej retoryką reformatora niż rygorem nauki. Dopiero Gary Becker, w swoim słynnym ujęciu przestępczości jako kalkulacji, dokonuje operacji, którą Posner uważa za przełomową: przekuwa intuicję w testowalne narzędzie. Becker nie moralizuje, lecz konstruuje model pozwalający przewidywać, co zrobią ludzie, gdy zmieni się wysokość grzywny, prawdopodobieństwo wykrycia czy dostępność legalnych alternatyw. To jest moment, w którym ekonomia prawa przestaje być kazaniem o użyteczności, a staje się technologią wnioskowania o zachowaniach w ramach instytucji.

Emocje i błędy poznawcze: ukryte koszty racjonalności

Narracja musi tu wykonać ruch dla wielu czytelników intelektualnie drażniący, uderza bowiem w jeden z najtrwalszych przesądów nowoczesnej kultury: w opozycję między rozumem a emocją. Model racjonalnego wyboru, w wersji bronionej przez Posnera, nie jest antropologią chłodnego kalkulatora ani pochwałą cynizmu. Jest raczej formalnym opisem tego, w jaki sposób podmioty,

działając w warunkach ograniczonej informacji, czasu i kontroli nad skutkami, dostosowują środki do celów. Racjonalność w tym sensie jest instrumentalna, nie introspekcyjna. Nie opisuje, jak ludzie myślą, lecz jakie wzorce zachowań pozostają stabilne w obliczu bodźców i sankcji. Kto żąda od teorii racjonalnego wyboru, aby była portretem psychologicznym, ten myli mapę z krajobrazem.

Punkt ten jest kluczowy, bo pozwala zrozumieć, dlaczego Posner odrzuca część krytyki płynącej z ekonomii behawioralnej – nie jako empirycznie fałszywą, lecz jako teoretycznie niedomkniętą. Behawioryści z precyzją dokumentują systematyczne odchylenia od modelu racjonalnego wyboru w warunkach laboratoryjnych, lecz często nie potrafią przełożyć tych obserwacji na spójną teorię instytucji. Posner odpowiada, że większość tych rzekomych irracjonalności można wyjaśnić jako racjonalne adaptacje do świata, w którym informacja jest droga, reputacja stanowi kapitał, a przyszłe interakcje liczą się bardziej niż jednorazowy zysk.

Dobrym przykładem jest gra ultimatum, w której uczestnicy często odrzucają niskie, choć wciąż zyskowne oferty. W interpretacji behawioralnej to dowód na istnienie wrodzonego poczucia sprawiedliwości. W ujęciu posnerowskim jest to sygnał. Odrzucenie upokarzającej propozycji komunikuje otoczeniu, że dany podmiot nie akceptuje relacji eksploatacyjnych i że przyszłe próby wykorzystania go spotkają się z oporem. W świecie powtarzalnych interakcji taka postawa może maksymalizować długookresową korzyść, nawet jeśli w krótkim okresie generuje koszt. Nie jest to moralność w sensie normatywnym, lecz strategia reputacyjna o głębokich korzeniach ewolucyjnych.

Podobnie rzecz ma się z efektem posiadania, czyli skłonnością do wyższego wyceniania dóbr, które już posiadamy. Bywa on przedstawiany jako dowód irracjonalnego przywiązania do status quo. Posner zwraca jednak uwagę, że niechęć do sprzedaży dobra może sygnalizować wysokie koszty alternatywne lub wysoki status, a więc pełnić funkcję informacyjną. W realnym świecie gospodarki i prawa takie sygnały są czytelne. Przedsiębiorca, który nie sprzedaje aktywa mimo atrakcyjnej ceny, komunikuje, że albo zna jego przyszłą wartość lepiej niż rynek, albo nie potrzebuje płynności – co samo w sobie jest informacją o jego potędze.

Emocje, takie jak duma, gniew, poczucie krzywdy czy potrzeba odwetu, nie są zatem antytezą racjonalności. Są raczej mechanizmami poznawczymi, które upraszczają decyzje w warunkach niepewności. Posner przyjmuje kognitywną teorię emocji, zgodnie z którą są one formą oceny sytuacji, a nie czystą reakcją biologiczną. Gniew może być skrótem decyzyjnym sygnalizującym przekroczenie granicy, a pragnienie odwetu może działać jako wiarygodne zobowiązanie ex ante, odstraszające przyszłych agresorów. W świecie przedpaństwowym takie mechanizmy były adaptacyjne. W świecie prawa nowoczesnego muszą być kanalizowane, a nie eliminowane.

Stąd wyłania się rola sędziego jako zarządcy emocji instytucjonalnych. Posnerowska figura empatycznego dystansu polega na tym, że sędzia nie jest ani maszyną, ani moralnym kaznod

Maksymalizacja bogactwa kontra klasyczny utylitaryzm

Z tak rozumianej metody wyrasta pierwsze wielkie przejście, które stanowi oś normatywnej ekonomii prawa: od utylitaryzmu ku pragmatyzmowi i kryterium maksymalizacji bogactwa. Posner jest tu bezwzględny wobec moralistów, twierdząc, że w przestrzeni publicznej, gdzie decyzje są masowe i konfliktowe, opowieści o „sprawiedliwości" bez rachunku skutków bywają tylko estetyką sumienia. Utylitaryzm, czyli dążenie do maksymalizacji ogólnej użyteczności, uderza w podwójną ścianę: pomiaru i granic. Nie wiadomo bowiem, czy liczymy szczęście, satysfakcję, spełnienie czy intensywność przeżyć, a nawet nie wiadomo, kto i z jaką wagą wchodzi do rachunku. Co gorsza, utylitaryzm w czystej postaci dopuszcza wnioski, które liberalna wrażliwość odczuwa jako potworne, bo jeśli suma szczęścia jest jedyną miarą, to poświęcenie jednostki staje się usprawiedliwionym kosztem dla dobra ogółu. Chcąc uniknąć zarówno tej pomiarowej mgły, jak i moralnego skandalu, Posner proponuje bogactwo jako twardy substytut użyteczności, rozumiane szeroko jako wartość dóbr materialnych i niematerialnych, którą przybliża gotowość do zapłaty. Nie jest to metafizyka pieniądza, tylko pragmatyka mierzalności. Użyteczność jest bezcielesna i prywatna, podczas gdy gotowość do zapłaty jest możliwa do ujawnienia, sporna i negocjowalna, a więc nadaje się do dyskursu instytucjonalnego. W tym sensie maksymalizacja bogactwa ma być dla sędziego tym, czym dla finansisty jest rachunek przepływów – nie śpiewnikiem cnót, lecz narzędziem rozliczania alternatyw.

Wbrew powierzchownym odczytaniom Posner nie głosi tu naiwnego dogmatu, że pieniądz rozstrzyga o słuszności. Dokonuje raczej zamiany kryterium, która ma wbudować w prawo model zgody. Paradygmatem moralnym staje się dobrowolna transakcja, ponieważ jest ona aktem koordynacji, który nie wymaga przemocy, a zarazem ujawnia, że obie strony uznały wymianę za polepszającą ich sytuację. To moment, w którym ekonomia prawa przestaje być tylko techniką opisu, a staje się normatywną sugestią, jak organizować świat, by ludzie częściej dochodzili do porozumienia bez przymusu. Gdy rynek zawodzi, bo koszty transakcyjne, czyli wszystkie przeszkody utrudniające dobrowolną wymianę, są zbyt wysokie, prawo ma naśladować wynik, jaki strony osiągnęłyby w świecie negocjacji bezkosztowych. To słynna idea **market mimicking**, w której prawo staje się substytutem utraconej transakcji. Jej powab jest oczywisty, ale jej ryzyko jest równie wielkie. W realnym świecie nie wiemy, co strony „by uzgodniły", bo nie widzimy pełnej struktury ich preferencji, więc naśladujemy rynek poprzez model, który jest zawsze modelem czyjejś wiedzy i czyjejś władzy.

Najpoważniejszy zarzut wobec maksymalizacji bogactwa nie jest moralny w stylu kaznodziejskim, lecz strukturalny. Gotowość do zapłaty zależy od zasobów, a te są dystrybuowane historycznie, instytucjonalnie i często arbitralnie. Jeżeli ktoś ma mniej, to jego niska oferta nie oznacza, że coś mniej ceni – oznacza tylko, że mniej może ujawnić w transakcji. Bogactwo miesza zatem wartość z wypłacalnością. Posner przyznaje tę słabość i lokuje ją w osobnym problemie dystrybucji, który ekonomia może opisywać i modelować, ale którego sama nie rozwiąże, bo wymaga to dodatkowych przesłanek normatywnych. Jego teoria jest tu uczciwa, bo nie obiecuje, że maksymalizacja bogactwa jest formułą na moralne zbawienie. Obiecuje raczej, że jest narzędziem, które narzuca dyscyplinę myślenia i pozwala wykrywać anomalie. W tym sensie stanowiska Posnera można bronić jako propozycji skromniejszej, niż chcieliby ją widzieć jego wielbiciele i krytycy. To nie jest etyka najwyższego dobra. To jest technika ograniczania głupoty w decyzjach publicznych, czyli coś, co w biznesie nazywa się systemem kontroli ryzyka.

