# Od PKB do dobrostanu: nowa anatomia pomiaru rozwoju


**AUTOR**

Fundacja Dobre Państwo



## STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi głęboką analizę ewolucji wskaźników ekonomicznych, odchodząc od uproszczonego modelu wzrostu PKB w stronę kompleksowego pomiaru dobrostanu. Opierając się na dorobku Josepha Stiglitza, autor demaskuje błędy statystycznego uśredniania dochodów, które ukrywają realną degradację standardu życia wielu grup społecznych. Artykuł przybliża nowoczesne metodologie, takie jak DINA, oraz analizuje wpływ nierówności horyzontalnych na mobilność międzypokoleniową. Kluczowym wnioskiem jest uznanie zaufania instytucjonalnego i kapitału społecznego za twarde zasoby ekonomiczne. Publikacja rzuca nowe światło na poczucie zagrożenia w klasie średniej i zjawisko prekariatu, postulując nową anatomię pomiaru rozwoju, która stawia bezpieczeństwo ekonomiczne obywateli ponad suchymi danymi o wzroście produktu krajowego brutto.

---

This text provides an in-depth analysis of the evolution of economic indicators, moving away from a simplified model of GDP growth toward a comprehensive measurement of well-being. Drawing on the work of Joseph Stiglitz, the author exposes the flaws in statistical income averaging, which conceal the real decline in the standard of living of many social groups. The article introduces modern methodologies such as DINA and analyzes the impact of horizontal inequality on intergenerational mobility. A key conclusion is the recognition of institutional trust and social capital as hard economic resources. The publication sheds new light on the sense of insecurity among the middle class and the phenomenon of precariat, postulating a new anatomy of development measurement that prioritizes citizens' economic security over dry data on gross domestic product growth.


Artykuł demaskuje iluzję, w której wzrost PKB automatycznie przekłada się na dobrobyt społeczeństwa. Analiza Josepha Stiglitza ujawnia fundamentalną rozbieżność między makroekonomicznymi wskaźnikami a realnym doświadczeniem obywateli, gdzie wzrost

gospodarczy często współistnieje ze stagnacją lub spadkiem dochodów większości gospodarstw domowych, rosnącymi nierównościami i erozją zaufania do instytucji. Tekst argumentuje, że skupienie się wyłącznie na PKB zaciemnia obraz rzeczywistych nierówności, zwłaszcza horyzontalnych i nierówności szans, a także pomija ukryte nierówności wewnątrz gospodarstw domowych. Stiglitz proponuje alternatywne miary, takie jak Dystrybucyjne Rachunki Narodowe (DINA), które uwzględniają dystrybucję dochodów i zaufanie społeczne, aby lepiej ocenić rzeczywisty dobrostan i stabilność społeczną. W artykule podkreśla się potrzebę odejścia od fetyszyzacji PKB i skupienia się na bezpośrednim monitorowaniu i zarządzaniu czynnikami, które naprawdę wpływają na życie ludzi: medianą dochodu, nierównościami, zaufaniem i bezpieczeństwem ekonomicznym. To kluczowe przesunięcie perspektywy jest niezbędne, aby polityka gospodarcza służyła rzeczywistemu dobru społeczeństwa, a nie tylko iluzorycznemu wzrostowi.

**SŁOWA KLUCZOWE**

PKB | dobrostan | Joseph Stiglitz | DINA | nierówności horyzontalne | krzywa Wielkiego Gatsby'ego | mobilność międzypokoleniowa | zaufanie instytucjonalne | bezpieczeństwo ekonomiczne | kapitał społeczny | dystrybucja dochodów | aporia | współczynnik Giniego | rachunki narodowe | prekariat

## PKB: statystyka produkcji pomija jakość życia

Wyobraźmy sobie rytuał władzy, powtarzany w gabinetach całego globu. Minister finansów staje przed kamerami, jego głos nabiera ceremonialnego tonu, gdy z dumą ogłasza trzyprocentowy wzrost produktu krajowego brutto. Na wykresach wszystko zgadza się z logiką postępu: elegancka krzywa pnie się w górę. Wniosek wydaje się niepodważalny – skoro PKB rośnie, kraj ma się lepiej.

