Oczekiwania warunkowe: antropologia i historia przewidywania gospodarczego w ujęciu Alexandra Nützenadela

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje podejście Alexandra Nützenadela i Jochena Streba do oczekiwań warunkowych, przeciwstawiając je sztywnym modelom racjonalnych oczekiwań (FIRE). Autor argumentuje, że gospodarka to system przewidywania, w którym ludzie nie korzystają z jednego uniwersalnego modelu, lecz z zestawu narzędzi dostosowanych do kontekstu: od doświadczenia i narracji po analizę danych. Tekst podkreśla rolę racjonalności ograniczonej oraz wpływ czynników kulturowych i instytucjonalnych na kształtowanie obrazów przyszłości. Zamiast traktować przyszłość jako arkusz kalkulacyjny, koncepcja ta uznaje informację za „lepką" i zaszumioną, wskazując, że sposób prognozowania zależy od kosztów informacji, rodzaju ryzyka oraz dominujących w społeczeństwie narracji.

The article analyzes the approach of Alexander Nützenadel and Jochen Streb to conditional expectations, contrasting it with rigid Rational Expectations models (FIRE). The author argues that the economy is a prediction system in which people do not use one universal model, but a set of tools adapted to the context: from experience and narratives to data analysis. The text emphasizes the role of bounded rationality and the influence of cultural and institutional factors on shaping images of the future. Instead of treating the future as a spreadsheet, this concept recognizes information as 'sticky' and noisy, indicating that the method of forecasting depends on information costs, the type of risk, and the dominant narratives in society.

Artykuł stanowi krytykę tradycyjnych modeli ekonomicznych, takich jak model racjonalnych oczekiwań (FIRE), które redukują ludzkie zachowania do abstrakcyjnych obliczeń w arkuszu kalkulacyjnym. Autor, opierając się na teorii oczekiwań

warunkowych Alexandra Nützenadela i Jochena Streba, dowodzi, że gospodarka nie jest systemem chłodnej kalkulacji, lecz dynamicznym procesem przewidywania przyszłości osadzonym w konkretnym kontekście historycznym i biograficznym. Główną tezą tekstu jest przekonanie, że ludzie nie posługują się jednym uniwersalnym modelem racjonalności, lecz dobierają narzędzia poznawcze — od analizy danych i doświadczenia, przez naśladownictwo tłumu, aż po kulturowe narracje — w zależności od kosztów informacji, stopnia niepewności oraz traum i pamięci instytucjonalnej. Analizując przykłady od przednowożytnego handlu morskiego, przez XIX-wieczne bańke nieruchomościowe, aż po traumy hiperinflacji i wojen światowych, tekst ukazuje, że racjonalność jest zawsze warunkowa i ograniczona. Tym samym gospodarka jawi się nie jako maszyna do przetwarzania danych, lecz jako scena, na której pamięć, strach i wyobraźnia walczą o prawo do nazwania przyszłości.

SŁOWA KLUCZOWE

oczekiwania warunkowe | Alexander Nützenadel | przewidywanie gospodarcze | model FIRE | racjonalne oczekiwania | niepewność Knighta | informacja lepka | szum informacyjny | heterogeniczność oczekiwań | pamięć gospodarcza | bańka spekulacyjna | reżim oczekiwań | racjonalność ograniczona | narracje gospodarcze | epistemiczna pokora

Gospodarka jako system przewidywania przyszłości

Nie ma gospodarki bez przyszłości. Nawet najbardziej przyziemna decyzja ekonomiczna jest małym zakładem zawartym z czasem. Kupiec ubezpieczający statek, rolnik gromadzący zboże, bankier oceniający kredytobiorcę, pracownik negocjujący płacę, państwo podnoszące stopy procentowe, przedsiębiorca patentujący wynalazek czy obywatel kupujący mieszkanie na kredyt – wszyscy robią w istocie to samo: próbują oswoić coś, czego jeszcze nie ma. Gospodarka nie jest więc wyłącznie systemem produkcji, wymiany i konsumpcji; jest przede wszystkim systemem przewidywania. Jej paliwem są nie tylko pieniądze, praca i technologia, lecz również oczekiwania. Kto kontroluje oczekiwania, ten często steruje zachowaniami, zanim jeszcze pojawią się fakty.

Problem zaczyna się wtedy, gdy ekonomia, spragniona czystości modelu, traktuje przyszłość jak rozszerzenie arkusza kalkulacyjnego. W takim ujęciu ludzie mają pełny dostęp do informacji,

przetwarzają je błyskawicznie, znają właściwy model świata i aktualizują poglądy bez oporu psychicznego, nie popełniając systematycznych błędów. Ten ideał jest intelektualnie piękny, ale antropologicznie podejrzany. Przypomina mapę miasta pozbawioną korków, pogody, plotek, remontów i pijanych kierowców; mapę bez strachu przed spóźnieniem i wujka, który radzi skręcić „bo zawsze tędy jeździł". Mapa bywa potrzebna, ale nie jest miastem.

Koncepcja oczekiwań warunkowych, rozwijana przez Alexandra Nützenadela i Jochena Streba, uderza właśnie w pokusę jednego modelu. Jej siła tkwi w prostym, lecz płodnym odwróceniu perspektywy. Nie pyta ona o uniwersalny model ludzkiego przewidywania, lecz o to, w jakich warunkach ludzie wybierają określone sposoby prognozowania. To zasadnicza różnica. Pierwsze pytanie szuka jednego klucza do wszystkich zamków; drugie zakłada, że świat gospodarczy jest pękiem różnych zamków, a człowiek nosi przy sobie nie klucz absolutny, lecz skrzynkę z narzędziami.

Ta skrzynka nie jest chaotycznym rupieciarnikiem. Znajdują się w niej instrumenty proste i wyrafinowane, pamięciowe i statystyczne, indywidualne i społeczne, chłodne i narracyjne. Czasem człowiek kieruje się doświadczeniem: „już to widziałem, więc wiem, czego się spodziewać". Innym razem szuka informacji, płaci za ekspertyzę i analizuje raporty. Czasem naśladuje innych, zakładając, że ktoś w tłumie wie więcej. Bywa, że opiera się na opowieści, gdyż przy braku twardych danych nie ma liczb pozwalających spokojnie wyliczyć ryzyko. Zdarza się też, że przecenia najnowsze sygnały i traktuje świeżą wiadomość jak wyrok wydany na całą przyszłość. Wtedy rynek nie myśli – rynek się nakręca.

Oczekiwania warunkowe są zatem teorią racjonalności osadzonej w kontekście. Nie chodzi tu o łatwy relatywizm, według którego każda strategia jest równie dobra. Chodzi o uznanie, że koszt informacji, rodzaj ryzyka, pamięć historyczna, struktura instytucji, presja grupowa i siła dominujących narracji kształtują nasze obrazy przyszłości. Człowiek nie zawsze jest leniwy poznawczo; bywa racjonalnie oszczędny. Nie ignoruje danych z głupoty, lecz dlatego, że ich zdobycie lub zastosowanie kosztowałoby więcej niż możliwy zysk z trafniejszej prognozy. Brak wiedzy nie zawsze jest patologią – czasem to strategia przetrwania w świecie przeładowanym sygnałami.

W tym miejscu koncepcja Nützenadela i Streba wykracza poza wąską teorię ekonomii, gdyż oczekiwania są instytucją kulturową i sposobem, w jaki społeczeństwo rozmawia z niepewnością. W epoce stabilnej ufamy rutynom; w czasie kryzysu szukamy znaków zmiany reżimu. W dobie inflacji tracimy poczucie skali, a w czasie baniek spekulacyjnych wierzymy, że „tym razem jest inaczej". W erze innowacji potrzebujemy wyobrażonych przyszłości, bo bez fikcji sukcesu nikt rozsądny nie wszedłby do laboratorium czy start-upu. Kapitalizm bez rachunku byłby hazardem, a bez wyobraźni

– cmentarzem niewdrożonych pomysłów. Największym błędem klasycznych modeli nie jest samo upraszczanie – każdy model musi to robić, by nie stać się nieużyteczną kopią świata w wersji kieszonkowej – lecz moment, w którym uproszczenie zostaje pomylone z naturą rzeczy.

Model FIRE (Full-Information Rational Expectations) jest tu znakomitym przykładem. Zakłada on, że agenci gospodarczy posiadają pełną informację i nie popełniają systematycznych błędów. Jako punkt odniesienia model ten jest użyteczny, lecz jako opis realnej historii przypomina elegancki garnitur uszyty na manekina, nie na człowieka. Leży doskonale, dopóki nikt się nie porusza. Historia jest jednak ruchem, tarciem i zakłóceniem. Informacja bywa lepka – dociera za późno lub zbyt wolno zmienia zachowania. Bywa zaszumiona, politycznie niewygodna lub psychologicznie nieakceptowalna dla elit. Bywa też społecznie rozproszona w nastrojach tłumu i milczeniu instytucji. Przyszłość nie przychodzi naga; przychodzi przebrana za sygnały.

Dlatego analityk musi pytać nie tylko o to, jakie informacje były dostępne, lecz kto mógł je zobaczyć, kto miał interes, by je wyprzeć, a kto posiadał język, by nadać im sens. Jest to kluczowe w czasach przełomów. Przed wielkimi kryzysami rzadko brakuje ostrzeżeń; częściej brakuje instytucjonalnej gotowości, by uznać je za wiedzę. Świat rzadko upada z powodu całkowitej ciemności – częściej potyka się o lampę, którą wcześniej uznał za dekorację.

Teoria oczekiwań warunkowych jest zatem teorią epistemicznej pokory. Uczy, że nie wolno absolutyzować żadnego modelu, nawet jeśli przez pewien czas działał znakomicie. Stabilność nie jest dowodem końca ryzyka, lecz czasem jego przedsionkiem, produkującym zuchwałość zamiast ostrożności.

Gdy ceny domów rosną latami, kredyt wydaje się tańszy niż w rzeczywistości, a innowacje finansowe wyglądają jak inteligencja wcielona w instrument. Wtedy rodzi się najdroższe zdanie w gospodarce: „tym razem jest inaczej”. Nie przychodzi ono z pałką, lecz w garniturze eksperta, z prezentacją i tonem człowieka, który właśnie odkrył grawitację w wersji premium. Nie oznacza to, że historia jest prostym magazynem analogii.

Pułapki pamięci i granice racjonalności

Przeciwnie, jednym z najtrudniejszych zadań analizy jest rozpoznanie, kiedy przeszłość uczy, a kiedy zwodzi. Oczekiwania adaptacyjne, oparte na doświadczeniu, są bezcenne w stabilnym otoczeniu – jeśli struktura świata pozostaje podobna, pamięć staje się kapitałem. Jednak gdy zmieniają się warunki technologiczne, geopolityczne, monetarne lub instytucjonalne, ta sama pamięć może stać się pułapką.

Człowiek powtarza wtedy mapę dawnej drogi, choć mostu już nie ma. Historia nie nakazuje nam robić zawsze tego samego; mówi raczej: sprawdź, czy świat, który pamiętasz, jeszcze istnieje. Koncepcja oczekiwań warunkowych pozwala opisać zarówno rozsądek, jak i błąd, unikając przy tym moralizowania. Ludzie nie działają nieracjonalnie tylko dlatego, że nie stosują pełnego rachunku; często postępują rozsądnie w ramach ograniczonych zasobów poznawczych. Jednak ta sama oszczędność uwagi, która na co dzień chroni przed paraliżem informacyjnym, w momentach przełomowych może doprowadzić do katastrofy. To dramat praktycznej racjonalności: narzędzie, które wczoraj było cnotą, jutro może stać się wadą. Młotek nie jest winny temu, że ktoś próbuje nim naprawić zegarek, ale zegarek również nie powinien udawać gwoździa.