Przekładając ten punkt na język przewodnika dla menedżera, otrzymujemy regułę, którą profesjonalna praktyka zna intuicyjnie: nie zarządza się tym, czego nie da się w żadnej mierze policzyć, a jeśli zarządza się mimo to, zarządza się kaprysem. Analiza kosztów i korzyści w posnerowskim sensie jest więc nie tyle ideologią, ile urządzeniem wymuszającym jawność kosztów, także tych odłożonych w czasie, rozproszonych po społeczeństwie i ukrytych w instytucjach. W regulacji ryzyka, polityce zdrowotnej, prawie środowiskowym czy prawie rynku finansowego to urządzenie bywa jedyną alternatywą dla decyzji podjętej w trybie intuicyjnej moralistyki albo politycznej presji. Posner mówi wprost: kosztorys nie daje prawdy moralnej, ale daje test spójności, a w warunkach pluralizmu wartości spójność bywa dobrem rzadkim i cennym.

Anegdota, która dobrze oddaje sens tego sporu, nie musi pochodzić z sali sądowej – wystarczy gabinet dyrektora finansowego. Wyobraźmy sobie zarząd, który ma dwa projekty: pierwszy poprawia bezpieczeństwo pracowników, drugi zwiększa produkcję. Oba kosztują tyle samo, ale budżet pozwala tylko na jeden. Jeżeli zarząd wybierze „sercem", będzie opowiadał, że kierował się wartościami. Jeżeli wybierze rachunkiem, powie, że kierował się odpowiedzialnością. W obu przypadkach wybór jest normatywny. Różnica polega na tym, że rachunek pozwala opisać koszt alternatywny, a więc wartość utraconą, i to jest moment, w którym decyzja przestaje być rytuałem, a zaczyna być argumentem. Posner chce, by państwo i sąd miały podobny wstyd metodologiczny jak dobrze zarządzana organizacja. By musiały umieć powiedzieć, co poświęcają, gdy coś wybierają. W przeciwnym razie prawo nie jest rozumem publicznym, tylko teatrzykiem legitymizacji.

Cyfrowa dezinformacja paraliżuje wolny rynek idei

Aby ekonomia prawa mogła być czymś więcej niż tylko eleganckim opisem cudzych sporów, musi wziąć na siebie ciężar pytania normatywnego. Musi odpowiedzieć, według jakiego kryterium rozstrzygać spory, gdy nie można już udawać, że decyzję podejmuje sama tradycja, litera prawa czy wola ludu. W tym punkcie Richard Posner jest konsekwentny aż do bezczelności i właśnie dlatego staje się intelektualnie użyteczny. Zamiast polerować moralne frazesy, które nie mają ceny, wybiera miarę, która cenę ma, zmuszając tym samym do ujawnienia realnych kosztów. To jego pragmatyczny zwrot: dla wielu herezja, dla niego samego – zwykła higiena myślenia.

Zanim jednak do tego dojdziemy, trzeba zmierzyć się z metaforą, która dla amerykańskiej wyobraźni prawnej jest tym, czym mit niewidzialnej ręki dla klasycznej ekonomii. Sędzia Oliver Wendell Holmes w zdaniu odrębnym w sprawie Abramsa pisał, że „ostateczne dobro jest lepiej osiągane przez wolny handel ideami", a „najlepszym testem prawdy jest siła myśli pozwalająca jej uzyskać akceptację w konkurencji rynku". W tej formule kryje się zarówno spryt, jak i pułapka. Spryt polega na przedstawieniu wolności słowa jako procedury poznawczej, a nie jakiegoś nienaruszalnego sakramentu. Pułapka zaś na tym, że rynek idei jest rynkiem tylko pod pewnymi warunkami: gdy istnieje czas na korektę, działają mechanizmy weryfikacji i panuje względna symetria w dostępie do uwagi odbiorców. Kiedy te warunki znikają, metafora pozostaje, ale mechanizm przestaje działać.

Tu właśnie Posner wkracza z narzędziem, które w ustach moralisty brzmi cynicznie, lecz w rękach praktyka bywa po prostu rozumne: z próbą wyceny. Mowa nie jest święta, jest działaniem, a działania niosą skutki – mają więc swoje koszty i korzyści. Jeżeli szkoda jest natychmiastowa, wysoce prawdopodobna i niemożliwa do naprawienia, to na rynku idei nie pojawia się żaden „kontrargument" w odpowiednim czasie. Rynek nie zdąży wykonać swojej pracy. Klasyczny przykład fałszywego okrzyku „pali się!" w zatłoczonym teatrze nie jest więc wyjątkiem od reguły wolności słowa, lecz przypadkiem całkowitej awarii mechanizmu weryfikacji w czasie zerowym. Posner, reinterpretując Holmesa, nie porzuca jego metafory, lecz uczciwie ją warunkuje: wolny handel ideami działa tam, gdzie handel jest w ogóle możliwy. Tam, gdzie jest czas, informacja i zdolność do korekty.

Problem w tym, że świat cyfrowy systematycznie te trzy warunki podcina. Skala i prędkość obiegu treści sprawiają, że koszt dotarcia z fałszem do milionów jest marginalny, podczas gdy koszt sprostowania rośnie nieliniowo. Wymaga bowiem wiarygodności, cierpliwości i kanałów dystrybucji, które są znacznie droższe niż wywołanie fali oburzenia. Jeśli dodamy do tego automatyzację produkcji treści, otrzymujemy mechanikę, w której „tania mowa" przestaje być tania

dla społeczeństwa, a staje się tania wyłącznie dla jej emitenta. W globalnym krajobrazie ryzyka nie jest to wątek poboczny. Raport Światowego Forum Ekonomicznego na rok 2025 wskazuje dezinformację oraz szerzenie błędnych informacji jako ryzyka najwyższej rangi, ponieważ erodują one zaufanie i zdolność do koordynacji. Biznes dostrzega to szybciej niż część środowiska akademickiego, bo płaci za to w najtwardszej walucie: ryzykiem reputacyjnym, kosztami zgodności i utratą przewidywalności otoczenia.

Nieprzypadkowo więc ciężar regulacyjny przesuwa się z państwa jako

Prawo własności: mechanizm redukcji kosztów transakcji

Aby pojąć, dlaczego ekonomiczna analiza prawa jest metodą, a nie chwilową modą, należy porzucić wielkie pojęcia w rodzaju sprawiedliwości czy godności. Zamiast tego trzeba wziąć na warsztat coś z pozoru przyziemnego: posiadanie. W prawie jest ono tym, czym w gospodarce infrastruktura logistyczna – dopóki działa, pozostaje niewidoczne, lecz gdy zawodzi, cały system natychmiast pogrąża się w kosztach. Posiadanie to stan faktyczny, który prawo sankcjonuje nie z powodu sentymentu, lecz by ograniczyć prywatną przemoc, skrócić czas sporów i obniżyć koszty dowodzenia. Jego definicja, choć na pierwszy rzut oka scholastyczna, jest w istocie decyzją o tym, ile społecznej energii przeznaczymy na płoty, strażników i monitoring, a ile na produktywne wykorzystanie zasobów.

W tym punkcie rozbłyska spór, który działa niczym soczewka skupiająca istotę problemu. Friedrich Carl von Savigny, czołowy przedstawiciem niemieckiej szkoły historycznej, rekonstruował posiadanie w duchu prawniczej metafizyki. Wymagał dwóch elementów: fizycznej kontroli nad rzeczą oraz animus domini, czyli woli władania nią jak właściciel. Ujęcie to jest eleganckie, lecz instytucjonalnie kosztowne. Wprowadza bowiem do definicji element psychiczny, który często wymyka się dowodom, a przy tym wyklucza z ochrony tych, którzy rzeczą władają, ale uznają cudzy tytuł – najemcę, dzierżawcę czy depozytariusza. I tu na scenę wkracza Oliver Wendell Holmes Jr., uosobienie amerykańskiego pragmatyzmu, który tradycję traktował jak zbiór przypadkowych skamielin, a nie księgę objawienia. Jego ruch polegał na odcięciu animus domini i zastąpieniu go prostą intencją wykluczenia innych. Posiadanie nie wymaga już woli bycia właścicielem, wystarczy praktyczna gotowość do utrzymania kontroli i sygnalizowania światu, że wstęp jest wzbroniony.

Ten zwrot jest kluczowy w świetle myśli Richarda Posnera. Holmes wprowadza bowiem wygodę życia codziennego jako kryterium oceny prawa, ale nie dostarcza teorii, która wyjaśniałaby,

dlaczego ma to sens wykraczający poza intuicję. Tę lukę Posner wypełnia ekonomią. Posiadanie staje się dla niego instytucją zapobiegającą tragedii wspólnego pastwiska, czyli sytuacji, w której zasoby bez wyłączności ulegają nadmiernej eksploatacji. Jest także mechanizmem zachęcającym do inwestycji, bo te wymagają przewidywalności. W tym sensie posiadanie to technologia redukcji kosztów konfliktu i niepewności. Gdy jest chronione słabo, rośnie opłacalność prywatnej przemocy. Gdy chroni się je zbyt formalistycznie, rosną koszty dowodzenia, a więc koszty transakcyjne. Prawo posiadania jest zatem nieustannym równoważeniem tych kosztów, przy czym nie jest to moralny taniec, lecz technika przetrwania obrotu gospodarczego.