Tymczasem po drugiej stronie ekranu, w ciszy własnego salonu, przygląda się temu rodzina, której realny dochód od dekady zamarł w miejscu. Ich syn tonie w kredycie studenckim, a córka, uwięziona w prekariacie umów śmieciowych, nie ma zdolności kredytowej. W świecie makroekonomicznej abstrakcji ożywienie jest faktem; w świecie przeżywanym jest to co najwyżej krucha stabilizacja niepewności. To właśnie ten fundamentalny rozdźwięk między wskaźnikiem a

biograficznym doświadczeniem Joseph Stiglitz diagnozuje nie jako błąd techniczny, lecz jako źródło erozji zaufania do całego porządku instytucjonalnego.

Spór o ograniczenia PKB nie jest zatem techniczną kłótnią o jedną liczbę. To fundamentalne pytanie o to, komu przyznać rację, gdy chłodna arytmetyka wskaźników zaprzecza ciepłu osobistej biografii.

## Produkcja rynkowa: ślepa plama pracy domowej

Produkt krajowy brutto jest z definicji miarą rynkowej produkcji, czyli sumą wartości dóbr i usług, które w danym okresie przepłynęły przez oficjalny obieg gospodarczy. Nie jest i nigdy nie miał być syntetycznym termometrem społecznego dobrostanu. Gdy jednak w debacie publicznej awansuje do tej roli, dochodzi do fundamentalnej pomyłki pojęciowej, którą filozof nazwałby aporią: próbujemy wskaźnikiem produkcji opisać sprawiedliwość podziału, egzystencjalne bezpieczeństwo czy stan ekologicznej równowagi. To narzędzie nie zostało do tego stworzone.

Joseph Stiglitz przypomina, że w USA w latach po Wielkiej Recesji ponad dziewięćdziesiąt procent wzrostu dochodu narodowego trafiło do kieszeni jednego procenta najbogatszych. PKB sygnalizował ożywienie, lecz większość gospodarstw domowych odczuwała stagnację lub regres. Z perspektywy logiki formalnej popełniono tu klasyczny błąd wnioskowania: z prawdziwego zdania „rośnie suma dochodów” bezrefleksyjnie wyciągnięto wniosek, że „rośnie dochód typowego obywatela”. Tymczasem dystrybucja tej sumy uległa dramatycznej deformacji.

Do tego dochodzi problem wyceny usług publicznych, który demaskuje kolejne absurdy. Gdy państwo zwiększa wydatki na ochronę zdrowia, PKB rośnie, przy czym wzrost ten może być czysto nominalny, odzwierciedlając jedynie inflację kosztów medycznych. Jeśli jednocześnie okrojono wachlarz świadczeń, uboższy pacjent realnie otrzymuje mniej, podczas gdy wskaźnik sugeruje, że jest lepiej. Tak rodzi się doświadczenie statystycznego kłamstwa, które w istocie jest kłamstwem całego systemu pojęć.

## Nierówności: dystrybucja dochodów vs bariery grupowe

Tradycyjna analiza nierówności wertykalnych porządkuje społeczeństwo w jeden schludny szereg – od najbiedniejszego do najbogatszego. Wskaźniki, takie jak współczynnik Giniego, sprowadzają ten złożony rozkład do pojedynczej, eleganckiej liczby. Joseph Stiglitz ostrzega jednak, że to wygodne

uproszczenie zaciera to, co dla stabilności politycznej i poczucia sprawiedliwości jest absolutnie kluczowe: pęknięcia horyzontalne i fundamentalną nierówność szans. To one, a nie abstrakcyjna miara, decydują o społecznym wrzeniu.