Właśnie dlatego historia gospodarcza nie jest dla tej teorii jedynie ilustracyjnym dodatkiem, lecz terenem dowodowym. Epoka przednowożytna pokazuje, że nawet bez nowoczesnej statystyki ludzie budowali złożone oczekiwania, łącząc doświadczenie z obserwacją, religią, reputacją i informacją. XIX wiek obrazuje, jak globalizacja, bankowość, urbanizacja i spekulacje nieruchomościami stworzyły nowe formy ryzyka, które oswajano nie czystą matematyką, lecz zaufaniem, rutyną i naśladownictwem. Wojny światowe oraz okres międzywojenny dowodzą, że szoki mogą zniszczyć całe reżimy oczekiwań, a wiarygodna zmiana polityczna bywa ważniejsza niż najdoskonalszy model. Powojenny cud gospodarczy uczy, jak sukces rodzi złudzenie sterowności, zaś stagflacja przypomina, że zależności uznane za żelazne mogą rozpaść się w jednym pokoleniu. Wielkie Umiarkowanie i Wielka Recesja pokazują z kolei, że stabilność nie tyle eliminuje ryzyko, co przenosi je w miejsca, których nikt nie obserwuje wystarczająco uważnie.

Z tego wynika zasadnicza lekcja: przyszłość jest zawsze przewidywana przez ludzi historycznych, nie abstrakcyjnych. Mają oni swoje biografie, lęki, interesy i język; kształtują ich instytucje, autorytety, media, wspomnienia kryzysów oraz nadzieje na awans. Nie są ani doskonałymi kalkulatorami, ani bezwolnymi ofiarami emocji – są użytkownikami narzędzi poznawczych. Czasem wybierają dobrze, czasem źle, a niekiedy sięgają po jedyne narzędzie, jakie mają pod ręką. Najgroźniej jest jednak wtedy, gdy mylą narzędzie z prawdą.

Oczekiwania warunkowe są więc czymś więcej niż teorią ekonomiczną; stanowią ostrzeżenie przed pychą prognostyczną. Uczą, że w świecie ryzyka i niepewności pytanie „co się stanie?” jest niewystarczające. Należy zapytać: „kto przewiduje, na podstawie czego, jakim kosztem, pod wpływem jakich doświadczeń i jakiej opowieści?”. Dopiero wtedy widać, że gospodarka nie jest maszyną do przetwarzania danych, lecz sceną, na której dane, pamięć, strach, interes i wyobraźnia walczą o prawo do nazwania przyszłości.

Model FIRE (Full-Information Rational Expectations) posiada urok intelektualnej architektury modernistycznej: czyste linie, przejrzyste założenia, elegancki mechanizm i obietnicę porządku.

Zakłada on, że podmioty gospodarcze dysponują pełną informacją, znają właściwy model działania gospodarki, błyskawicznie reagują na nowe dane i nie popełniają systematycznych błędów. W takim świecie uczestnik rynku nie jest człowiekiem z biografią, pamięcią czy kosztami poznawczymi; jest raczej małym ekonomistą wbudowanym w model – agentem zdolnym niemal natychmiastowo przetworzyć świat na oczekiwania zgodne z najlepszą dostępną teorią. Nie należy tego modelu lekceważyć, gdyż jego siła tkwi w rygorze: każe on zapytać, jak wyglądałoby zachowanie gospodarcze, gdyby ludzie nie dawali się stale zwodzić przeszłości, plotce, panice czy narracji.

W tym sensie FIRE pełni funkcję wzorca granicznego, idealnego punktu odniesienia. Nie każdy ideał jest jednak opisem świata – czasem służy on jedynie jako miara odchylenia. Problem pojawia się, gdy miarę pomyli się z człowiekiem, a abstrakcyjną elegancję z opisem historii. Wtedy model, który miał pomagać w myśleniu, zaczyna dyscyplinować rzeczywistość, jakby świat miał obowiązek zachowywać się grzecznie wobec podręcznika.

Teoria racjonalnych oczekiwań była odpowiedzią na realny problem. Modele adaptacyjne, popularne w połowie XX wieku, zakładały, że ludzie formują oczekiwania głównie na podstawie przeszłości: jeśli inflacja utrzymywała się na określonym poziomie, spodziewano się podobnego przebiegu w przyszłości, a błędy korygowano stopniowo. To podejście ma siłę zdrowego rozsądku – ludzie rzeczywiście uczą się na błędach, a przeszłość jest najtańszą biblioteką prognoz.

Jednak w obszarze polityki pieniężnej i makroekonomii pojawił się zarzut: jeśli uczestnicy rynku wiedzą, że rząd lub bank centralny będzie pobudzać gospodarkę kosztem wyższej inflacji, nie muszą czekać na jej wzrost. Mogą przewidzieć go natychmiast i odpowiednio dostosować płace, ceny oraz inwestycje. W tym ujęciu ludzie nie są więźniami wczorajszych danych, lecz są zdolni do myślenia prospektywnego.

Zarzut ten zyskał na sile zwłaszcza po stagflacji lat siedemdziesiątych. Jednoczesne wystąpienie wysokiej inflacji i bezrobocia brutalnie podważyło wiarę w stabilny kompromis między tymi zjawiskami. Krzywa Phillipsa, traktowana dotąd jak panel sterowania gospodarką, nagle zaczęła przypominać instrukcję obsługi urządzenia, którego już nie produkowano. Gdy rynek zaczął uwzględniać oczekiwaną inflację w decyzjach, wiara w łatwe manipulowanie popytem upadła. Teoria racjonalnych oczekiwań uświadomiła ekonomistom, że ludzie nie zawsze dają się zaskakiwać w ten sam sposób – jeśli polityka gospodarcza staje się przewidywalną sztuczką, rynek może ją przejrzeć szybciej niż politycy. FIRE wyrastał zatem z uzasadnionego buntu przeciwko paternalistycznej wizji społeczeństwa jako masy reagującej mechanicznie i z opóźnieniem.

Uznawał on, że aktorzy gospodarczy patrzą w przód, korzystają z informacji i antycypują skutki polityki publicznej. Była to potrzebna korekta; ekonomia nie mogła wiecznie zakładać, że

społeczeństwo patrzy tylko w lusterko wsteczne, podczas gdy rząd spogląda przez przednią szybę. Problem polegał jednak na tym, że korekta ta stała się przesadą. Z faktu, że ludzie potrafią przewidywać, nie wynika, że robią to według jednego, pełnego i poprawnego modelu. To, że uczą się szybciej niż zakłada model adaptacyjny, nie oznacza, że proces ten odbywa się bez kosztów, błędów czy złudzeń. Model FIRE wymaga od człowieka zbyt wiele: dostępu do danych, umiejętności ich interpretacji, znajomości struktury gospodarki, zdolności oddzielenia sygnału od szumu oraz odporności na narracje społeczne.

Iluzja racjonalności i szum informacyjny

To zbyt wiele nawet dla profesjonalisty. Dla przeciętnego uczestnika rynku jest to często fikcja godna ekonomicznej literatury fantastycznej. Obywatel zaciągający kredyt hipoteczny nie rozwiązuje w głowie modelu równowagi ogólnej. Przedsiębiorca z małego miasta nie aktualizuje oczekiwań z precyzją banku centralnego i jego zaplecza analitycznego. Pracownik negocjujący płacę nie dysponuje pełną wiedzą o przyszłej ścieżce inflacji, produktywności czy polityki pieniężnej.

Inwestor detaliczny, który kupuje aktywo tylko dlatego, że "wszyscy kupują", nie musi być głupcem. Może być po prostu człowiekiem uwięzionym w sytuacji, w której koszt samodzielnego sprawdzenia fundamentów przekracza jego kompetencje, czas i cierpliwość. Poważniejszy problem polega jednak na tym, że informacja nie jest substancją czystą. W modelu wygląda jak krystaliczna woda; w historii bardziej przypomina rzekę po burzy: niesie coś wartościowego, ale wraz z nią płynie muł, gałęzie i cudze śmieci. Nowe dane docierają z opóźnieniem, bywają sprzeczne i są filtrowane przez media, instytucje, autorytety oraz partykularne interesy. Nawet gdy informacja jest dostępna publicznie, nie oznacza to, że zostaje społecznie przyswojona. Wiedza może leżeć na stole, a mimo to nie przełożyć się na działanie. Między informacją a decyzją rozciąga się cały kontynent interpretacji.

Dlatego źródło tak mocno podkreśla znaczenie informacji lepkiej i zaszumionej. Informacja lepka to taka, która porusza się wolniej niż rzeczywistość. Ludzie nie aktualizują poglądów natychmiast, gdyż ograniczają ich nawyki, obowiązki, lęki, procedury i interesy. Instytucje również nie reagują błyskawicznie – krępują je komitety, ścieżki zatwierdzeń, kalendarze posiedzeń, sztywny język raportów i wewnętrzne hierarchie. Informacja zaszumiona to natomiast taka, którą trudno odróżnić od przypadkowego hałasu. Pojedynczy spadek cen może być początkiem kryzysu albo zwykłą korektą. Jedna dobra wiadomość z rynku może zapowiadać trwały trend lub być ostatnim błyskiem przed załamaniem. Kto twierdzi, że zawsze widzi tę różnicę, zazwyczaj ma za dużo pewności siebie lub zbyt mało historii w głowie.

Najbardziej dramatycznym testem dla modelu FIRE była Wielka Recesja lat 2007–2009. Gdyby uczestnicy rynku dysponowali pełną informacją, właściwymi modelami i zdolnością do racjonalnej aktualizacji danych, trudno byłoby wyjaśnić skalę zbiorowej ślepoty wobec ryzyk narastających w systemie finansowym. Nie chodzi o to, że nikt nie ostrzegał. Robili to ekonomiści i analitycy tacy jak Robert Shiller czy Nouriel Roubini, wskazując na oderwanie cen nieruchomości od fundamentów i narastającą kruchość systemu. A jednak znaczna część elit finansowych, politycznych i eksperckich odrzucała możliwość ogólnokrajowego krachu. Wierzono w dywersyfikację, sekurytyzację, rozproszenie ryzyka, inżynierię finansową i nowoczesne zarządzanie. Wiara w model stała się częścią ryzyka, które ten model miał opisywać.

Wielka Recesja pokazała coś więcej niż tylko zawodność prognoz; obnażyła fakt, że rynki mogą być racjonalne lokalnie i katastrofalne systemowo. Bankier tańczący na krawędzi może zachowywać się z punktu widzenia własnej pozycji racjonalnie, wiedząc, że konkurencja zarabia, inwestorzy oczekują wyników, a zbyt wczesne wycofanie się oznacza utratę premii. Menedżer liczący na złoty spadochron może podejmować ryzyko, którego społecznych kosztów sam nie poniesie. Kredytobiorca korzystający z taniego pieniądza po prostu odpowiada na bodźce systemu. Problem w tym, że suma takich racjonalności nie tworzy racjonalnego porządku.