Najostrzej widać to w instytucjach nabycia własności przez zawłaszczenie i zasiedzenie. Posner uwielbia pokazywać, że gdyby prawo przyznawało własność temu, kto pierwszy coś zobaczył, nazwał lub wskazał, uruchomiłoby to destrukcyjną pogoń za rentą. Zasoby społeczne szłyby w sygnalizowanie roszczeń, a nie w produktywne użycie dóbr. Wymóg fizycznego objęcia rzeczy w posiadanie działa jak filtr kosztowy: zmusza roszczącego do poniesienia realnego wydatku, co selekcjonuje tych, którzy rzeczywiście mają zdolność wykorzystania zasobu. W tle działa logika dla biznesu banalna: kto chce wyłączności, musi udowodnić zdolność do poniesienia kosztów jej utrzymania. Inaczej wyłączność staje się jedynie zachętą do pasożytnictwa.

Zasiedzenie jest przykładem jeszcze doskonalszym, bo łączy ekonomię z epistemologią, czyli teorią poznania. Nie jest ono nagrodą dla uzurpatora, lecz mechanizmem korygującym błędy w systemie tytułów prawnych i przenoszącym własność tam, gdzie faktyczne korzystanie ujawnia wyższą wycenę zasobu. W warunkach niejasnych granic, porzuconych roszczeń i rozproszonych spadkobierców próba zawarcia transakcji byłaby droższa niż samo dobro. Zasiedzenie działa jak rozwiązanie awaryjne, które pozwala domknąć porządek własności bez niekończącego się sporu o dokumenty. Jego sens jest brutalnie pragmatyczny. Jeżeli właściciel śpi na swoim prawie, sygnalizuje, że jego subiektywna wycena dobra jest niska. Społeczeństwo nie powinno zaś finansować wiecznego utrzymywania tytułu, który nie generuje żadnego pożytku. Z punktu widzenia zarządzania aktywami jest to logiczne do granic okrucieństwa: w firmie nieużywane aktywo to koszt, w prawie rzeczowym – kandydat do migracji tytułu.

Dygresja jest tu konieczna, by czytelnik nie uległ wrażeniu, że ekonomia prawa to apologia siły. W tej wersji nie chodzi o to, że silniejszy ma rację. Chodzi o to, że system, który nie domyka tytułów i nie przekształca nieużytków w użytek, staje się systemem, w którym koszty posiadania rosną do poziomu zabijającego inwestycje. To punkt, w którym stabilne, bogate społeczeństwo musi oprzeć się na porządku własności jako porządku przewidywalności. Nie dlatego, że własność jest święta, lecz dlatego, że niepewność co do niej jest zaraźliwa. Przenosi się z nieruchomości na kredyt, z

kredytu na inwestycje, z inwestycji na zatrudnienie i wreszcie na spójność polityczną. W tym sensie posiadanie to ekonomia ryzyka systemowego, opowiedziana w języku rzeczy.

System kontradyktoryjny wymusza produkcję informacji

Należy teraz wykonać ruch, który jest kluczowy dla spójności całego wywodu. Posiadanie w tej analizie staje się jednocześnie problemem normatywnym, epistemologicznym i ekonomicznym. Normatywnym, ponieważ wyznacza granice tego, co dozwolone. Epistemologicznym, gdyż wymaga precyzyjnego ustalenia faktów. Wreszcie ekonomicznym, bo nieuchronnie generuje koszty. W tym potrójnym sensie posiadanie jest intelektualnym mostem prowadzącym wprost do kontradyktoryjności – instytucji zaprojektowanej właśnie po to, by te fakty ustalać w warunkach sporu.

Czym jest więc kontradyktoryjność w ujęciu Posnera? Z pewnością nie jest fetyszem amerykańskiego obyczaju sądowego, lecz chłodną metodą produkcji informacji w warunkach systemowej nieufności wobec urzędnika. Posner traktuje proces niczym problem poszukiwawczy, a samo poszukiwanie jako zadanie optymalizacyjne. Nie chodzi tu o elegancję matematyki, lecz o brutalnie pragmatyczne rozumienie, że każdy dowód ma swój koszt krańcowy i przynosi krańcową korzyść. Strony sporu poszukują dowodów tak długo, jak długo potencjalny zysk – zwiększenie szans na wygraną – przewyższa koszt ich zdobycia. Sędzia, jako biurokrata, nie ma podobnych bodźców; jego wynagrodzenie nie zależy od wyniku, a czas jest zasobem ograniczonym. Kontradyktoryjność działa zatem jak rynek, generując konkurencję wysiłku. Owszem, dubluje koszty, lecz w zamian może radykalnie zwiększyć produkcję informacji.

System inkwizycyjny to z tej perspektywy monopol sędziego na prowadzenie dochodzenia, obarczony wszystkimi klasycznymi wadami monopolu: mniejszą innowacyjnością, niższą intensywnością i znikomą przejrzystością dla publiczności. Jest też znacznie mniej odporny na podejrzenia o stronniczość. Argument ten nabiera szczególnej ostrości w kulturach o niskim poziomie zaufania do aparatu państwa. W takich warunkach kontradyktoryjność staje się nie tylko techniką dowodową, lecz także potężną techniką legitymizacyjną, która wystawia spór na widok publiczny, zamiast zamykać go w zaciszu sędziowskiego gabinetu.

Ta sama logika działa w praktyce biznesowej. Gdy dochodzi do poważnego sporu kontraktowego, dobrze zarządzana korporacja niemal nigdy nie powierza wewnętrznego śledztwa jednej tylko stronie, nawet jeśli jest to jej własny dział prawny. Przeciwnie: zatrudnia się niezależnych

audytorów, dopuszcza zewnętrzny przegląd i buduje mechanizm, w którym strony wzajemnie podważają i weryfikują swoje ustalenia. To jest właśnie rynkowa wersja kontradyktoryjności. Dzieje się tak nie z powodu wrodzonej dobroci menedżerów, lecz dlatego, że bodźce reputacyjne i ryzyka prawne wymuszają konkurencyjną produkcję informacji. Posner przenosi ten instynkt na salę sądową: prawda procesowa ma być wytworem konkurencji dowodowej, bo konkurencja jest najskuteczniejszym znanym mechanizmem wydobywania informacji z ukrycia.

Kontradyktoryjność ma jednak swoją piętę achillesową: jest niezwykle wrażliwa na nierówność zasobów. Jeżeli jedna strona może pozwolić sobie na armię ekspertów, a druga nie, rynek dowodów zaczyna niebezpiecznie przypominać rynek idei w jego krytycznej wersji, gdzie bogaci po prostu kupują sobie uwagę. Posner nie ignoruje zarzutu, lecz odpowiada w stylu chłodnego ekonomisty. Problem nierówności jest realny, ale nie stanowi argumentu przeciwko konkurencji jako takiej. Jest natomiast argumentem za tym, by w system wbudować mechanizmy kompensacyjne: rygorystyczne standardy dowodowe, reguły wyłączania dowodów czy aktywną rolę sędziego w zarządzaniu procesem. W sprawach karnych standard dowodu „ponad wszelką wątpliwość" jest właśnie takim urządzeniem, bo koszt społeczny skazania niewinnego jest dalece wyższy niż koszt uniewinnienia winnego, a zatem struktura błędu musi być z definicji asymetryczna.

Pragmatyzm Posnera: orzekanie oparte na skutkach

Jeżeli dotąd wszystko brzmiało jak wariant zdroworozsądkowej socjologii, to teraz wchodzimy do jądra sporu. Dotykamy bowiem kryterium ostatecznego: wedle czego oceniać prawo, gdy przestaje ono udawać, że jedynie odtwarza tradycję? Posnerowskie przejście od utylitaryzmu do pragmatyzmu polega na tym, że nie szuka się już nowej moralnej metafizyki, która ma zastąpić starą. Szuka się narzędzia do selekcji decyzji, które w sposób jawny zmusza do rozliczenia kosztów, skutków i ryzyk, a przez to redukuje pole dla samowoli ubranej w patos. Stąd definicja, którą trzeba wprowadzić i trzymać się jej bez sentymentalnych ustępstw. Maksymalizacja bogactwa oznacza tu maksymalizację wartości dóbr, rozumianej jako gotowość do zapłaty – a więc jako miarę ujawnioną w rynkowych wyborach, a nie jako ulotne wrażenie szczęścia w czyjejś głowie. To kryterium jest w zamyśle narzędziem, nie religią, ale narzędziem o hegemonicznej ambicji, mającym organizować zarówno legislację, jak i orzekanie.

Posner odrzuca klasyczny utylitaryzm nie z niechęci do dobra wspólnego, lecz z powodu brutalnej praktyki: użyteczność jest niewymierna. A gdy próbuje się ją mierzyć, zwykle mierzy się artefakty premiujące zręczność ankietową lub, co gorsza, adaptację do nędzy. W ekonomii dobrobytu tę krytykę formułowano wielokrotnie. Amartya Sen wskazywał, że sprowadzanie dobrostanu do

informacji o użyteczności jest intelektualnie kuszące, ale normatywnie ubogie, bo ignoruje realne zdolności ludzi do funkcjonowania i wolności, które nie muszą przekładać się ani na chwilową satysfakcję, ani na gotowość do płacenia. Propozycja Posnera nie rozwiązuje więc wszystkich problemów utylitaryzmu. Zamienia jedynie problem pomiaru stanów psychicznych na problem pomiaru ujawnionych preferencji i cen. Jest to ruch pragmatyczny, który ma dwie zalety i jedną głęboką ranę.