Nierówności horyzontalne to trwałe uskoki między grupami definiowanymi przez rasę, religię, płeć czy pochodzenie etniczne. Badania nad konfliktami wewnętrznymi dowodzą, że to nie ogólny poziom rozwarstwienia, lecz systematyczne upośledzenie jednej grupy względem drugiej napędza spiralę przemocy. Kiedy cała grupa etniczna konsekwentnie ląduje na dnie statystyk zarobków, dostępu do edukacji i reprezentacji politycznej, powstaje strukturalna krzywda. To właśnie ona stanowi glinę, z której formuje się przemoc zbiorowa, podsycana uświadomioną wspólnotą losu.

Nierówność szans wprowadza kolejny, subtelniejszy wymiar, odróżniając nierówności wynikające z losowych okoliczności od tych będących konsekwencją wysiłku. Metafora wyścigu trafnie to ilustruje: problemem nie jest to, że jedni dobiegają do mety szybciej, lecz to, że startują z radykalnie różnych punktów. Tę zależność obnaża krzywa Wielkiego Gatsby'ego, która wiąże wysoki poziom nierówności dochodowych z zamrożeniem mobilności międzypokoleniowej. Kraje skandynawskie, o niskim rozwarstwieniu, cechuje wysoka mobilność. Stany Zjednoczone, kraj wielkich fortun i wielkiej biedy, cechują się dziedziczeniem pozycji, gdzie wysokość zarobków ojca staje się niemalże wyrokiem dla portfela syna.

Do tego dochodzi wymiar, na który statystyka przez dekady pozostawała ślepa: nierówności ukryte wewnątrz gospodarstwa domowego. Model unitarny, zakładający, że wspólny dochód jest równo dostępny dla wszystkich domowników, okazał się fikcją. Szczegółowe badania spożycia kalorii czy struktury majątku pokazały, że w wielu społeczeństwach kobiety i dzieci doświadczają faktycznej biedy w rodzinach, które na poziomie zagregowanym uchodzą za zamożne. W Ghanie czy indyjskiej Karnatace udział żony w majątku pary bywa jednocyfrowy, co oznacza, że formalny dobrobyt współistnieje z całkowitą ekonomiczną zależnością i brakiem elementarnego bezpieczeństwa jednostki.

## Brakujący bogaci: błąd ankietowy zaniża nierówności

W tym kontekście powraca fundamentalna aporia: rozziew między danymi mikroekonomicznymi a rachunkami narodowymi. Jak pokazuje Stiglitz, suma dochodów, które gospodarstwa domowe deklarują w ankietach, jest notorycznie niższa od dochodu narodowego widocznego w oficjalnych rejestrach. W niektórych państwach Ameryki Łacińskiej ta dysproporcja osiąga rozmiary groteskowe, sięgając wielokrotności deklarowanych sum. Źródłem tej anomalii nie jest jednak żaden cud gospodarczy, lecz głęboki deficyt epistemiczny. Standardowe narzędzia badawcze są po

prostu ślepe na najbogatszych, a ci, których zdołają uchwycić, systematycznie zaniżają dochody z kapitału.

Ta statystyczna ślepota nie jest przypadkiem, lecz strukturalną koniecznością. Superbogaci to zaledwie ułamek promila populacji, toteż prawdopodobieństwo, że w losowej próbie kilku tysięcy gospodarstw domowych znajdzie się choćby jeden miliarder, jest bliskie zeru. To czysta matematyka. Co więcej, nawet gdy badanie obejmie osoby o bardzo wysokich dochodach, znaczna część ich majątku pozostaje niewidoczna dla standardowych metodologii. Przybiera bowiem formę zysków niezrealizowanych, dywidend reinwestowanych w spółkach czy aktywów ukrytych w cieniu rajów podatkowych.

Konsekwencje tego deficytu są fundamentalne. Oficjalne wskaźniki nierówności, opierając się wyłącznie na danych ankietowych, nie tylko dramatycznie zaniżają realny poziom rozwarstwienia, ale fałszują samą narrację o tym, kto jest beneficjentem wzrostu gospodarczego. W rezultacie możemy obserwować paradoksalną sytuację, w której współczynnik Giniego pozostaje względnie stabilny. Dzieje się tak, podczas gdy udział jednego procenta najbogatszych w dochodzie narodowym dosłownie eksploduje, napędzany strumieniami dochodów kapitałowych, których ankieta nigdy nie zobaczy.