Czasem daje pożar. I jak zwykle w takich przypadkach, najpierw wszyscy mówią o cieple koniunktury, a dopiero potem odkrywają, że siedzą w stodole pełnej siana. Model FIRE ma trudność z uchwyceniem właśnie tego przejścia od indywidualnej kalkulacji do zbiorowej kruchości. Zakładając jednorodność oczekiwań i poprawność modelu, usuwa on z pola widzenia konflikt interpretacji. Tymczasem przed kryzysem różni uczestnicy rynku widzieli różne przyszłości. Jedni dostrzegali bańkę, inni trwały wzrost wartości aktywów. Jedni traktowali instrumenty finansowe jako rozproszenie ryzyka, inni jako zasłonę dymną ukrywającą jego koncentrację. Jedni pamiętali historię baniek, inni wierzyli, że nowoczesna technologia finansowa uczyniła dawne reguły przestarzałymi.

To nie była drobna anomalia, lecz sama istota sytuacji. Heterogeniczność oczekiwań nie była brudem na szybie modelu – była krajobrazem. W tym miejscu oczekiwania warunkowe okazują się nie tyle alternatywą stylistyczną, co koniecznym rozszerzeniem analizy. Zamiast zakładać, że wszyscy uczestnicy rynku używają tego samego aparatu prognostycznego, pytają one, dlaczego różne grupy wybierają różne narzędzia. Profesjonalny analityk może inwestować w dane, bo stawka jest wysoka i posiada kompetencje do ich przetwarzania. Drobny inwestor może naśladować tłum z powodu ograniczonego dostępu do wiedzy. Przedsiębiorca może polegać na własnym doświadczeniu, bo przez lata mu służyło. Polityk może ignorować ostrzeżenia, gdyż przyjęcie ich wymagałoby kosztownej zmiany kursu. Bank centralny może spóźnić się z reakcją w obawie, że

samo ostrzeżenie wywoła panikę. Każdy z tych aktorów ma swoje powody. Nie wszystkie są słuszne, ale wszystkie są historycznie zrozumiałe.

Niepewność Knighta a rola narracji

Kolejnym istotnym elementem krytyki FIRE jest problem niepewności w sensie Knighta. Ryzyko można obliczyć tylko wtedy, gdy znamy możliwe stany świata i potrafimy przypisać im prawdopodobieństwa. Niepewność pojawia się natomiast wtedy, gdy nie znamy tych prawdopodobieństw, a często nawet pełnego katalogu możliwych zdarzeń. W takim świecie pełna informacja po prostu nie istnieje, ponieważ przyszłość nie jest ukrytą kartą w talii. Ona dopiero się tworzy.

Dotyczy to zwłaszcza radykalnych innowacji, przełomów technologicznych, wojen, pandemii, kryzysów politycznych czy nowych instrumentów finansowych. Nie da się obliczyć prawdopodobieństwa sukcesu wynalazku, którego rynek jeszcze nie rozumie. Nie sposób w pełni wycenić ryzyka instytucji, których wzajemne powiązania same w sobie stanowią zagrożenie. W sytuacji takiej niepewności ludzie sięgają po narracje. Ekonomista może patrzeć na nie z wyższością, jak na mgłę przesłaniającą twarde dane. To błąd. Narracje są danymi o koordynacji zbiorowej. Opowieść o „nowej erze", „wiecznie rosnących cenach domów", „technologii, która zmieni wszystko", „państwie, które nikomu nie pozwoli upaść" czy „rynku, który sam się oczyści", nie jest jedynie ozdobą. Jest mechanizmem działania.

Ludzie podejmują decyzje nie tylko na podstawie tego, co wiedzą, lecz także w oparciu o to, co – ich zdaniem – wiedzą inni. A ta wiedza o innych bardzo często przychodzi w formie opowieści. Dlatego model FIRE, choć imponujący jako konstrukcja teoretyczna, ma ograniczoną zdolność opisu świata, w którym oczekiwania są społeczne, narracyjne i instytucjonalne. Nie oznacza to jednak, że należy go wyrzucić do muzeum ekonomicznych złudzeń. Byłoby to zbyt łatwe i nieuczciwe. FIRE nadal może pełnić rolę dyscyplinującą: przypomina, że ludzie przewidują skutki polityki, reagują na bodźce i nie są biernymi odbiorcami decyzji elit.

Jego użyteczność kończy się jednak tam, gdzie zaczyna się historyczna gęstość świata. Gdy informacja jest niepełna, sygnały zaszumione, doświadczenia nierówne, a narracje współtworzą rzeczywistość, potrzebujemy teorii bardziej pokornej. Oczekiwania warunkowe nie twierdzą, że ludzie są irracjonalni, a modele racjonalności bezużyteczne. Mówią raczej: ludzie są racjonalni w sposób warunkowy, ograniczony i historyczny. Ich racjonalność zależy od dostępnych narzędzi, instytucji, pamięci, kosztów poznawczych i charakteru niepewności. Wizja ta może wydawać się

mniej efektowna niż obraz jednolitego agenta z pełną informacją, ale jest bliższa światu, w którym żyjemy.

A w nauce, podobnie jak w bankowości, zbyt efektowne zabezpieczenie bywa pierwszym sygnałem, że ktoś schował ryzyko pod dywan. Najważniejsza lekcja tej części jest zatem następująca: model FIRE nie jest fałszywy dlatego, że ludzie nigdy nie bywają racjonalni. Jest niewystarczający, ponieważ bywają oni racjonalni na wiele sposobów. Racjonalność kredytobiorcy, bankiera, regulatora, przedsiębiorcy, rolnika, ubezpieczyciela, inwestora i polityka nie działa w próżni. Każda z nich jest zanurzona w innym układzie informacji, kosztów, presji i odpowiedzialności.

Racjonalność praktyczna w świecie przednowożytnym

Gdy ekonomia usuwa te różnice, zyskuje przejrzystość, ale traci wzrok. A ślepota w eleganckim modelu nadal jest ślepotą - tylko nosi lepiej skrojony garnitur. Najłatwiejszy błąd, jaki można popełnić wobec ludzi dawnych epok, polega na potraktowaniu ich jako mieszkańców intelektualnego dzieciństwa ludzkości. W tej perspektywie człowiek przednowożytny miałby żyć w świecie powtarzalnym, niemal nieruchomym, zdominowanym przez zwyczaj i religijną zgodę na los, pozbawionym zdolności do długoterminowego planowania. Przeszłość byłaby dla niego jedynym scenariuszem przyszłości, a ta ostatnia – jedynie kolejnym obrotem tego samego koła. To obraz wygodny, lecz podejrzanie uproszczony.

Umożliwia on nowoczesności dobre samopoczucie: oto my, ludzie danych, rachunku i modeli, wreszcie nauczyliśmy się przewidywać; oni zaś trwali w ciemności, obyczaju i modlitwie. Problem w tym, że historia rzadko potwierdza tak elegancką pychę. Alexander Nützenadel i Jochen Streb odrzucają pogląd, jakoby społeczeństwa przednowożytne były poznawczo bierne wobec przyszłości. Ich teza jest odwrotna: właśnie dlatego, że dawne życie było stale wystawione na głód, epidemie, wojny, nieurodzaj czy nagłe załamania handlu, ludzie musieli wypracować praktyczne mechanizmy przewidywania. Nie dysponowali nowoczesną matematyką prawdopodobieństwa ani bankami danych, ale nie byli ślepi. Korzystali z doświadczenia, reputacji, obserwacji przyrody, korespondencji kupieckiej czy wczesnych form statystyki. Innymi słowy: mieli własną skrzynkę narzędziową oczekiwań warunkowych, choć nie nazywali jej językiem współczesnej ekonomii.

To spostrzeżenie jest ważne nie tylko jako korekta historyczna. Rozbija ono jedną z najsilniejszych iluzji nowoczesności: przekonanie, że racjonalność zaczyna się dopiero wraz z pojawieniem się formalnego modelu. Tymczasem racjonalność praktyczna bywa starsza niż jej teoria. Ludzie potrafili planować i ograniczać ryzyko na długo przed tym, zanim nauczyli się zapisywać to w równaniach. Matka gromadząca zapasy, kupiec sprawdzający reputację kapitana czy mieszczanin

uciekający z miasta po lekturze rachunków śmiertelności nie są matematykami w nowoczesnym sensie. Są jednak aktorami racjonalnymi w sensie historycznym: dobierają środki do zagrożeń i próbują zmniejszyć zależność życia od kaprysu losu.

Symbolicznie można zacząć od biblijnej historii Józefa interpretującego sny faraona. Z perspektywy współczesnego czytelnika łatwo uznać tę opowieść za religijną przypowieść, a nie przykład racjonalnego zarządzania oczekiwaniami. A jednak zawiera ona strukturę decyzji, która pozostaje aktualna: pojawia się sygnał dotyczący przyszłości, zostaje on powierzony ekspertowi, co prowadzi do prognozy cyklu urodzajów i w konsekwencji do polityki publicznej w postaci gromadzenia zapasów. Istotne jest tu nie to, czy sen jest wiarygodnym źródłem danych, lecz to, że wspólnota buduje instytucjonalną odpowiedź na przewidywane ryzyko. Przyszłość zostaje potraktowana nie jako fatalistyczny wyrok, lecz jako problem organizacyjny.

Podobną logikę odnajdujemy w praktykach obserwowania Nilu. Pomiar poziomu wód nie był ciekawostką hydrologiczną, lecz urządzeniem prognostycznym. W społeczeństwie zależnym od rytmu rzeki poziom wody oznaczał więcej niż fakt przyrodniczy: był zapowiedzią plonów, cen i podatków. Nilometr był więc elementem kultury oczekiwań, który pozwalał przekształcić niepewność w częściowo rozpoznawalne ryzyko. Tam, gdzie człowiek potrafi mierzyć, może przynajmniej trochę wcześniej się bać – a wcześniejszy strach bywa cywilizacyjnie bardziej wartościowy niż późniejsza panika.

Przednowożytne przewidywanie nie polegało jednak wyłącznie na odczytywaniu natury; równie ważna była pamięć instytucjonalna. Przykładem jest osiemnastowieczny Szpital św. Katarzyny w Ratyzbonie, którego zarządcy podejmowali decyzje o handlu zbożem, analizując historyczne szeregi cenowe i własne doświadczenie. To przypadek znaczący, gdyż pokazuje, że instytucje mogą kumulować wiedzę dłużej niż jednostki. Człowiek pamięta swoje życie; instytucja, jeśli prowadzi zapisy, pamięta wiele żyć. Tam, gdzie pamięć zostaje utrwalona, pojawia się zalążek analizy. Przeszłość przestaje być anegdotą, a staje się materiałem porównawczym.

Takie praktyki dowodzą, że oczekiwania adaptacyjne nie są wynalazkiem akademickiej ekonomii XX wieku, lecz jedną z najstarszych form ludzkiego uczenia się. Człowiek obserwuje, że pewne zdarzenia powracają: że ceny rosną po nieurodzaju, głód ma swój rytm, a epidemia pustoszy najpierw określone dzielnice. Dostrzega, że nie każdy kapitan dowozi ładunek i nie każdy dłużnik płaci.

Przednowożytne mechanizmy zarządzania niepewnością

Na tej podstawie tworzy się reguły. Bywają one uproszczone, obciążone przesądami czy zależne od lokalnego doświadczenia, lecz często okazują się wystarczająco skuteczne. W świecie, w którym koszt pełnej informacji jest ogromny, reguła kciuka nie świadczy o głupocie – jest tanią technologią przetrwania.