Pierwszą zaletą jest dyscyplina poznawcza. Analiza kosztów i korzyści, o ile jest prowadzona uczciwie i z jawnymi założeniami, zmusza do wskazania, kto ponosi koszt, kto zbiera korzyść, gdzie leży ryzyko i jaka jest cena marginalnej poprawy. W aparacie państwa ta dyscyplina bywa jedyną realną przeciwwagą dla tego, co Posner nazywa niepoinformowanym osądem politycznym, a biznes – decyzyjną mgłą, w której każdy projekt jest dobry, dopóki nie pojawią się liczby. Drugą zaletą jest chłodny szacunek dla zgody. Jeżeli wartościujemy przez gotowość do zapłaty, centralnym modelem moralnym staje się dobrowolna wymiana. To w niej ujawnia się zgoda, a zgoda jest w porządku liberalnym podstawowym mechanizmem legitymizacji. W tle pobrzmiewa tu echo klasycznej intuicji: przymus jest drogi, a zgoda tania, choć nie zawsze piękna.

Rana jest jedna, ale głęboka i nie da się jej zasłonić ani retoryką, ani doraźnym kompromisem. Gotowość do zapłaty zależy od początkowej dystrybucji zasobów. Maksymalizacja bogactwa, rozumiana dosłownie, może zatem konserwować niesprawiedliwy punkt wyjścia. Posner odpowiada na to z inżynierską elegancją: ekonomia prawa to metoda, nie teoria sprawiedliwości rozdzielczej. Dystrybucję należy korygować innymi narzędziami, zwłaszcza podatkami i transferami, bo są bardziej bezpośrednie i mniej zniekształcają bodźce. To stanowisko prowokuje jednak filozofów i prawników do kontrataku. Kaplow i Shavell bronili tezy, że jeśli liczy się dobrobyt, to reguły prawne powinny być oceniane przez jego pryzmat, a pojęcia sprawiedliwości oderwane od dobrobytu, choć efektowne, w praktyce mogą pogarszać sytuację tych, których rzekomo bronią.

Ten spór jest kluczowy dla odbiorcy biznesowego, bo w świecie regulacji korporacja stale słyszy dwa języki. Jeden mówi o sprawiedliwości i godności, drugi o efektywności i ryzyku. Posner chce, by sąd i ustawodawca mieli język wspólny z rynkiem, bo wtedy prawo może naśladować rynek tam, gdzie on zawodzi, i redukować arbitralność. Krytycy odpowiadają, że właśnie ten wspólny język bywa pułapką. Rynek nie ma bowiem wbudowanej wrażliwości na wartość osób ubogich, chorych, nieuprzywilejowanych poznawczo albo po prostu niezdolnych do wyrażenia swoich preferencji w pieniądzu.

Tu trzeba wprowadzić pojęcie, które jest osią tej myśli: koszt transakcyjny. Jest to koszt zawarcia i wykonania porozumienia, obejmujący koszt informacji, negocjacji, egzekucji, a często także koszt psychiczny i reputacyjny. Ronald Coase wykazał, że w świecie zerowych kosztów transakcyjnych

strony zawsze wynegocjują alokację zasobów do najwyżej cenionego użycia, niezależnie od tego, komu prawo początkowo przyznało uprawnienie. Ale Coase podkreślał, że ten świat jest abstrakcją. Realne instytucje prawa istnieją właśnie po to, by działać w świecie niezerowych kosztów, gdzie nie da się bezkosztowo dogadać. W takim świecie reguła prawna jest w istocie protezą rynku. Ten motyw, stale obecny u Posnera, jest mostem do postulatu, że prawo powinno naśladować rynek, czyli dążyć do takiego wyniku, jaki osiągnęłyby strony, gdyby mogły negocjować bez tarcia.

Jeżeli nałożymy tę strukturę na wymiar sprawiedliwości, otrzymamy tezę jednocześnie kuszącą i drażniącą. Sędzia ma rozstrzygać tak, jakby symulował hipotetyczną transakcję. Musi pytać: kto ceni dobro bardziej, kto jest najtańszym unikającym szkody, kto może ponieść koszt ostrożności najniższym kosztem krańcowym? To jest racjonalność instrumentalna, czyli wybór środków najlepiej dostosowanych do celu, z uwzględnieniem kosztów informacji. W takim modelu nawet emocje traktuje się jako skróty poznawcze, a nie jako wrogów rozumu. Tyle że normatywna ekonomia prawa nie jest psychologią, lecz polityką instytucjonalną. Prawo jest przecież maszyną do produkcji bodźców, tyle że rzadko przyznaje się do tego wprost. Ma organizować je tak, by ludzie, nawet ograniczeni poznawczo, działali w kierunku społecznie tańszych rezultatów.

Polemika musi dotknąć tego, co dziś najbardziej zapalne w sporze o analizę kosztów i korzyści. Krytyka Marthy Nussbaum nie polega na tym, że rachunek jest zły, lecz na tym, że potrafi on zasłonić pytania tragiczne – takie, w których nie ma czystego rozwiązania, a jedynie wybór strat. Wskazuje ona, że istnieją uprawnienia podstawowe, których nie wolno traktować jak towaru. Posner odpowiadałby, że prawo publiczne musi wybierać, bo niewybieranie jest też wyborem, zwykle gorszym. Analiza kosztów i korzyści jest narzędziem, które ujawnia to, co inaczej ukryje się pod sloganem bezpieczeństwa. Odpowiedź krytyka brzmi: ujawnianie nie jest jeszcze uzasadnianiem, a gotowość do płacenia za życie jest moralnie skażona, bo bogaty zapłaci za redukcję ryzyka więcej niż ubogi, nawet jeśli oba życia mają równą wagę moralną.

Dochodzimy do kwestii, która w biznesie jest codziennością, a w teorii prawa prowokacją: czy prawo ma w ogóle dążyć do jednego kryterium? Posner w swojej najbardziej bojowej wersji powiedziałby, że pluralizm kryteriów to zaproszenie do arbitralności. Gdy sędzia ma do wyboru efektywność, sprawiedliwość, godność i tradycję, może zawsze uzasadnić to, co i tak chciał zrobić. Krytycy ripostują, że jedno kryterium to nie neutralność, lecz ukryta totalizacja. Jeśli wszystko przelicza się na pieniądz, to pieniądz staje się metafizyką, nawet jeśli udaje pragmatykę. W tej sprzeczności trzeba umieć mieszkać. Właśnie dlatego pragmatyzm jest tak ważny: nie obiecuje czystości, lecz jawność kosztów i powściągliwość w moralnym patosie.

Teraz przejdźmy do wątku, który spina całość w kierunku przyszłości. Globalny biznes w najbliższych latach za najbardziej prawdopodobne uznaje cztery tendencje, które można opisać

posnerowskim językiem. Pierwsza: koszty informacji staną się centralnym kosztem transakcyjnym, a prawo będzie musiało działać jako mechanizm redukcji asymetrii informacyjnej w świecie, gdzie informacja jest tania w produkcji, lecz droga w weryfikacji. Reguły dowodowe, audyt algorytmów i obowiązki ujawnieniowe staną się odpowiednikiem dawnych reguł jakości towaru. Druga: kontradyktoryjność przeniesie się do sfery administracyjnej i korporacyjnej, bo spory będą rozstrzygane w systemach arbitrażowych i platformowych, gdzie liczy się szybkość i skala. Ryzykiem będzie monopol proceduralny platformy.

Trzecia tendencja dotyczy rynku idei. W środowisku cyfrowym jest on podatny na awarie, ponieważ koszt mowy spada do zera, a oczekiwana szkoda rośnie przez masowość i polaryzację. Biznes będzie naciskał na formalne standardy zarządzania ryzykiem informacyjnym, nie z miłości do prawdy, lecz z lęku przed kosztami. Czwarta tendencja jest najbardziej posnerowska: empiryzm, czyli liczenie jakości instytucji, wkroczy do prawa nie jako kaprys, lecz jako narzędzie zarządzania ryzykiem systemowym. Regulatorzy i rynki kapitałowe będą wymagały mierzalnych wskaźników skuteczności prawa, czasu trwania sporów i przewidywalności orzeczeń.

Na koniec wypada wbić szpilę konformizmowi. Polega on dziś na tym, że wszyscy deklarują przywiązanie do praw człowieka i efektywności, udając, że te cele zawsze idą w parze. Nie idą. Czasem efektywność jest skrótem do legalnej przemocy, a czasem prawa są zasłoną dla nieefektywności, która jest prywatną rentą grup interesu. Posnerowska metoda jest użyteczna właśnie dlatego, że zmusza do wskazania, gdzie w retoryce moralnej ukryto koszt i kto go płaci. Rozsądek musi być gotów na wniosek skrajny: część celów publicznych to po prostu nieoptymalna alokacja zasobów, która trwa, bo koszty polityczne jej zmiany są wyższe niż koszty ekonomiczne jej utrzymania. To brutalna lekcja o tym, jak historia prawa staje się teraźniejszością regulacji.