Najbardziej wyrafinowany obszar przednowożytnego przewidywania stanowił handel morski; morze było wielką szkołą niepewności. Łączyło w sobie ryzyka pogodowe, militarne, polityczne, techniczne, kryminalne i ludzkie. Statek mógł zatonąć, zostać napadnięty, spóźnić się lub zmienić kurs; mógł ugrzęznąć w blokadzie albo zawieźć towar na rynek, którego ceny właśnie się załamały. Z drugiej strony mógł wrócić z zyskiem uzasadniającym kilka wcześniejszych porażek. W takim świecie sama odwaga kupiecka nie wystarczała – niezbędna była informacja, reputacja i instytucjonalizacja ryzyka.

Włoskie ubezpieczenia morskie XV wieku dowodzą, że kupcy doskonale rozumieli różnicę między ryzykiem strukturalnym a warunkowym, choć nie posługiwali się tymi terminami. Ryzyko strukturalne wiązało się z cechami statku, trasą, porą roku, kapitanem i ładunkiem. Warunkowe zaś obejmowało wojny, rozejmy, aktywność piratów, zmiany polityczne oraz nagłe wydarzenia na szlakach handlowych.

Benedetto Cotrugli zalecał uwzględnienie obu tych czynników. Jest to kluczowe, gdyż nie mamy tu do czynienia z naiwną wiarą w stałość świata, lecz z rozpoznaniem, że przyszłość ma warstwy: część można ocenić na podstawie powtarzalnych cech, inna zaś wymaga świeżej informacji. Stąd fundamentalne znaczenie sieci korespondencyjnych. Przednowożytny kupiec był często bardziej zależny od listu niż od abstrakcyjnego modelu; wiadomość o piratach, zarazie, cenach czy reputacji partnera mogła decydować o jego fortunie.

Tak kształtował się świat, w którym przewidywanie przyszłości stało się społeczną infrastrukturą. Kupiec nie prognozował w pojedynkę – przewidywała sieć. Listy, posłańcy, domy handlowe, rodziny kupieckie, giełdy informacji oraz plotki tworzyły organizm prognostyczny. Zanim powstały nowoczesne systemy danych, istniały systemy zaufania. Zaufanie nie jest bowiem przeciwieństwem informacji, lecz sposobem jej filtrowania w sytuacjach, gdy dane są zbyt rzadkie, spóźnione lub zbyt kosztowne.

Paremia przypisywana tradycji kupieckiej – że nikt nie zbankrutował od płacenia składki ubezpieczeniowej, lecz raczej od ryzykowania zbyt wielkiej kwoty – streszcza filozofię ograniczonej racjonalności. Nie obiecuje ona eliminacji ryzyka, lecz gwarantuje, że nie zniszczy ono całego domu. To mądrość, której nowoczesne rynki finansowe często uczą się ponownie dopiero po katastrofie, kiedy foldery o innowacyjnym zarządzaniu ryzykiem leżą już w popiele. Przednowożytny kupiec mógł nie znać rozkładów prawdopodobieństwa, ale rozumiał coś, co umyka wielu współczesnym spekulantom: przeżycie jest warunkiem kolejnej transakcji.

Inny typ oczekiwań rozwijał się wokół epidemii. Londyńskie Bills of Mortality, publikowane od XVII wieku, stanowiły istotny krok ku statystycznemu myśleniu o życiu i śmierci, informując o liczbie zgonów, ich przyczynach i rozmieszczeniu parafialnym. Zamożni mieszkańcy mogli na tej podstawie decydować o ucieczce z miasta. To przykład oczekiwań opartych na informacji, ale jednocześnie na społecznej nierówności w dostępie do bezpieczeństwa. Dane same w sobie nie ratują wszystkich – ratują tych, którzy potrafią je odczytać i mają środki, by działać. Biedny człowiek mógł wiedzieć, że zaraza nadchodzi, i nadal nie mieć dokąd pójść. To brutalne przypomnienie, że oczekiwania są także kwestią zasobów.

John Graunt, analizując rachunki śmiertelności, wykonał gest o znaczeniu wykraczającym poza doraźną ucieczkę przed dżumą. Pokazał, że pojedyncze zgony, pozornie chaotyczne i tragicznie jednostkowe, układają się w pewne regularności. O ile z perspektywy ludzkiego doświadczenia śmierć jest zawsze dramatem konkretu, o tyle w ujęciu agregacji statystycznej staje się zjawiskiem częściowo przewidywalnym. Przejście od losu indywidualnego do wzoru populacyjnego stało się jednym z fundamentów nowoczesnego zarządzania ryzykiem: ubezpieczeń na życie, demografii i zdrowia publicznego. Opierają się one na intuicji, że choć jednostkowo nie wiemy, kto umrze, zbiorowo potrafimy rozpoznać prawdopodobieństwa.

Nie wolno jednak uznać, że przednowożytność była jedynie nowoczesnością w zarodku. Jej oczekiwania były hybrydowe: łączyły informację z religią, doświadczenie z przesądem, obserwację z autorytetem, a reputację z hierarchią społeczną. Religia nie była tylko przeszkodą w planowaniu; wbrew narracjom o fatalizmie, mogła wzmacniać dyscyplinę, oszczędność i długoterminowe myślenie. Max Weber, interpretując etykę protestancką, wskazywał na związek między ascezą, powołaniem a reinwestowaniem zysków. Nawet jeśli spierać się o siłę tej tezy, trudno utrzymać pogląd, że religijna wizja świata automatycznie blokowała planowanie gospodarcze.

Nowoczesność lubi przeciwstawiać wiarę i rachunek jak dwie wrogie armie, tymczasem historia częściej ukazuje układy mieszane. Człowiek mógł wierzyć w Opatrzność i jednocześnie budować spichlerz; modlić się o szczęśliwy rejs i ubezpieczać statek; interpretować sukces jako znak łaski, a

zarazem prowadzić księgi rachunkowe. Metafizyka nie wykluczała kalkulacji – czasem ją dyscyplinowała, czasem zniekształcała, a czasem uzasadniała, lecz rzadko całkowicie zastępowała.

Koncepcja oczekiwań warunkowych pozwala uchwycić tę złożoność. Nie trzeba udawać, że dawni ludzie byli nowoczesnymi analitykami w historycznych kostiumach, ani sprowadzać ich do roli biernych zakładników losu. Ich racjonalność była sytuacyjna, narzędziowa i zakorzeniona w instytucjach epoki. Tam, gdzie stawka była wysoka – życie, majątek, plony – rosła skłonność do pozyskiwania informacji. Gdzie koszt informacji był zbyt wysoki, pojawiały się rutyny i reguły kciuka. Gdzie przyszłość była radykalnie niejasna, korzystano z autorytetu, religii i znaków. To nie obraz prymitywnej irracjonalności, lecz ludzkiego działania pod presją ograniczeń.

Wiele tych mechanizmów przetrwało do dziś. Współczesny inwestor sprawdza rating tak, jak dawny kupiec reputację kapitana; firma analizuje dane historyczne podobnie jak zarządcy spichlerzy śledzili szeregi cenowe; obywatel obserwuje statystyki zakażeń tak, jak londyńczyk Bills of Mortality. Państwo gromadzące rezerwy strategiczne powtarza logikę magazynowania zboża. Zmieniły się instrumenty i skala, ale nie zniknął podstawowy problem: jak działać dzisiaj wobec tego, co może wydarzyć się jutro.

Przednowożytność jest zatem fundamentem antropologicznym teorii oczekiwań warunkowych. Pokazuje, że warunkowość nie jest anomalią kapitalizmu, lecz trwałą cechą ludzkiego działania. Zanim pojawiły się banki centralne i modele makroekonomiczne, ludzie już ważyli koszty informacji, uczyli się na doświadczeniu i kupowali ochronę przed ryzykiem. Nie mieli pełnej informacji – ale nikt jej nigdy naprawdę nie miał.

Epoka ta daje współczesności lekcję pokory. Nie my pierwsi odkryliśmy niepewność ani wymyśliliśmy instytucje zabezpieczające przed przyszłością. Nasze narzędzia są potężniejsze, lecz złudzenia bywają podobne. Możemy dysponować lepszymi danymi i nadal źle je interpretować; mieć szybszą komunikację i spóźniać się z reakcją; posiadać modele ryzyka i ryzykować zbyt wiele. Możemy śmiać się z dawnych znaków, wierząc w równie magiczne slogany współczesności: że rynek zawsze wyceni, technologia rozwiąże każdy problem, a wzrost zawsze powróci. Przednowożytni mieli swoje zabobony – my mamy prezentacje w PowerPoincie.

Różnica jest estetyczna, nie poznawcza. Lekcja z dawnych epok to lekcja trzeźwości: przewidywanie przyszłości zawsze było sztuką doboru narzędzi do warunków. Kto dysponuje tylko jednym modelem, zacznie nim otwierać wszystkie drzwi – a niektóre prowadzą nie do skarbca, lecz do piwnicy pełnej prochu.

XIX wiek przyniósł zmianę głębszą niż industrializacja: nową strukturę doświadczenia czasu. W społeczeństwach przednowożytnych przyszłość była niepewna, ale rytmiczna: plon, głód, zaraza,

wojna, odbudowa. Rewolucja przemysłowa i globalizacja rozszczelniły ten porządek. Przyszłość przestała być powrotem znanych zagrożeń; stała się przestrzenią przyspieszenia, innowacji, kredytu i masowej spekulacji.

Dawny człowiek bał się nieurodzaju. Człowiek XIX wieku zaczął bać się także maszyny, kryzysu bankowego, nagłego bezrobocia oraz tego, że świat zmienia się szybciej niż jego zdolność rozumienia. To właśnie wtedy przyszłość stała się nie tylko niepewna, lecz także plastyczna.

Kapitalizm przemysłowy i architektura oczekiwań

Można ją zdobywać, inwestować w nią, patentować, finansować, ubezpieczać, kolonizować, urbanizować i sprzedawać w formie obietnicy. Kapitalizm przemysłowy nie tylko produkował towary. Produkował horyzonty oczekiwań. Obiecywał postęp, mobilność, zysk, awans, rentę, mieszkanie, emeryturę, kolej, fabrykę, światło gazowe, elektryczność, komunikację i nowe rynki. Jednak każda z tych obietnic miała swój cień. Postęp oznaczał twórczą destrukcję, mobilność – wykorzenienie, kredyt – dług, urbanizacja – bańkę nieruchomościową, a globalizacja – możliwość zarażania kryzysem pół świata. W XIX wieku przyszłość zaczęła przypominać maszynę parową: dawała moc, ale wymagała ciśnienia. A ciśnienie, jak wiadomo, bywa cywilizacyjne tylko do momentu wybuchu.

Nützenadel i Streb wskazują, że w tym okresie kluczowe staje się rozróżnienie Franka Knighta między ryzykiem a niepewnością. Ryzyko można kalkulować, gdy znamy możliwe wyniki i potrafimy przypisać im prawdopodobieństwa. Niepewność jest głębsza: nie daje się sprowadzić do rachunku, gdyż brakuje pełnej wiedzy o możliwych scenariuszach, ich wzajemnych zależnościach i skali skutków. XIX wiek był laboratorium obu tych zjawisk. Z jednej strony rozwijały się praktyki ubezpieczeniowe, rachunkowe i statystyczne; z drugiej – globalna gospodarka tworzyła zależności tak złożone, że pojedynczy aktor coraz rzadziej rozumiał system, którego był częścią. To zasadniczy moment w historii oczekiwań. Kapitalizm globalny uczył ludzi, że lokalna stabilność może zostać zniszczona przez zdarzenie odległe i niemal niewidoczne. Kryzys bankowy, zmiana warunków kredytu, szok cenowy, wojna, zakłócenie handlu czy spekulacyjna panika mogły przenosić się błyskawicznie przez kanały finansowe i handlowe. Oczekiwania przestały być lokalne. Dawniej kupiec musiał wiedzieć, co dzieje się na szlaku morskim; w XIX wieku bankier, przemysłowiec i inwestor musieli już rozumieć ruchy kapitału, ceny surowców, politykę państw, cykle koniunkturalne oraz nastroje innych uczestników rynku.

Niepewność nie rosła jedynie z powodu liczby zdarzeń, lecz dlatego, że zaczęły one być ze sobą powiązane. Paradoksalnie, mimo częstszych kryzysów i większej złożoności, w drugiej połowie XIX

wieku spadała premia za ryzyko kapitałowe. Uczestnicy rynku stopniowo oswajali zmienność. Zjawisko to jest niezwykle istotne dla teorii oczekiwań warunkowych: ludzie nie zawsze reagują na ryzyko wzrostem ostrożności – czasem reagują przyzwyczajeniem. Jeśli wstrząsy powracają, a system mimo nich trwa, pojawia się przekonanie, że niestabilność jest normalnym kosztem uczestnictwa. Kapitalizm nie tyle obiecuje bezpieczeństwo, co uczy, że jego brak może być opłacalny. To lekcja bardzo nowoczesna i bardzo niebezpieczna.

Kiedy bowiem przestajemy bać się zmienności, często zaczynamy mylić odporność systemu z własną nieomylnością. Bankowość XIX wieku pokazuje, że rozwój rynku nie oznaczał natychmiastowego triumfu matematycznej oceny ryzyka. Można by sądzić, że wraz ze wzrostem skali finansów pojawi się sformalizowana analiza kredytowa, jednak rzeczywistość była bardziej pragmatyczna.

Bankierzy i agencje kredytowe często polegali na ocenie charakteru, reputacji, pozycji społecznej, sieci relacji i moralnej wiarygodności klienta. Tak zwany character rating nie był anachronicznym dodatkiem do finansów, lecz narzędziem racjonalnym w warunkach ograniczonej informacji. Bilans można ukryć, majątek przeszacować, a deklarację upiększyć, ale reputacja społeczna – choć również omylna – działała jako filtr zaufania. Z dzisiejszej perspektywy łatwo z tego kpić; nowoczesność lubi wierzyć, że dane zastąpiły charakter. W praktyce jednak współczesny świat finansów wciąż nie żyje samymi liczbami. Ratingi, historia kredytowa, opinie audytorów, reputacja zarządów, marka instytucji i relacje z regulatorem nadal pełnią funkcje podobne do dawnych mechanizmów zaufania.

Zmienił się kostium, lecz logika pozostała w dużej mierze ta sama. Gdy informacja jest niepełna, trzeba ocenić nie tylko majątek człowieka, ale i prawdopodobieństwo, że nie oszuka, nie ucieknie, nie zbankrutuje przez lekkomyślność i nie okaże się kimś innym, niż twierdzi. Kapitalizm lubi mówić językiem kontraktu, ale bardzo często oddycha powietrzem reputacji. Ten nacisk na charakter obnaża również ograniczenia modelu FIRE.

W warunkach pełnej informacji reputacja byłaby zbędna, bo wszystko dałoby się sprawdzić. W świecie realnym jest ona tańszym zamiennikiem pełnej wiedzy – nie jest idealna, ale pozwala działać. Oczekiwania warunkowe wyjaśniają, dlaczego aktorzy rynkowi wybierali właśnie takie narzędzia. Koszty pozyskania wiarygodnych danych o dłużniku były wysokie, a instytucje rachunkowości dopiero się rozwijały. Relacje społeczne były często bardziej dostępne niż twarde dane. W takiej sytuacji bankier nie zachowywał się nieracjonalnie, pytając nie tylko „ile masz”, ale także „kim jesteś dla tych, którzy cię znają”.

Psychologia i instytucje XIX-wiecznego rynku

Jeszcze bardziej masowy charakter miała dziewiętnastowieczna spekulacja nieruchomościami. Industrializacja i urbanizacja stworzyły nowe miasta, dzielnice i potrzeby mieszkaniowe, a wraz z nimi marzenia klas średnich. Giełda pozostawała dla większości społeczeństwa odległa, elitarna i trudna; nieruchomość natomiast była namacalna. Dom można było zobaczyć, wynająć, obciążyć hipoteką czy przekazać dzieciom, traktując go jako zabezpieczenie starości. W świecie, w którym publiczne systemy emerytalne były ograniczone lub dopiero powstawały, kamienica czynszowa jawiła się jako rozsądna polisa na przyszłość. Jednak właśnie ta namacalność bywała zdradliwa, gdyż aktywo widzialne nie jest automatycznie bezpieczne. Cegła nie znosi ryzyka, tylko nadaje mu przyjemniejszą fakturę.

Długotrwały wzrost cen w XIX wieku uśpił czujność inwestorów, a kredyt hipoteczny pozwalał nabywać więcej, niż wynikałoby z realnego kapitału. W Niemczech finansowanie mogło pokrywać bardzo wysoką część wartości nieruchomości, co sprzyjało lewarowaniu i zwiększało podatność na załamanie cen. Ludzie wchodzili na rynek nie dlatego, że każdy z nich samodzielnie obliczył ryzyko stóp procentowych, podaży mieszkań czy cyklu gospodarczego. Robili to, bo inni tak robili; bo agenci snuli przekonujące historie, ceny rosły, a awans społeczny wymagał konkretnego adresu. Tu teoria oczekiwań warunkowych odsłania mechanizm społecznego naśladownictwa: w braku pełnej wiedzy obserwujemy innych. Jeśli wielu kupuje, zakładamy, że wiedzą coś, czego my nie wiemy. Sukces znajomego staje się wtedy argumentem silniejszym niż abstrakcyjna przestroga.

Tak rodzi się kaskada informacyjna. Nie musi ona wynikać z głupoty; może zacząć się od racjonalnego domysłu, że inni dysponują wiedzą prywatną. Problem pojawia się w momencie, gdy wszyscy zaczynają kopiować wszystkich – wtedy rynek wygląda jak zbiorowa mądrość, choć w rzeczywistości może być zbiorowym echem. Każdy słyszy potwierdzenie, lecz mało kto sprawdza źródło dźwięku. Nieruchomości są szczególnie podatne na ten mechanizm, ponieważ łączą ekonomię z godnością społeczną. Dom nie jest tylko aktywem; to znak statusu, bezpieczeństwa, dojrzałości i rodzinnego zakorzenienia. Dlatego oczekiwania cenowe rzadko bywają czysto finansowe.

Są one zanurzone w kulturze. Ludzie kupują nie tyle metry kwadratowe, co scenariusz życia. W XIX wieku urbanizująca się klasa średnia nabywała obietnicę niezależności i zabezpieczenia. Podobna opowieść powróciła w późniejszych epokach, aż po bańkę mieszkaniową przed Wielką Recesją. Historia lubi zmieniać dekoracje, ale pozostawia aktorom te same kwestie do wypowiedzenia.

Równie pouczający jest rozwój ubezpieczeń. Można by sądzić, że XIX wiek przyniósł szybkie przejście do probabilistycznej nowoczesności, skoro ubezpieczenia wydają się naturalnym

królestwem rachunku prawdopodobieństwa. A jednak źródła wskazują na opór wobec natychmiastowej matematyzacji. Nawet profesjonalni ubezpieczyciele często unikali zaawansowanych modeli aktuarialnych, przedkładając kosztowne raporty medyczne, tradycyjne taryfikatory i doświadczenie nad abstrakcyjne wyliczenia. To kolejna lekcja przeciwko naiwnej wizji postępu.

Nowe narzędzia matematyczne nie wygrywają samą elegancją; muszą stać się instytucjonalnie użyteczne, tanie, zrozumiałe i możliwe do wdrożenia w praktyce. Opór wobec matematyzacji ubezpieczeń nie oznaczał braku racjonalności, lecz świadome ważenie kosztów i korzyści. Agregacja statystyczna wymaga bowiem odpowiednich danych, kompetencji i zaufania do metody. Gdy dane są niepełne, a klienci zróżnicowani, prostsze procedury wydają się bezpieczniejsze. Człowiek instytucjonalny nie wybiera metody najlepszej w teorii, lecz tej, którą potrafi obronić i rozliczyć. Biurokracja kocha procedury nie za ich prawdę, lecz za powtarzalność, która w świecie niepewności bywa namiastką bezpieczeństwa.

W tym kontekście interesująca jest polemika z hipotezą, jakoby wprowadzenie przez Bismarcka ubezpieczeń społecznych natychmiast zmieniło oczekiwania demograficzne robotników i skłoniło ich do ograniczenia liczby dzieci. Taki pogląd, zakorzeniony w racjonalistycznym modelowaniu, zakłada, że ludzie błyskawicznie przeliczają przyszłe świadczenia na decyzje rodzinne. Historia nie potwierdza jednak tej prostoty.

Spadek urodzeń był zjawiskiem ogólnoeuropejskim, a pierwsze emerytury publiczne były zbyt niskie, by zastąpić dzieci jako zabezpieczenie starości. Wymaganie od XIX-wiecznych robotników zachowań typowych dla współczesnych analityków finansowych kalkulujących przepływy dochodów na dekady jest anachronizmem. To przykład szerszego błędu: nakładania dzisiejszej racjonalności na ludzi z dawnych epok. Ekonomista może zbudować model, w którym emerytury zmniejszają ekonomiczną potrzebę posiadania dzieci, lecz rzeczywistość była znacznie bardziej złożona.

Heterogeniczność oczekiwań w systemie kapitalistycznym

Mechanizm jest logiczny, lecz sama logika nie wystarcza, jeśli pominiemy skalę świadczeń, poziom zaufania do państwa, kulturę rodziny czy religię. Nie można pominąć śmiertelności dzieci, struktury pracy, braku wiedzy o trwałości reform oraz doświadczeń klas ludowych. Oczekiwania nie

zmieniają się automatycznie wraz z uchwaleniem ustawy; między prawem a zachowaniem leży zaufanie. A zaufanie jest wolniejsze niż druk legislacyjny.

XIX wiek obnaża fundamentalną prawdę teorii oczekiwań warunkowych: modernizacja nie usuwa starych narzędzi przewidywania, lecz miesza je z nowymi. Obok statystyki trwa reputacja, obok ubezpieczenia – rodzina, a obok kredytu – moralna ocena dłużnika. Równolegle do urbanistycznej kalkulacji trwa marzenie o własności, do globalnych przepływów kapitału – lokalna plotka, a do innowacji – lęk przed utratą pracy. Nowoczesna gospodarka nie jest zatem przejściem od emocji do rachunku, lecz narastającą komplikacją relacji między jednym a drugim.

Nieprzypadkowo właśnie w tej epoce szczególnej wagi nabiera Schumpeterowska intuicja twórczej destrukcji, choć sam autor sformułuje ją później. Kapitalizm nie tylko buduje; on tworzy, niszcząc wcześniejsze formy produkcji, pracy i życia. Oznacza to, że oczekiwania muszą obejmować nie tylko pytanie o zysk, ale i o przetrwanie dotychczasowego świata. Dla przedsiębiorcy innowacja może być obietnicą fortuny, dla rzemieślnika – zapowiedzią degradacji. To, co dla miasta jest awansem, dla wsi staje się drenażem ludzi; to, co dla inwestora szansą, dla pracownika jest groźbą. Jedno zdarzenie gospodarcze generuje wiele różnych oczekiwań, uderzając w odmienne pozycje społeczne. Heterogeniczność tych oczekiwań nie jest więc usterką modelu, lecz naturalnym skutkiem struktury społecznej.