Krytyka Dworkina: prymat zasad nad efektywnością

Powraca tu posnerowska teza o dyscyplinie intelektualnej. Analiza kosztów i korzyści nie jest dla niego „metafizyką rynku”, lecz raczej chirurgicznym narzędziem, które odsłania ukryte założenia. Kiedy urząd, sąd czy regulator stwierdza, że coś jest „konieczne”, ekonomista natychmiast pyta: konieczne względem jakiego celu, przy jakim marginesie błędu, kosztem jakich alternatyw i w jakim horyzoncie czasowym? Tego pytania nie da się spowić moralną mgłą. Można natomiast podjąć próbę jego unieważnienia, argumentując, że prawa jednostki nie podlegają ważeniu. I w tym właśnie punkcie na scenę wkracza najbardziej wpływowa krytyka normatywnej ekonomii prawa – krytyka dworkinowska.

Dworkin, w swoim klasycznym sformułowaniu, postrzegał prawa jednostki jako „polityczne atuty", które obywatele trzymają w ręku. Uważał, że istnieją sytuacje, w których cel zbiorowy nie jest wystarczającym uzasadnieniem, by odebrać jednostce to, czego pragnie, albo narzucić jej stratę. Dla Dworkina prawo nie jest chłodnym rachunkiem, lecz argumentacją o zasadach. A zasady, w przeciwieństwie do korzyści, nie są wymienialne, gdyż mają strukturę roszczeń obowiązujących nawet wtedy, gdy okazują się „nieopłacalne". Stawką w tym sporze nie jest detal, lecz cała architektura legitymizacji: czy sędzia ma być inżynierem społecznych skutków, czy raczej strażnikiem uprawnień, nawet za cenę nieefektywności.

Posner, broniąc zasady maksymalizacji bogactwa, odpowiada w stylu, który niezmiennie irytuje filozofów. Nie twierdzę, zdaje się mówić, że to ostateczna teoria moralna; twierdzę, że to narzędzie, które działa w świecie niedoskonałej wiedzy, budżetowych ograniczeń i nieusuwalnych konfliktów dóbr. Dworkin oferuje wzniosłość i wyznacza granice, lecz nie daje miary, gdy te granice zaczynają się ze sobą zderzać. Posner daje miarę i metodę, płacąc za to cenę moralnego chłodu i ryzyka, że narzędzie zacznie rządzić celem. Dlatego właśnie w naukowej recepcji, zwłaszcza po dwóch dekadach rozwoju ekonomii behawioralnej, nie widać prostego zwycięstwa żadnej ze stron. Obserwujemy raczej twardnienie stanowisk: filozofowie prawa wzmacniają język niezbywalnych uprawnień, a ekonomiści – język dowodów empirycznych, skutków ubocznych i zawodności ludzkiej intuicji.

Niezbędna jest tu dygresja, z pozoru odległa, a w istocie kluczowa. Friedrich Hayek pisał, że „osobliwym zadaniem ekonomii jest pokazywać ludziom, jak mało naprawdę wiedzą o tym, co wydaje im się, że mogą zaprojektować". To zdanie jest antyutopią dla projektantów polityk publicznych, ale i ostrzeżeniem dla sądów, gdy te zaczynają wznosić wielkie gmachy na fundamencie jednej, eleganckiej zasady. Ekonomiczna analiza prawa w wersji Posnera jest hayekowska w swoim braku zaufania do centralnego planowania, czystych intencji i moralnych deklaracji bez rachunku skutków. Jednocześnie jest antyhayekowska, bo nie waha się projektować reguł tam, gdzie rynek zawodzi, a koszty transakcyjne są zbyt wysokie. To napięcie jest niezwykle produktywne: pozwala jednocześnie krytykować naiwność planowania i naiwność leseferyzmu.

Analiza cytowań: rynkowa wycena idei naukowych

Wyobraź sobie trzy izby orzekające o dopuszczalności ograniczenia pewnej formy mowy w sieci. Izba Pierwsza stanowi: „Jeżeli mowa może wywołać szkodę natychmiastową i nieodwracalną, ograniczenie jest dopuszczalne". Izba Druga kontruje: „Jeżeli ograniczenie narusza prawo jednostki, jest niedopuszczalne, nawet gdy przyniesie korzyści zbiorowe". Izba Trzecia dodaje swój

warunek: „Jeżeli nie da się wiarygodnie oszacować prawdopodobieństwa szkody, ograniczenie jest niedopuszczalne, bo decyzja byłaby arbitralna". Teraz na stół trafia konkretna sprawa: platforma wykrywa kampanię automatycznie generowanych treści, które błyskawicznie wywołują panikę i realne zachowania tłumu. Problem w tym, że część tych treści to satyra, część to prawdziwy alarm, a reszta to czysta manipulacja. Administratorzy mogą zadziałać natychmiast, ale kosztem błędów, bo filtr jest niedoskonały. Mogą też czekać na weryfikację, lecz wtedy szkoda zdąży się zmaterializować.

Zagadka brzmi: czy istnieje decyzja, którą wszystkie trzy izby uznają za dopuszczalną? Sprawę komplikują dwa dodatkowe fakty. Pierwszy: „Jeżeli czekamy na pełną weryfikację, szkoda nastąpi". Drugi: „Jeżeli działamy natychmiast, naruszymy prawo jednostki w pewnej liczbie przypadków". Rozwiązanie jest jednoznaczne: nie istnieje decyzja, która zadowoli wszystkich. Warunki, które stawiają izby, są w tym przypadku logicznie sprzeczne. Czekanie spełnia wymogi Izby Drugiej (minimalizacja naruszeń) i Trzeciej (unikanie arbitralności), lecz łamie warunek Izby Pierwszej, bo natychmiastowa szkoda staje się faktem. Natychmiastowe działanie zadowala Izbę Pierwszą (redukcja szkody), ale gwałci zasadę Izby Drugiej (naruszenie praw jednostki jest wbudowane w mechanizm) i Trzeciej (działamy bez pewności co do skali błędu). Sprzeczność nie leży w faktach, lecz w zestawie pryncypiów, których nie da się pogodzić bez nadrzędnej reguły rozstrzygającej konflikt między prawem jako „atutem" a skutkiem jako „kosztem". I to jest dokładnie moment, w którym Posner mówi: skoro konflikt jest realny, udawanie, że go nie ma, jest luksusem, na który instytucje nie mogą sobie pozwolić.

To ćwiczenie myślowe pokazuje, dlaczego spór o maksymalizację bogactwa nie jest akademicką grą. Jest fundamentalnym sporem o to, kto ma prawo powiedzieć „stop", gdy owo „stop" kosztuje, i kto ma prawo powiedzieć „idź", gdy owo „idź" krzywdzi. Posner proponuje, by obie decyzje przechodziły przez filtr jawności kosztów. Dworkin odpowiada, że są wartości, których przez filtr kosztów przepuszczać nie wolno, bo sam filtr jest już wyborem moralnym. Współczesna nauka nie rozstrzyga tego dogmatycznie, lecz przesuwa ciężar na warunki brzegowe. W obszarach, gdzie szkody są rozproszone, odroczone i trudne do wykrycia, a zarazem ogromne, rośnie pokusa posnerowska, by sięgnąć po rachunek. Tam, gdzie naruszenia przybierają formę upokorzenia, dyskryminacji czy odebrania autonomii, rośnie pokusa dworkinowska, by wprowadzić twarde bariery.

W globalnym biznesie ta dialektyka materializuje się w postaci widocznych już tendencji. Po pierwsze, rośnie instytucjonalizacja „rynku idei" przez reżimy zgodności, audytu i odpowiedzialności platform, co w Unii Europejskiej widać w coraz ostrzejszym egzekwowaniu Aktu o usługach cyfrowych (DSA), a poza nią w presji na oznaczanie treści gener

Naśladowanie rynku: remedium na koszty transakcyjne

Wbrew powierzchownym odczytaniom Posner nie głosi tu naiwnego dogmatu, że pieniądz rozstrzyga o słuszności. Dokonuje on raczej fundamentalnej zmiany kryterium: moralnym paradygmatem staje się dobrowolna transakcja. Dlaczego? Ponieważ jest ona aktem koordynacji, który nie wymaga przemocy, a jednocześnie dowodzi, że obie strony uznały wymianę za polepszającą ich sytuację. W tym właśnie punkcie ekonomia prawa z techniki opisu przeistacza się w normatywną sugestię, jak organizować świat, by ludzie częściej dochodzili do porozumienia bez przymusu, a rzadziej potrzebowali władczego rozstrzygnięcia. Gdy rynek nie może działać z powodu zbyt wysokich kosztów transakcyjnych, prawo ma naśladować wynik, jaki strony osiągnęłyby w świecie bezkosztowych negocjacji. To słynna idea market mimicking, czyli mechanizm, w którym prawo staje się substytutem niedoszłej transakcji. Jej powab jest oczywisty. Jej ryzyko jest równie oczywiste. W realnym świecie nie wiemy przecież, co strony „by uzgodniły", gdyż nie mamy wglądu w pełną strukturę ich preferencji. W efekcie naśladujemy rynek za pomocą modelu, który zawsze jest modelem czyjejś wiedzy i czyjejś władzy.