Ci, którzy posiadają kapitał, inaczej postrzegają ryzyko niż ci, których jedynym zasobem jest praca. Kto może dywersyfikować, inaczej ocenia niepewność niż ten, kto stawia wszystko na jedną kartę. Kto kontroluje informację, patrzy w przyszłość inaczej niż ci, którzy dowiadują się ostatni. Kapitalizm XIX wieku był szkołą przyszłości, ale nie wszyscy siedzieli w tej samej klasie. Jedni dysponowali podręcznikami, inni jedynie pogłoskami z korytarza. W tym sensie globalizacja nie oznaczała tylko rozszerzenia rynku, lecz rozszerzenie zależności bez jednoczesnego wzrostu rozumienia. Ludzie uczestniczyli w systemach, których całości nie byli w stanie objąć: bankier finansował przedsięwzięcia na odległych rynkach, podczas gdy robotnik tracił pracę z powodu zmian, których źródeł nie znał.

Inwestor kupował nieruchomość, wierząc w trend, którego podstaw nie analizował. Ubezpieczyciel klasyfikował ryzyko, mimo braku pełnego aparatu statystycznego. Państwo wprowadzało zabezpieczenia społeczne, lecz nie mogło automatycznie przeprogramować rodzinnych oczekiwań. Wszyscy poruszali się w świecie coraz bardziej połączonym, a jednocześnie poznawczo nierównym. To jedna z najważniejszych lekcji XIX wieku dla współczesności. Dzisiejsza globalizacja cyfrowa nie jest zerwaniem z tamtą logiką, lecz jej przyspieszeniem. Wtedy oczekiwania przekształcały kapitał, kolej, telegraf i bankowość uniwersalna; dziś robią to algorytmy, sztuczna inteligencja, platformy, kryptowaluty czy geopolityka technologiczna.

Mechanizm pozostaje podobny: więcej połączeń daje więcej możliwości, ale otwiera też więcej kanałów transmisji wstrząsów. Im bardziej system jest zintegrowany, tym trudniej oddzielić lokalny sygnał od globalnego skutku. W takich warunkach kluczowe znaczenie zyskują skróty poznawcze, narracje i instytucje zaufania. XIX wiek nie był prostą drogą od tradycji do nowoczesnej kalkulacji, lecz epoką eksperymentu z niepewnością.

Ludzie uczyli się, kiedy warto płacić za informację, a kiedy wystarczy rutyna; kiedy zaufać reputacji, kiedy naśladować innych, a kiedy tłum prowadzi prosto nad przepaść. Odkrywali także, że wzrost gospodarczy produkuje własne złudzenia. Długi boom nieruchomościowy uczył wiary w trwałość wzrostu, rozwój bankowości – wiary w mechanizmy kredytu, a globalizacja – wiary w nieustannie rozszerzający się rynek. Jednak każda wiara gospodarcza ma swój moment próby. Rynek nie karze za wiarę natychmiast. Najpierw pozwala jej zarobić.

Od rynkowej pewności do szoków oczekiwań

W koncepcji oczekiwań warunkowych XIX wiek zajmuje miejsce kluczowe. Pokazuje, że kapitalizm rozszerza skrzynkę narzędziową przewidywania, ale nie czyni jej doskonałą; dodaje nowe instrumenty, lecz nie usuwa ludzkich ograniczeń. Rozwija ubezpieczenia, nie eliminując katastrof. Buduje bankowość, nie znosząc potrzeby zaufania. Tworzy rynek nieruchomości, nie usuwając stadności. Wprowadza państwo społeczne, nie przekształcając natychmiast rodzinnych strategii przetrwania. Modernizacja nie zabija dawnych oczekiwań – ona je przebiera, przelicza, instytucjonalizuje, a czasem wręcz wzmacnia.

Najkrócej mówiąc: XIX wiek nauczył ludzi, że przyszłość jest rynkiem. Można ją kupić na kredyt, ubezpieczyć, wynająć, zabudować, opatentować, przewieźć koleją i sprzedać w prospekcie inwestycyjnym. Nauczył jednak również, że wystawienie przyszłości na rynek nie czyni jej mniej niepewną; sprawia jedynie, że staje się ona bardziej płynna, kusząca i podatna na zbiorowe złudzenia. Kapitalizm otworzył przed człowiekiem nowy horyzont sprawczości, jednocześnie podsuwając mu starą pokusę w nowej formie: wiarę, że skoro potrafimy coraz więcej robić z przyszłością, to znaczy, że coraz lepiej ją znamy. To pokusa elegancka, dochodowa i niebezpieczna, a w historii gospodarczej takie trio rzadko kończy się spokojnym obiadem.

XIX wiek nauczył kapitalizm żyć z ruchem, pierwsza połowa XX wieku – żyć z katastrofą. Wiek pary, kredytu, globalizacji i miejskiej spekulacji wszedł w epokę wojen światowych z głową pełną postępu, a wyszedł z niej z pamięcią ruin, hiperinflacji, masowego bezrobocia, upadku banków, totalitaryzmów i gospodarki wojennej. Był to czas, w którym dotychczasowe narzędzia przewidywania nie tylko zawodziły, ale traciły moralną powagę.

Kto w 1913 roku wierzył, że europejska współzależność handlowa powstrzyma wielką wojnę, musiał kilka lat później patrzeć na kontynent zamieniony w okop, cmentarz i fabrykę długu. Kto w latach dwudziestych wierzył w trwały dobrobyt i giełdowy optymizm, musiał po 1929 roku uczyć się, że entuzjazm rynku bywa tylko paniką w fazie larwalnej. Nützenadel i Streb opisują epokę wojen światowych oraz okres międzywojenny jako czas szczególnych szoków oczekiwań. To trafne określenie, gdyż nie chodziło jedynie o same wydarzenia: wojnę, inflację, krach, kryzys bankowy czy autarkię, lecz o to, że rozrywały one wcześniejsze sposoby rozumienia przyszłości. Niepewność przestała być zwykłą zmiennością – stała się doświadczeniem egzystencjalnym. Społeczeństwa, rynki i elity musiały gwałtownie zaktualizować przekonania o państwie, pieniądzu, bezpieczeństwie, długu, handlu, gospodarce światowej i granicach ludzkiej kontroli. To był czas, w którym przyszłość przestała wyglądać jak rynek możliwości, a zaczęła wyglądać jak obszar minowy.

Wybuch I wojny światowej jest jednym z najbardziej pouczających przypadków dla teorii oczekiwań warunkowych, ponieważ obrazuje radykalne rozjechanie się różnych reżimów przewidywania. Z jednej strony decyzje polityczne i militarne można interpretować przez pryzmat racjonalnej strategii. Państwa centralne, zwłaszcza Niemcy, obawiając się rosnącej potęgi Rosji, mogły uznać konflikt za nieunikniony – a zatem lepiej uderzyć wcześniej niż później. W tej perspektywie wojna nie była wyłącznie szaleństwem, lecz wynikiem kalkulacji strategicznej: jeśli przyszły układ sił ma być gorszy, teraźniejsza wojna wydaje się mniejszym złem niż przyszła porażka.

Traumy i mechanizmy oczekiwań w XX wieku

To logika ponura, ale rozpoznawalna. Nie każde zło historyczne rodzi się z braku kalkulacji. Czasem rodzi się z kalkulacji zamkniętej w zbyt wąskim horyzoncie. Z drugiej strony rynki finansowe nie zachowywały się tak, jakby wielka wojna była oczekiwana. Analizy historycznych cen obligacji wskazywały, że uczestnicy rynku nie wyceniali narastającego zagrożenia w sposób odpowiadający skali nadchodzącej katastrofy. Co więcej, część elit gospodarczych wypierała możliwość wojny, ponieważ jej uznanie burzyłoby ich modele biznesowe, interesy i obraz świata. To przykład oczekiwań nie tyle adaptacyjnych czy informacyjnych, ile obronnych. Informacja niewygodna nie zostaje po prostu zignorowana przez nieuwagę. Zostaje odrzucona, ponieważ jej przyjęcie wymagałoby przebudowy całej mapy interesów. Mechanizm ten można ująć w brutalnej maksymie: to, co nie powinno być prawdą, nie może być prawdą. Elity gospodarcze, których powodzenie zależało od globalnego handlu, stabilności finansowej i przewidywalności stosunków międzynarodowych, miały silną motywację, by nie wierzyć w wojnę. Nie dlatego, że brakowało sygnałów. Dlatego, że sygnały nie pasowały do świata, w którym chciały nadal żyć. Oczekiwania nie są więc wyłącznie funkcją informacji. Są także funkcją interesu ontologicznego: człowiek chce, aby

świat pozostał takim światem, w którym jego dotychczasowa strategia ma sens. Gdy fakty grożą unieważnieniem całego sposobu życia, rośnie skłonność do wyparcia. To rozróżnienie ma znaczenie znacznie szersze niż historia 1914 roku. Rynki bardzo często nie przewidują katastrof nie dlatego, że katastrofy są całkowicie niewidoczne, ale dlatego, że ich uznanie wymagałoby zbyt kosztownej zmiany zachowania. Menedżer nie chce uwierzyć w pęknięcie rynku, na którym buduje karierę. Polityk nie chce uwierzyć w kryzys, którego przyjęcie zniszczyłoby narrację sukcesu. Bankier nie chce uwierzyć w ryzyko, które podważa sens jego portfela. Społeczeństwo nie chce uwierzyć w wojnę, jeżeli przez dekady przyzwyczaiło się do pokoju jako naturalnego stanu rzeczy. Wyparcie nie jest brakiem informacji. Jest informacją unieszkodliwioną psychicznie. Sama wojna zmieniła jednak warunki uczenia się. Gdy konflikt trwał, rynki aktualizowały oczekiwania w odpowiedzi na konkretne zdarzenia: bitwy, wejście nowych państw do wojny, zmiany przewagi militarnej, blokady i decyzje polityczne. Tu pojawia się logika zbliżona do uczenia bayesowskiego. Początkowe przekonania zostają zderzone z nowymi sygnałami, a prawdopodobieństwa przypisywane różnym scenariuszom ulegają korekcie. Wojna, która początkowo mogła być traktowana jako krótki konflikt, stopniowo ujawniała swoją totalną i wyniszczającą naturę. Oczekiwania uczyły się przez krew, dług i statystykę frontu. To najokrutniejsza szkoła aktualizacji przekonań: taka, w której dane przychodzą w postaci list poległych. Po wojnie nastąpiło coś, co dobrze pokazuje ambiwalencję oczekiwań wobec polityki pokojowej. Traktat wersalski był dla Niemiec upokorzeniem politycznym i źródłem długofalowych napięć, ale w pewnym wymiarze gospodarczym ograniczenie armii mogło tworzyć swoistą dywidendę pokoju, uwalniając zasoby, które inaczej zostałyby pochłonięte przez zbrojenia. Historia rzadko daje się zamknąć w jednym bilansie moralnym albo ekonomicznym. To samo wydarzenie może jednocześnie produkować poczucie krzywdy, zmianę struktury wydatków, napięcia polityczne i krótkookresową ulgę fiskalną. Oczekiwania społeczne nie reagują jednak na abstrakcyjny bilans. Reagują na interpretację. A interpretacja wersalska stała się w Niemczech paliwem urazy silniejszej niż chłodna kalkulacja oszczędności. Najbardziej dramatycznym szokiem oczekiwań okresu międzywojennego była hiperinflacja. Inflacja jest zawsze czymś więcej niż wzrostem cen. Jest atakiem na społeczne rozumienie miary. Pieniądz nie jest tylko narzędziem wymiany. Jest językiem wartości. Gdy język ten zaczyna rozpadać się z dnia na dzień, ludzie tracą nie tylko oszczędności, lecz także zdolność orientacji. Keynes trafnie zauważał, że w warunkach załamania waluty przeciętny obywatel jest gotów uwierzyć w absurdalne liczby, bo sama skala przestaje być intuicyjnie uchwytna. Hiperinflacja nie tylko opróżnia portfele. Ona demoralizuje zmysł proporcji. W Niemczech i Austrii po I wojnie światowej hiperinflacja zniszczyła iluzję pieniądza. W normalnych warunkach ludzie często myślą nominalnie: patrzą na wysokość płacy, cenę, kwotę oszczędności, nie zawsze od razu przeliczając ich realną siłę nabywczą. Hiperinflacja brutalnie odrywa zasłonę. Każdy staje się mimowolnym ekonomistą, bo każdy musi przeliczać wartość pieniądza szybciej, niż potrafi żyć. W takim świecie oczekiwania adaptacyjne mogą zostać

przyspieszone do granic wytrzymałości. Ludzie przestają uczyć się powoli. Uczą się natychmiast, bo zwłoka oznacza stratę. Thomas Sargent, przywoływany przez Nutzenadela, interpretował zakończenie hiperinflacji jako dowód znaczenia wiarygodnej zmiany reżimu. Samo techniczne ogłoszenie reformy nie wystarcza. Aby oczekiwania inflacyjne wygasły, społeczeństwo musi uwierzyć, że zasady gry naprawdę się zmieniły. W Austrii taką rolę pełniło między innymi powołanie niezależnego banku centralnego przy wsparciu Ligi Narodów. To niezwykle ważny punkt: oczekiwania nie poddają się rozkazowi. Państwo może uchwalić reformę, ale nie może ustawą zadekretować zaufania. Zaufanie wymaga wiarygodności, instytucji, kosztownego sygnału i przekonania, że władza nie wróci za chwilę do starych praktyk. W tym sensie walka z hiperinflacją jest walką o przyszłość w najczystszej postaci. Jeżeli ludzie wierzą, że pieniądz jutro będzie wart mniej, zachowują się tak, by uciec z pieniądza dzisiaj. Ich zachowanie przyspiesza proces, którego się boją. Jeśli uwierzą, że reżim monetarny się zmienił, mogą zacząć znów trzymać pieniądz, zawierać kontrakty, oszczędzać i planować. Oczekiwania są więc nie tylko reakcją na gospodarkę. Są jej składnikiem. Inflacja żywi się przewidywaniem inflacji, tak jak panika bankowa żywi się przewidywaniem paniki bankowej. Przyszłość działa, zanim nadejdzie. Lata dwudzieste przyniosły jednak również przeciwny klimat: euforię, boom, wiarę w trwały dobrobyt i spekulacyjne animal spirits. Po doświadczeniu wojny społeczeństwa chciały normalności, konsumpcji i awansu. Rynek akcji i nieruchomości w wielu miejscach stał się obszarem narracji o nowej epoce. Gdy ceny rosną, optymizm zaczyna udawać wiedzę. Ludzie traktują wzrost jako dowód, że wzrost będzie trwał. W tym sensie bańka spekulacyjna jest nie tylko zjawiskiem cenowym. Jest wspólnotą oczekiwania. Ma swoje opowieści, swoich proroków, swoje herezje i swoich niewiernych, których wyśmiewa się aż do dnia, gdy okazują się spóźnionymi realistami. Krach 1929 roku zniszczył tę wspólnotę optymizmu. Ale sam krach był dopiero początkiem. Wielki Kryzys pokazał, że załamanie oczekiwań może wciągnąć gospodarkę w spiralę deflacji, bezrobocia i paraliżu inwestycji. Gdy ludzie spodziewają się spadku cen, odkładają zakupy. Gdy przedsiębiorcy spodziewają się słabego popytu, ograniczają produkcję i zatrudnienie. Gdy banki boją się niewypłacalności, ograniczają kredyt. Gdy kredyt znika, upadają kolejne podmioty. Pesymizm staje się samospełniającą się prognozą. Wtedy gospodarka przypomina człowieka, który z obawy przed upadkiem napina wszystkie mięśnie tak mocno, że sam traci równowagę. Wielki Kryzys był momentem, w którym polityka gospodarcza musiała nauczyć się zarządzania oczekiwaniami. Nie wystarczało zmienić parametrów. Trzeba było przekonać społeczeństwo, że przyszłość nie będzie prostą kontynuacją upadku. New Deal Franklina Delano Roosevelta można rozumieć właśnie jako próbę zmiany reżimu oczekiwań. Jego znaczenie polegało nie tylko na konkretnych programach, lecz także na sygnale: państwo nie będzie biernym notariuszem zapaści. Będzie działać. W warunkach kryzysu sam sygnał działania może stać się działaniem. Nie dlatego, że słowa magicznie tworzą dobrobyt, lecz dlatego, że koordynują wyobrażenia, decyzje i skłonność do ryzyka. To punkt, w którym ekonomia spotyka polityczną

retorykę. W zwykłych czasach można lekceważyć mowę przywódców jako dekorację. W czasie kryzysu słowo publiczne staje się instrumentem gospodarczym. Jeżeli prezydent, rząd albo bank centralny potrafią wiarygodnie zmienić oczekiwania, mogą uruchomić zachowania, których nie dałoby się wymusić samymi przepisami. Oczywiście retoryka bez instytucji jest pustą orkiestrą. Ale instytucje bez narracji mogą pozostać niewidoczne. New Deal działał częściowo dlatego, że łączył interwencję, symbolikę i próbę odbudowy wiary w przyszłość. W kryzysie ludzie potrzebują nie tylko pieniędzy. Potrzebują dowodu, że jutro nie jest tylko inną nazwą dzisiejszego strachu. Niemcy poszły inną drogą, a pamięć hiperinflacji odegrała tu rolę tragiczną. Strach przed powtórką z 1923 roku wiązał ręce polityce ekspansywnej. Kanclerz Brüning prowadził politykę zaciskania pasa, przekonany, że stymulacja może wywołać nową panikę walutową. To przykład, jak doświadczenie historyczne może być zarazem wiedzą i pułapką. Pamięć hiperinflacji była realna, bolesna i racjonalnie zrozumiała. Ale zastosowana w warunkach deflacyjnej depresji mogła prowadzić do błędnej diagnozy. Lekarstwo przeciw gorączce podane człowiekowi w hipotermii nie jest przejawem konsekwencji medycznej, lecz katastrofą kliniczną. Historia uczy, ale nie zwalnia z pytania, czy choroba jest ta sama. Tu teoria oczekiwań warunkowych pokazuje swoją przewagę nad prostymi modelami. Nie mówi tylko, że ludzie uczą się z doświadczenia. Pyta, kiedy doświadczenie jest użyteczne, a kiedy staje się poznawczym więzieniem. Dla społeczeństwa niemieckiego hiperinflacja była tak silnym wspomnieniem, że przysłoniła inne zagrożenie: masowe bezrobocie, deflację i rozpad zaufania do demokracji. Oczekiwania oparte na doświadczeniu mogą dominować nad aktualną informacją, zwłaszcza gdy doświadczenie miało charakter traumy. Trauma nie jest zwykłą pamięcią. Jest pamięcią, która krzyczy głośniej niż dane. Lata trzydzieste przyniosły jeszcze jeden zasadniczy zwrot: gospodarkę podporządkowaną przygotowaniom wojennym i autarkii. Nazistowskie Niemcy, pamiętając skutki brytyjskiej blokady morskiej z I wojny światowej, dążyły do samowystarczalności surowcowej, inwestując w syntetyczny kauczuk, paliwa i projekty zbrojeniowe. To przykład oczekiwań strategicznych państwa totalitarnego: przyszłość interpretowano jako nadchodzący konflikt, więc gospodarka miała zostać przebudowana pod wojnę. Państwo nie tylko przewidywało przyszłość. Ono próbowało przemocą zmusić gospodarkę, by tę przyszłość obsługiwała. Najciekawsze jest jednak to, że prywatny biznes nie zawsze podzielał trwałość tych oczekiwań. Jak wskazuje źródło, analiza umów inwestycyjnych pokazuje, że wielu przedsiębiorców nie wierzyło w długotrwałość polityki autarkii. Zakładali raczej, że Niemcy w dłuższej perspektywie wrócą do normalnego handlu zagranicznego, a państwowe projekty syntetyczne mogą okazać się nieopłacalne. Dlatego starali się przerzucać ryzyko na państwo, odmawiając angażowania własnego kapitału albo wybierając konstrukcje umowne, w których to reżim ponosił największy ciężar. To znakomity przykład heterogeniczności oczekiwań w warunkach dyktatury. Nawet tam, gdzie państwo narzuca jedną oficjalną przyszłość, aktorzy gospodarczy mogą prywatnie kalkulować inaczej. Autarkia pokazuje również, że oczekiwania są polem walki między

państwem a rynkiem. Państwo może chcieć przyszłości wojennej, wielkich inwestycji i samowystarczalności. Przedsiębiorcy mogą chcieć zysków, ale bez pełnego ponoszenia ryzyka politycznej obsesji.

Pamięć gospodarcza i lekcje historii

W takim układzie kontrakt staje się dokumentem oczekiwań. To, kto finansuje inwestycję, ponosi stratę, gwarantuje popyt, zachowuje własność lub może się wycofać, mówi o wierze w przyszłość więcej niż oficjalne przemówienia. Umowy są czasem szczersze niż ideologie. Ideologia głosi, że przyszłość jest pewna; kontrakt pyta: kto zapłaci, jeśli jednak nie będzie taka?

Cała epoka międzywojenna dowodzi, że choć historia może złamać oczekiwania, to one nie znikają – zmieniają jedynie narzędzia. Po wojnie ludzie szukają stabilizacji, po hiperinflacji wiarygodnego pieniądza, a po krachu sygnału, że państwo zareaguje. Trauma błędnej polityki rodzi lęk przed powtórką. W gospodarce wojennej państwo próbuje narzucić określony horyzont przyszłości, lecz prywatni aktorzy zabezpieczają się przed jego nietrwałością. Nie ma tu jednego modelu; jest cała anatomia strachu, nadziei, wyparcia i kalkulacji.

Kluczowy wniosek jest taki: wielkie kryzysy nie zmieniają jedynie cen, produkcji czy zatrudnienia. Przeobrażają pamięć społeczną, a tym samym przyszłe oczekiwania. Hiperinflacja lat dwudziestych rzutuje na politykę lat trzydziestych, Wielki Kryzys na powojenną gotowość do interwencjonizmu, doświadczenie blokad na autarkię, a trauma bezrobocia na legitymizację państwa opiekuńczego. Pamięć gospodarcza jest długim cieniem zdarzeń. Kto analizuje oczekiwania bez pamięci, ten patrzy na rynek jak na człowieka bez blizn. Dlatego pierwsza połowa XX wieku jawi się jako wielka korekta wobec optymizmu XIX stulecia.