Najpoważniejszy zarzut wobec maksymalizacji bogactwa nie ma charakteru moralizatorskiego, lecz strukturalny. Gotowość do zapłaty zależy od zasobów, te zaś są dystrybuowane historycznie, instytucjonalnie i często arbitralnie. Ktoś, kto ma mniej, niekoniecznie mniej ceni dany zasób – po prostu jego preferencje mają mniejszą siłę przebicia w transakcji. Bogactwo bezlitośnie miesza wartość z wypłacalnością. Posner przyznaje tę słabość, uznając ją za osobny problem dystrybucji, który ekonomia może opisywać i modelować, ale którego sama nie rozwiązuje, gdyż wymaga to dodatkowych przesłanek normatywnych. Jego stanowisko jest tu uczciwe: nie obiecuje, że maksymalizacja bogactwa jest teorią moralnego zbawienia. Obiecuje raczej, że jest narzędziem, które narzuca dyscyplinę myślenia i pozwala wykrywać anomalie. W tym sensie propozycji Posnera można bronić jako skromniejszej, niż chcieliby ją widzieć jej zwolennicy i krytycy. To nie jest etyka najwyższego dobra. To technika ograniczania nieracjonalności w decyzjach publicznych, czyli coś, co w biznesie nazywa się systemem kontroli ryzyka.

Najtańszy unikający szkody: nowa logika deliktów

Jeśli normatywna ekonomia prawa ma swój punkt zapalny – miejsce, gdzie jej chłodny pragmatyzm zderza się z rozgrzanymi do białości sporami kulturowymi – to jest nim wolność słowa. Rynek idei w ujęciu Posnera nie jest bowiem liberalnym ornamentem ani zgrabną metaforą. To maszyna epistemiczna, której celem jest produkcja społecznie użytecznej wiedzy przy jednoczesnej minimalizacji kosztów błędu. Perspektywa ta od samego początku wyzbyta jest

sentymentalizmu. Wolność słowa nie jest tu wartością samą w sobie, lecz narzędziem, a jej legitymacja zależy od tego, czy i jak skutecznie pomaga osiągać cele zbiorowe: prawdę, stabilność polityczną, zdolność instytucji do adaptacji i redukcję przemocy.

Trzeba to powiedzieć wprost: Posner świadomie odcina się od romantycznej wizji Pierwszej Poprawki, w której słowo jest święte, a każda próba jego ograniczenia budzi podejrzenia. Jego stanowisko jest czysto instrumentalne, co z definicji naraża go na zarzut cynizmu. Jednak w logice, którą konsekwentnie buduje, nie ma cynizmu – jest tylko głęboka nieufność wobec wszelkich absolutyzmów. Jeżeli mowa ma być narzędziem poznania, to podlega tej samej ocenie co każde inne narzędzie. Pytanie nie brzmi, czy mowa jest dobra, lecz czy w konkretnych warunkach instytucjonalnych generuje więcej informacji niż szumu, więcej adaptacji niż chaosu, więcej wiedzy niż przemocy.

Metafora rynku idei, wywiedzona z myśli sędziego Holmesa, opiera się na konkurencji poglądów jako mechanizmie selekcji. Prawda nie jest czymś danym z góry, lecz wyłania się w procesie starć, korekt, pomyłek i ich publicznego demaskowania. To założenie jest jednocześnie głęboko epistemologiczne i na wskroś ekonomiczne. Epistemologiczne, bo dotyczy sposobu, w jaki tworzymy uzasadnione przekonania. Ekonomiczne, bo odnosi się do alokacji ograniczonych zasobów: uwagi, czasu, reputacji i kosztów popełniania błędów. W idealnym świecie rynek idei działałby jak rynek towarów, gdzie konsumenci, ucząc się na błędach, wypierają gorsze produkty lepszymi. Posner od razu jednak zaznacza, że taki świat nie istnieje, a kluczowe staje się pytanie o awarie tego rynku.

Awarie rynku idei pojawiają się tam, gdzie koszt szkody jest natychmiastowy i wysoki, a czas na przedstawienie kontrargumentu jest zerowy. Klasyczny przykład fałszywego okrzyku „pali się!” w zatłoczonym teatrze nie jest banałem, lecz modelem analitycznym sytuacji granicznej. Prawdopodobieństwo szkody jest tu ogromne, szkoda jest natychmiastowa, a mechanizm weryfikacji nie ma szans zadziałać. Rynek idei zawodzi, bo nie ma czasu na konkurencję. Ograniczenie mowy w takim wypadku nie jest zdradą wolności, lecz jej warunkiem brzegowym. To w tym momencie Posner adaptuje formułę sędziego Handa do wolności słowa, tworząc heurystykę, która pozwala ważyć korzyści płynące z mowy i oczekiwaną szkodę, zdyskontowaną przez czas i prawdopodobieństwo, uwzględniając przy tym koszty administracyjne regulacji oraz koszt obraźliwości jako natychmiastowe obciążenie społeczne.

Takie ujęcie nieuchronnie budzi opór, ponieważ przekształca wolność słowa ze świętej zasady w zmienną w rachunku, narażając ją na degradację do roli instrumentu w rękach władzy. Posner odpowiada, że władza i tak waży skutki, tyle że robi to niejawnie, pod osłoną wielkich słów.

Ekonomia prawa, w tej wersji, nie zwiększa arbitralności, lecz ją demaskuje. Jeśli państwo zakazuje jakiejś formy wypowiedzi,

Empiryzm instytucjonalny: ryzyko rządów technokratów

Łatwo ulec pokusie, by uznać normatywną ekonomię prawa za wyrafinowaną wersję technokracji, lecz tę pokusę trzeba rozbroić od środka. Epistemologia prawa w ujęciu Posnera nie jest naiwną wiarą, że dane zastąpią rozum, a liczby same w sobie niosą prawdę. Jej ambicja jest zarazem skromniejsza i bardziej radykalna. Skromniejsza, bo przyznaje, że prawo nigdy nie stanie się nauką ścisłą. Bardziej radykalna, bo żąda, aby prawo przestało udawać, że unosi się ponad empirią, i zaczęło wreszcie traktować własne instytucje jako hipotezy, które należy testować.

Posner sytuuje się w tradycji pragmatycznego empiryzmu, który nie pyta o metafizyczną esencję prawdy, lecz o to, jak działają procedury mające ją wytwarzać w warunkach społecznych. Prawda procesowa nie jest lustrzanym odbiciem świata, lecz rezultatem kontrolowanej konkurencji narracji, dowodów i interpretacji. To założenie nie jest relatywizmem, lecz realizmem proceduralnym. Skoro nie mamy dostępu do faktów inaczej niż przez instytucje, to jakość prawdy zależy od jakości tych instytucji, a nie od czystości intencji ich uczestników.

W tym miejscu wyłania się kluczowe rozróżnienie, które stanowi oś całej argumentacji, choć rzadko bywa wypowiadane wprost. Prawo operuje na trzech poziomach poznania. Pierwszy to świat obiektywny, gdzie zdarzenia zachodzą niezależnie od naszych opisów. Drugi to świat społeczny, w którym fakty kodowane są przez reguły, procedury i role. Trzeci to świat subiektywny, gdzie uczestnicy procesu formułują swoje przekonania, motywacje i strategie. Epistemologia prawa musi uwzględniać wszystkie trzy poziomy naraz, gdyż błąd na którymkolwiek z nich destabilizuje całość. Zbytnie skupienie na świecie obiektywnym prowadzi do naiwnego realizmu dowodowego, na społecznym – do formalizmu, a na subiektywnym – do psychologizmu i arbitralności.

Empiryzm Posnera jest próbą wprowadzenia korekt na poziomie świata społecznego, a więc instytucji. Badając czas trwania postępowań, liczbę uchyleń, rozbieżności w orzecznictwie czy wskaźniki przewidywalności, nie dociekamy prawdy w sensie metafizycznym. Badamy jakość mechanizmu, który ma nas do tej prawdy przybliżać. Jest to działanie analogiczne do testowania rynku. Ekonomista nie pyta, czy rynek jest sprawiedliwy moralnie, lecz czy efektywnie alokuje zasoby przy danych ograniczeniach. Posner przenosi ten sposób myślenia na salę sądową.

Tu jednak czai się ryzyko, które krytycy trafnie identyfikują: metryki mogą stać się celem samym w sobie. Sędziowie mogą zacząć pisać pod kątem cytowań, a sądy optymalizować czas kosztem

jakości. Instytucje mogą nauczyć się manipulować wskaźnikami, tak jak korporacje uczą się obchodzić regulacje. Posner temu nie zaprzecza. Jego odpowiedź jest konsekwentnie pragmatyczna. Każde narzędzie generuje nowe bodźce i nowe patologie. Pytanie nie brzmi, czy narzędzie jest idealne, lecz czy jego patologie są mniej kosztowne niż patologie alternatywy. A alternatywą dla empiryzmu nie jest niewinność, lecz niejawność, w której decyzje zapadają bez możliwości porównania, krytyki i uczenia się na błędach.

Warto pozwolić sobie na dygresję, która posłuży za przewodnik dla menedżera. W dobrze zarządzanej firmie nikt nie wierzy, że wskaźniki oddają całą rzeczywistość. Wierzy się natomiast, że bez nich organizacja dryfuje. Rachunkowość zarządcza nie zastępuje myślenia strategicznego, lecz je dyscyplinuje. Pod

Globalny biznes: nowe standardy ryzyka informacyjnego

Należy wykonać ruch domykający, który nie jest prostym streszczeniem, lecz rekonstrukcją wspólnej logiki całego wywodu. Stawką nie jest tu elegancja kompozycji, lecz odsłonięcie faktu, że normatywna ekonomia prawa, rynek idei, kontradyktoryjność, model racjonalnego wyboru oraz empiryzm instytucjonalny nie są odrębnymi teoriami. Są raczej różnymi przekrojami tego samego problemu: jak zarządzać niepewnością w warunkach trwałego pluralizmu interesów, przekonań i zasobów poznawczych.

Jeśli potraktować dotychczasowe rozważania jako mapę, jej centrum nie zajmuje ani sprawiedliwość, ani wolność, ani nawet efektywność. W samym sercu leży ryzyko systemowe, rozumiane szeroko jako prawdopodobieństwo, że instytucje przestaną pełnić swoje funkcje koordynacyjne, a konflikty, które można było rozładować proceduralnie, wejdą w fazę destrukcyjną. W tym ujęciu prawo według Posnera nie jest kodeksem cnót ani katechizmem wartości. Jest infrastrukturą cywilizacyjną, której zadaniem jest utrzymywanie sporów w granicach, w których wciąż bardziej opłaca się argumentować, niż uderzać.

Normatywna ekonomia prawa dostarcza języka do selekcji reguł w tej infrastrukturze. Jej fundamentalne pytanie nie brzmi, czy dana norma jest piękna moralnie, lecz czy przy danych kosztach informacji, egzekucji i błędu prowadzi do stabilniejszych i tańszych wzorców zachowań. Rynek idei stanowi odpowiednik tej logiki w sferze poznawczej – to mechanizm, który przy założeniu konkurencji i dostępu do kontrargumentów pozwala społeczeństwu uczyć się na błędach bez centralnego planisty prawdy. Kontradyktoryjność jest z kolei proceduralnym wcieleniem tej

zasady w wymiarze sprawiedliwości, gdzie prawda procesowa jawi się jako produkt sporu, a nie iluminacji urzędnika. Model racjonalnego wyboru dostarcza minimalnej antropologii, która czyni te instytucje sensownymi, zakładając, że ludzie reagują na bodźce i adaptują się, nawet jeśli robią to w sposób daleki od ideału. Empiryzm instytucjonalny jest wreszcie pętlą sprzężenia zwrotnego, która pozwala mierzyć, czy całość działa lepiej, czy gorzej, bez popadania w iluzję, że mierzymy prawdę absolutną.

Te elementy są ze sobą nierozerwalnie splecione. Rynek idei bez kontradyktoryjności degeneruje się w czysty hałas. Kontradyktoryjność bez empiryzmu staje się jałowym rytuałem. Empiryzm pozbawiony normatywnego kryterium osuwa się w technokratyczną księgowość. A normatywna ekonomia prawa bez epistemologicznej czujności twardnieje w ideologię efektywności. Każdy element potrzebuje pozostałych jako ograniczenia i korekty. Propozycja Posnera nie jest więc teorią totalną, lecz strukturalnie antytotalitarną, ponieważ rozprasza władzę poznawczą pomiędzy procedury, bodźce i dane.

Największym złudzeniem współczesnych debat o prawie i gospodarce jest przekonanie, że można jednocześnie maksymalizować moralną czystość, polityczną zgodność i efektywność ekonomiczną. Ta iluzja karmi konformizm, w którym każde rozwiązanie opisuje się jako oczywiste, a każdy konflikt jako wynik złej woli. Normatywna ekonomia prawa przypomina, że konflikt jest strukturalny, a nie incydentalny, a zadaniem instytucji nie jest jego likwidacja, lecz uczynienie go tańszym.

W tym świetle rynek idei przestaje być liberalnym sloganem, a staje się polem wysokiego ryzyka. Wolność słowa po utracie niewinności nie jest już tylko cennym dobrem, lecz potężnym narzędziem, które w warunkach cyfrowych może zarówno przyspieszać korektę błędów, jak i destabilizować porządek

Zasiedzenie: pragmatyczna korekta błędów rejestrowych

Nigdzie indziej ta logika nie objawia się z taką brutalną klarownością jak w obszarze nabywania własności przez zawłaszczenie i zasiedzenie. Posner z lubością pokazuje, że gdyby prawo przyznawało własność odkrywcy za samo zobaczenie, wskazanie czy nazwanie, uruchomiłoby to jałową pogoń za rentą. Zasoby społeczne zostałyby przekierowane na sygnalizowanie roszczeń, a nie na faktyczne wykorzystanie dobra. Wymóg fizycznego objęcia w posiadanie działa niczym filtr kosztowy: zmusza pretendenta do poniesienia realnego wysiłku, co odsiewa tych, którzy

rzeczywiście mają zdolność i wolę eksploatacji zasobu. W tle pobrzmiewa logika dla biznesu banalna: kto chce wyłączności, musi udowodnić, że stać go na jej utrzymanie. Inaczej monopol staje się jedynie zaproszeniem do pasożytnictwa.

Instytucja zasiedzenia idzie o krok dalej, łącząc ekonomię z epistemologią, czyli teorią poznania. Nie jest to bowiem nagroda dla uzurpatora, lecz mechanizm korygujący błędy systemu tytułów własności i przenoszący prawo tam, gdzie faktyczne korzystanie ujawnia wyższą wycenę zasobu. W warunkach wysokich kosztów transakcyjnych – przy niejasnych granicach, porzuconych roszczeniach czy rozproszonych spadkobiercach – próba zawarcia umowy byłaby droższa niż samo dobro. Zasiedzenie działa jak rozwiązanie awaryjne, które pozwala domknąć porządek prawny bez wikłania się w nieskończony spór o dokumenty. Jego sens jest brutalnie pragmatyczny: jeśli właściciel śpi na swoim prawie, wysyła rynkowi sygnał, że jego subiektywna wycena dobra jest niska. Społeczeństwo nie powinno zaś wiecznie finansować utrzymywania tytułu, który nie generuje żadnego pożytku. Z perspektywy zarządzania aktywami jest to logiczne do granic okrucieństwa: w przedsiębiorstwie niewykorzystywane aktywo jest kosztem, a w prawie rzeczowym staje się kandydatem do migracji tytułu. Inaczej cały system byłby tylko magazynem martwych praw.

W tym miejscu konieczna jest dygresja, by czytelnik nie uległ powierzchownemu wrażeniu, że ekonomia prawa to apologia siły. W tej wersji nie chodzi o to, że silniejszy ma rację. Chodzi raczej o to, że system, który nie domyka tytułów i nie przekształca bezczynności w użycie, staje się systemem, w którym koszty posiadania rosną do poziomu zabijającego inwestycje. To punkt, w którym bogate społeczeństwo, jeśli ma pozostać stabilne, musi traktować porządek własności jako gwarancję przewidywalności. Nie dlatego, że własność jest święta, lecz dlatego, że jej niepewność jest zaraźliwa. Przenosi się z nieruchomości na kredyt, z kredytu na inwestycje, z inwestycji na zatrudnienie, a stamtąd już prosto na spójność polityczną. W tym sensie posiadanie to ekonomia ryzyka systemowego, tylko opowiedziana w języku rzeczy.

W tej samej logice Posner interpretuje rozróżnienia, które prawnicy często zapamiętują mechanicznie, a które w jego ujęciu stają się precyzyjnymi bodźcami. Rzecz zgubiona i rzecz zapodziana przestają być kazuistyką, a stają się narzędziem do tworzenia zachęt. Tam, gdzie właściciel racjonalnie może wrócić, system zachęca do zwrotu. Tam, gdzie bez aktywności znalazcy dobro pozostałoby martwe, system nagradza tę aktywność. To właśnie tutaj ekonomiczna analiza prawa ujawnia swoją antropologiczną twarz. Instytucje prawne okazują się strukturami, które hodują określone nawyki, ucząc ludzi, co opłaca się robić bez policjanta za plecami, a czego nie warto robić, nawet gdy policjant śpi. To jest właśnie prawo jako praktyka koordynacji działań, nie jako zbiór tekstów, lecz jako system nawyków wspartych groźbą.

Rozsądek instytucjonalny zastępuje metafizykę prawa

Nie można już udawać, że dalsze pisanie jest jedynie rozwijaniem wątków. Jest ono rozstrzygnięciem. Nadszedł bowiem czas, by odpowiedzieć na pytanie obecne od pierwszego akapitu, choć konsekwentnie odkładane jako pytanie niewygodne. Co zostaje z prawa, gdy przestaje ono wierzyć we własną moralną samowystarczalność, a jednocześnie nie chce stać się czystą technologią zarządzania ludzkim zachowaniem?

Odpowiedź, którą rekonstruuje i której broni ten tekst, jest prowokacyjnie prosta: zostaje rozsądek instytucjonalny. Nie jako cnota osobista sędziego czy urzędnika, lecz jako strukturalna właściwość procedur. Nie jako miękkie odwołanie do umiaru, lecz jako twarda architektura bodźców, kosztów i mechanizmów korekty błędu. W tej perspektywie normatywna ekonomia prawa, rynek idei, kontradyktoryjność czy model racjonalnego wyboru nie są teoriami konkurencyjnymi wobec filozofii prawa. Są jej ostatnim możliwym wcieleniem po tym, jak rozpadły się metafizyczne fundamenty.