Globalizacja nie gwarantuje pokoju, kredyt dobrobytu, pieniądz miary, a rynek samoczynnego powrotu do równowagi. Państwo nie gwarantuje mądrości, a eksperci przewidywalności. Oczekiwania mogą być racjonalne, lecz bywają też wyparte, traumatyczne, stadne, politycznie wymuszone lub narracyjnie zatrute. W świecie po 1914 roku przyszłość przestaje być jedynie otwartą obietnicą; staje się również możliwością powtórki katastrofy.

Właśnie dlatego teoria oczekiwań warunkowych jest tak potrzebna. Pozwala zrozumieć, dlaczego jedni przewidywali wojnę, a inni ją wypierali; dlaczego społeczeństwa gasiły oczekiwania inflacyjne dopiero po wiarygodnej zmianie reżimu; dlaczego New Deal musiał oddziaływać nie tylko na budżet, ale i na wyobraźnię. Wyjaśnia, jak pamięć hiperinflacji paraliżowała politykę w czasie

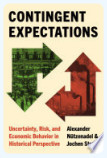
deflacji oraz dlaczego przedsiębiorcy pod dyktaturą inwestowali, nie wierząc w trwałość oficjalnej strategii państwa. To różne odpowiedzi na różne warunki niepewności.

Historia tej epoki uczy, że przyszłość nie jest przewidywana przez abstrakcyjny rozum, lecz przez rozum poraniony doświadczeniem. A rozum poraniony bywa ostrożny, ale i ślepy. Potrafi pamiętać ogień tak mocno, że nie dostrzega powodzi; bać się inflacji, gdy realnym zagrożeniem jest deflacja; wierzyć w pokój tylko dlatego, że wojna byłaby zbyt straszna, by mogła być prawdziwa. Pozwala inwestować w autarkię, nie wierząc w nią, lub kupować akcje, bo wszyscy kupują, by potem sprzedać wszystko, gdy wszyscy uciekają.

Wojny światowe i okres międzywojenny pokazują, że oczekiwania są kruche nie z powodu ludzkiej głupoty, lecz dlatego, że świat bywa silniejszy niż dotychczasowe narzędzia rozumienia. Kiedy przyszłość pęka, nie wystarczy poprawić prognozy – trzeba odbudować samą zdolność społeczeństwa do wiarygodnego myślenia o jutrze. To zadanie ekonomiczne, polityczne, instytucjonalne i kulturowe zarazem. Bez tego pieniądz staje się papierem, państwo głosem bez zaufania, rynek tłumem bez kompasu, a przyszłość – plotką rozchodzącą się szybciej niż rozum.

> W świecie radykalnej niepewności najgroźniejszym błędem nie jest brak danych, lecz pycha polegająca na wierze w jeden, niezawodny model rzeczywistości. Kto dysponuje tylko jednym kluczem do przyszłości, z determinacją będzie próbował nim otwierać wszystkie drzwi, nie zauważając, że niektóre z nich prowadzą prosto do piwnicy pełnej prochu. Czy zatem prawdziwa racjonalność polega na doskonaleniu prognoz, czy raczej na pokorze wobec faktu, że przyszłość zawsze przychodzi przebrana za sygnały, których nie potrafimy w pełni odczytać?

Inspiracje

[1] 

"Contingent Expectations" Alexander Nutzenadel

2025 | Princeton University Press | ISBN: 9780691286969

Alexander Nützenadel (ur. 23 sierpnia 1965 r. w Karlsruhe w Niemczech) jest wybitnym historykiem i akademikiem. Studiował historię, ekonomię i informatykę na Uniwersytecie w Getyndze, Wolnym Uniwersytecie Berlińskim oraz Uniwersytecie Weneckim. Uzyskał doktorat na Uniwersytecie Kolońskim w 1995 r., a habilitację uzyskał w 2004 r. Od 2009 r. jest profesorem historii społecznej i gospodarczej na Uniwersytecie Humboldtów w Berlinie. Jego badania koncentrują się na historii gospodarczej Europy XX wieku, w tym na historii ekspertów ekonomicznych, rynkach finansowych i długu publicznego. Zajmował szereg prestiżowych stanowisk, w tym gościnne wykłady na Uniwersytecie Columbia i w Holenderskim Instytucie Studiów Zaawansowanych. Nützenadel jest powszechnie uznawany za swój wkład w zrozumienie historycznych podstaw zachowań ekonomicznych i kształtowania polityki.

Alexander Nützenadel (born August 23, 1965, in Karlsruhe, Germany) is a prominent historian and academic. He studied history, economics, and informatics at the University of Göttingen, the Free University of Berlin, and the University of Venice. He earned his doctorate from the University of Cologne in 1995 and completed his habilitation there in 2004. Since 2009, he has served as a Professor of Social and Economic History at Humboldt University Berlin. His research focuses on the economic history of 20th-century Europe, including the history of economic experts, financial markets, and public debt. He has held various prestigious positions, including visiting roles at Columbia University and the Netherlands Institute for Advanced Study. Nützenadel is widely recognized for his contributions to understanding the historical foundations of economic behavior and policy-making.

Humboldt-Universität zu Berlin

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:

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

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

[3] **"MegaThreats"**
Nouriel Roubini

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

[5] **"The City"**
Max Weber

[6] **"The rational and social Foundations of music"**
Max Weber

[7] **"Basic concepts in sociology"**
Max Weber

[8] **"History of Economic Analysis"**
Joseph Schumpeter

[9] **"History of Economic Analysis (Oxford Press, 1955)"**
Joseph Schumpeter

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

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

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

[13] **"Capitalism Socialism and Democracy"**
Joseph Schumpeter

[14] **"Quantamental Revolution Age of ML"**

Milind Sharma

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"Review Article: Consumerism, Material Culture and Economic Reconstruction in Cold War Germany"**

Alexander Nützenadel

2007 | Journal of Contemporary History | DOI: 10.1177/0022009407075768

Źródło

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

Alexander Nützenadel

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

Źródło

[3] **"The role of human capital and innovation in economic development: evidence from post-Malthusian Prussia"**

Francesco Cinnirella, Jochen Streb

2017 | Journal of Economic Growth | DOI: 10.1007/s10887-017-9141-3

Źródło

[4] **"Induced Innovation and Economic Performance in Late Victorian British Industry"**

William H. Phillips

1982 | The Journal of Economic History | DOI: 10.1017/s0022050700026930

Źródło

[5] **"The Dividend-Price Ratio and Expectations of Future Dividends and Discount Factors"**

John Y. Campbell, Robert J. Shiller

1988 | Review of Financial Studies | DOI: 10.1093/rfs/1.3.195

Źródło

[6] **"Cointegration and Tests of Present Value Models"**

John Y. Campbell, Robert J. Shiller

1987 | Journal of Political Economy | DOI: 10.1086/261502

Źródło

[7] **"Alternative Tests of Rational Expectations Models: The Case of the Term Structure"**
Robert Shiller
1980 | DOI: 10.3386/w0563
Źródło

[8] **"Political instability and economic growth"**
Alberto Alesina, Sule ⊘zler, Nouriel Roubini, Phillip Swagel
1996 | Journal of Economic Growth | DOI: 10.1007/bf00138862
Źródło

[9] **"What caused the Asian currency and financial crisis?"**
Giancarlo Corsetti, Paolo Pesenti, Nouriel Roubini
1999 | Japan and the World Economy | DOI: 10.1016/s0922-1425(99)00019-5
Źródło

[10] **"Twin deficit or twin divergence? Fiscal policy, current account, and real exchange rate in the U.S."**
Soyoung Kim, Nouriel Roubini
2007 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/j.jinteco.2007.05.012
Źródło

[11] **"Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance"**
Nouriel Roubini, Stephen Mihm
2010
Źródło

[12] **"General Economic History"**
Max Weber, Ira J. Cohen, Frank H. Knight
2017 | DOI: 10.4324/9780203790991
Źródło

[13] **"Institutional Economics. Its Place in Political Economy"**
Frank H. Knight, John R. Commons
1935 | Columbia Law Review | DOI: 10.2307/1115772
Źródło

[14] "Part 4: On the Economic Virtues of the Merchant"

Benedetto Cotrugli

2016 | DOI: 10.1007/978-3-319-39969-0_7

Źródło

[15] "The Economic Writings of Sir William Petty"

William Petty, Charles H. Hull, John Graunt

1899 | Notes and Queries | DOI: 10.1093/nq/s9-iv.98.409b

Źródło

[16] "The Theory of Social and Economic Organization."

Gottfried Salomon Delatour, Max Weber, A. M. Henderson, Talcott Parsons

1948 | American Sociological Review | DOI: 10.2307/2086579

Źródło

[17] "Rational Economic Ethic and Rational Spirit (Gesinnung)"

Max Weber

2023 | General Economic History | DOI: 10.4324/9781003411857-35

Źródło

[18] "The Rational State"

Max Weber

2023 | General Economic History | DOI: 10.4324/9781003411857-33

Źródło

[19] "The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle"

Joseph A. Schumpeter

1934 | SSRN Electronic Journal

Źródło

[20] "The Theory of Economic Development"

Joseph A. Schumpeter

2006 | Kluwer Academic Publishers eBooks | DOI: 10.1007/0-306-48082-4_3

Źródło

[21] "The Creative Response in Economic History"

Joseph A. Schumpeter

1947 | The Journal of Economic History | DOI: 10.1017/s0022050700054279

Źródło

[22] "From Economic Theory to Policy. By E. Ronald Walker. Chicago: The University of Chicago Press, 1943. Pp. vii, 273. $3.00."

Joseph A. Schumpeter

1945 | The Journal of Economic History | DOI: 10.1017/s0022050700112471

Źródło

[23] "The Economic Consequences of the Peace"

D. D., John Maynard Keynes

1920 | Ekonomisk Tidskrift | DOI: 10.2307/3437244

Źródło

[24] "Economic Possibilities for Our Grandchildren"

John Maynard Keynes

2010 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1007/978-1-349-59072-8_25

Źródło

[25] "Relative Movements of Real Wages and Output"

John Maynard Keynes

1939 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2225182

Źródło

[26] "Rational Expectations and Ambiguity (corrected)"

Thomas J. Sargent

2014 | Financial Analysts Journal | DOI: 10.2469/faj.v70.n2.6

Źródło

[27] "Formulating and estimating dynamic linear rational expectations models"

Lars Peter Hansen, Thomas J. Sargent

1980 | Journal of Economic Dynamics and Control | DOI: 10.1016/0165-1889(80)90049-4

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[28] "Stunde der Ökonomen"

Alexander Nützenadel

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

Źródło

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

Christian Grabas, Alexander Nützenadel

2014

Źródło

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

Alexander Nützenadel, Frank Trentmann

2008 | DOI: 10.5040/9781350047655

Źródło

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

Ruth Jachertz, Alexander Nützenadel

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

Źródło

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

Alexander Nützenadel

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

Źródło

[33] "Industrial Policy in Europe after 1945"

Christian Grabas, Alexander Nützenadel

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

Źródło

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

Jens Ivo Engels, Andreas Fahrmeir, Alexander Nützenadel

2009 | DOI: 10.1515/9783110650792

Źródło

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

Alexander Nützenadel

2008 | DOI: 10.5040/9781350047655-ch-009

Źródło

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

Alexander Nützenadel

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

Źródło

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

Ira A. Glazier, Alexander Nutzenadel

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

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: d4bc2dc6-81cc-4ec7-9792-aea44b95d50a