Prawo nowoczesne nie może już odwoływać się do prawa naturalnego w jego silnym sensie, gdyż pluralizm wartości czyni taki gest niewiarygodnym. Nie może też oprzeć się wyłącznie na demokracji rozumianej jako arytmetyka preferencji, ponieważ wola większości nie rozwiązuje problemu błędu, a jedynie go legitymizuje. Nie może wreszcie oddać się w całości technokratycznej optymalizacji, bo efektywność pozbawiona normatywnych granic staje się tyranią procedury. To, co pozostaje, jest konstrukcją pośrednią, która nie obiecuje zbawienia, lecz obiecuje mniejsze straty.

Posnerowska normatywna ekonomia prawa to propozycja radykalnie antysentymentalna. Nie pyta, jakie wartości są najwyższe, lecz jakie procedury pozwalają społeczeństwu funkcjonować w obliczu faktu, że co do wartości panuje fundamentalna niezgoda. Rynek idei nie jest tu obietnicą dotarcia do prawdy absolutnej, lecz mechanizmem odsiewu najgorszych pomyłek. Kontradyktoryjność nie jest celebracją konfliktu, lecz techniką jego kanalizacji. Model racjonalnego wyboru nie jest antropologią doskonałości, lecz minimalnym opisem ludzkiej przewidywalności. Empiryzm nie jest kultem liczb, lecz formą odpowiedzialności wobec rzeczywistości.

Prawo jest narzędziem zarządzania ryzykiem – epistemicznym i społecznym – w warunkach nieusuwalnej niezgody. Każda instytucja prawna, która ten fakt ignoruje, dryfuje albo w stronę moralizmu, albo w stronę proceduralnej przemocy. Moralizm obiecuje czystość, ale produkuje hipokryzję. Przemoc proceduralna obiecuje porządek, ale produkuje alienację. Rozsądek instytucjonalny polega na tym, by żadnej z tych pokus nie uznać za ostateczne rozwiązanie.

Trzeba tu wyraźnie przeciwstawić się jednemu z najbardziej rozpowszechnionych dziś złudzeń, zarówno w debacie publicznej, jak i w zarządzaniu. Chodzi o przekonanie, że wystarczy dobra intencja i odpowiednia narracja, aby prawo zaczęło działać lepiej. Normatywna ekonomia prawa jest w swej istocie krytyką tego złudzenia. Intencje są tanie, narracje są tanie, a skutki są drogie. Instytucje, które nie liczą kosztów, nie są moralnie wyższe od innych. Są po prostu nieodpowiedzialne.

Tekst ten broni tezy, która dla wielu brzmi jak herezja, lecz dla praktyków biznesu jest codzienną intuicją: sprawiedliwość proceduralna i efektywność nie są wrogami. Są warunkami swojej wzajemnej możliwości. Procedura, która jest rażąco nieefektywna, traci legitymację, bo nie potrafi dostarczyć rozstrzygnięć w czasie, który ma sens dla życia społecznego. Efektywność pozbawiona procedury również traci

> Prawo, pozbawione moralnej samowystarczalności, staje się areną nieustannego napięcia między pragmatyzmem a idealizmem, efektywnością a sprawiedliwością. Pozostaje nam jedynie balansować na granicy, pamiętając, że każda decyzja, nawet ta najbardziej racjonalna, niesie ze sobą ukryte koszty i nieuniknione straty. Czy w tym nieustannym ważeniu zdołamy ocalić człowieczeństwo prawa?

Inspiracje

[1] **"Frontiers of legal theory"** Richard A. Posner

2001 | Harvard University Press

Richard A. Posner jest prawnikiem i sędzią, znanym z prawa i ekonomii. Zasiadał w Sądzie Apelacyjnym Stanów Zjednoczonych w Siódmym Okręgu (1981-2017) i był profesorem na Uniwersytecie Chicagowskim. Jest autorem licznych publikacji z zakresu prawa, ekonomii i jurysprudencji.

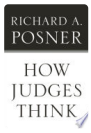
Richard A. Posner *is a legal scholar and judge, known for law and economics. He served on the U.S. Court of Appeals for the Seventh Circuit (1981-2017) and was a professor at the University of Chicago. He has written extensively on law, economics, and jurisprudence.*

University of Chicago Law School

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"How Judges Think"**

Richard A. Posner

2010 | Harvard University Press | ISBN: 9780674504073



[2] **"Law and Literature"**

Richard A. Posner

2009 | Harvard University Press | ISBN: 9780674266476



[3] **"The Economics of Justice"**

Richard A. Posner

1983 | Harvard University Press | ISBN: 9780674252813

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[4] "Economic Analysis of Accident Law"

Steven Shavell

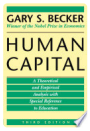
2009 | Harvard University Press | ISBN: 9780674043510



[5] "An Introduction to the Principles of Morals and Legislation"

Jeremy Bentham

2018 | Gale Ecco, Print Editions | ISBN: 9781379464488



[6] "Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education"

Gary S. Becker

2009 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226041223



[7] "Das Recht des Besitzes"

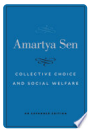
Friedrich Carl von Savigny

2011 | C. Gerold's Sohn | ISBN: 9783832964900

[8] "Vom Beruf unserer Zeit für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft"

Friedrich Carl von Savigny

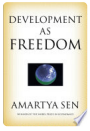
2009 | Mohr und Zimmer | ISBN: 9783936840445



[9] "Collective Choice and Social Welfare"

Amartya Sen

2018 | Harvard University Press | ISBN: 9780674919211



[10] "Development as Freedom"

Amartya Sen

1999 | Oxford University Press (UK) | ISBN: 9780198297581



[11] "Fairness Versus Welfare"

Louis Kaplow, Steven Shavell

2009 | Harvard University Press | ISBN: 9780674039315



[12] "Foundations of Economic Analysis of Law"

Steven Shavell

2009 | Harvard University Press | ISBN: 9780674043497

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] "Generating and Evaluating New Product Ideas with Idea Markets"

Christian Terwiesch, Karl Ulrich

2012 | Journal of Product Innovation Management

[2] "Transaction costs as a determinant of the form of foreign expansion of the company"

Marian Gorynia

2018

Google Scholar

[3] "Crime and Punishment: An Economic Approach"

Gary S. Becker

1968 | Journal of Political Economy

Google Scholar

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

Gary S. Becker

1965 | The Economic Journal

Google Scholar

[5] "Rational Choice Theory: Toward a Psychological, Social, and Material Contextualization of Human Choice Behavior"

Tom R. Burns, Ewa Roszkowska

2016 | Theoretical Economics Letters

Google Scholar

[6] "Abrams v. United States, 250 U.S. 616 (1919)"

Oliver Wendell Holmes Jr.

1919 | U.S. Supreme Court

Google Scholar

[7] "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory"

Amartya Sen

1977 | Philosophy & Public Affairs

[8] "Choice, Welfare and Measurement"

Amartya Sen

1982 | MIT Press

[9] **"Rational Choice Theory in Comparative Sociology"**

Holger Scholtz

2015 | Comparative Sociology

Google Scholar

[10] **"Fairness Versus Welfare: Notes on the Pareto Principle, Preferences, and Distributive Justice"**

Louis Kaplow, Steven Shavell

2003 | Journal of Legal Studies

Google Scholar

[11] **"Why the Legal System is Less Efficient than the Income Tax in Redistributing Income"**

Louis Kaplow, Steven Shavell

1994 | The Journal of Legal Studies

[12] **"The End of Shareholder Wealth Maximization"**

Lynn Stout

2012 | UC Davis Law Review

[13] **"An Alternative to the Basic Causal Requirement for Liability Under the Negligence Rule"**

Steven Shavell

2024 | Journal of Tort Law

Google Scholar

[14] **"Economic Analysis of Law"**

Louis Kaplow, Steven Shavell

1999 | NBER Working Paper

Google Scholar

[15] **"Koszty transakcyjne w procesach współtworzenia wartości przez konsumentów (Transaction costs in the processes of co-creating value by consumers)"**

Jaroslaw Plichta

2019 | Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Google Scholar

[16] "The Nature of the Firm"

Ronald Coase

1937 | Economica

[17] "The Problem of Social Cost"

Ronald Coase

1960 | Journal of Law and Economics

[18] "Markets and Transaction Costs"

Simon Jantschgi, Heinrich H. Nax, Bary S. R. Pradelski, Marek Pycia

2022 | University of Zurich, Department of Economics Working Paper Series

Google Scholar

[19] "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice"

Martha Nussbaum

2003 | Feminist Economics

[20] "Women and Equality: The Capabilities Approach"

Martha Nussbaum

1999 | International Labour Review

[21] "Shareholders Wealth Maximization: Objective of Financial Management Revisited"

Zubair Ahmad Khan, Irem Hussanie

2018

[22] "Is Wealth a Value?"

Ronald Dworkin

1980 | Journal of Legal Studies

[23] "The Model of Rules"

Ronald Dworkin

1967 | University of Chicago Law Review

[24] "The Use of Knowledge in Society"

Friedrich August Von Hayek

1945 | The American Economic Review

Google Scholar

[25] **"Economics and Knowledge"**

Friedrich August Von Hayek

1937

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[26] **"The Social Costs of Monopoly and Regulation"**

Richard A. Posner

1975 | Journal of Political Economy

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

Richard A. Posner

1973 | The Journal of Legal Studies

[28] **"A Theory of Negligence"**

Richard A. Posner

1972 | The Journal of Legal Studies

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 5d20aef5-30b0-4e24-93f1-16fe598a5dff