## Metodologia DINA: integracja PKB z podziałem dochodów

Dystrybucyjne Rachunki Narodowe (DINA) to systemowa próba przełamania tej poznawczej aporii. Punktem wyjścia jest żelazna zasada: każdy dochód jednostki musi mieć swój ślad w makroekonomicznej całości – i na odwrót. Zamiast pozwalać danym podatkowym, ankietowym i makroekonomicznym dryfować w odrębnych wszechświatach, metodologia DINA zmusza je do rozmowy w jednym, spójnym języku, osadzonym na wspólnej siatce pojęć.

Taka operacja wymaga trzech precyzyjnych cięć. Najpierw należy zredefiniować sam dochód narodowy tak, by obejmował pełne spektrum przepływów: od dochodów z pracy i kapitału, przez zyski zatrzymane w firmach, aż po dochody formalnie zwolnione z opodatkowania. Następnie trzeba ujednolicić jednostkę analizy, sprowadzając ją do dorosłego człowieka, co pozwala ominąć pułapki i idiosynkrazje systemów podatkowych, które raz traktują podmiotowo gospodarstwo domowe, a innym razem parę małżeńską. Wreszcie, konieczna jest korekta rozkładów ankietowych, które notorycznie niedoszacowują dochodów na szczycie drabiny, i skalibrowanie ich z twardymi danymi podatkowymi oraz sumami z rachunków narodowych.

Dopiero tak przygotowany grunt pozwala zadać kluczowe pytanie: kto realnie korzysta na wzroście gospodarczym? Analizy oparte na DINA rysują dramatycznie odmienne trajektorie dla dolnych pięćdziesięciu procent, klasy średniej i najbogatszych w Stanach Zjednoczonych, Francji i Chinach. W USA dolna połowa społeczeństwa jest w zasadzie wykluczona z podziału owoców wzrostu, a w niektórych okresach doświadczała wręcz realnego ubożenia. We Francji dynamika jest skromniejsza, lecz owoce są dzielone bardziej egalitarnie. W Chinach zaś, mimo gwałtownie rosnących nierówności, nawet najuboższe warstwy odczuwają namacalne korzyści.

Z perspektywy biznesu DINA pełni zatem podwójną funkcję. Z jednej strony jest instrumentem demaskatorskim, który obnaża retorykę usprawiedliwiającą status quo za pomocą mylących uśrednień. Z drugiej jednak strony staje się narzędziem zarządzania ryzykiem systemowym. Kraj, w którym przez dekady połowa populacji nie partycypuje we wzroście, staje się tykającą bombą polityczną. Dlatego kapitał myślący w perspektywie dłuższej niż kwartalny raport ma żywotny, materialny interes w tym, by pierwotna dystrybucja dochodu uległa korekcie, nawet za cenę krótkoterminowego zysku.

## Zaufanie społeczne redukuje koszty transakcyjne

To Kennethowi Arrowowi zawdzięczamy aforyzm, który stał się mantrą współczesnych analiz kapitału społecznego: zaufanie jest smarem dla systemu, niezwykle efektywnym, bo oszczędza kłopotów, gdy można polegać na słowie innych. Joseph Stiglitz idzie jednak o krok dalej, dokonując kluczowego przesunięcia. W jego ujęciu zaufanie przestaje być miękką kategorią socjologiczną, a staje się twardym zasobem gospodarczym, który można zmierzyć i włączyć do oficjalnych statystyk na równi z dochodem narodowym czy stopą bezrobocia. To rewolucja w myśleniu, próba przełożenia etyki na język bilansu.

Ta transformacja z poziomu anegdoty do poziomu rachunkowości wymaga jednak precyzji skalpela. Zaufanie interpersonalne można zdefiniować jako ciche założenie jednostki, że większość ludzi – także tych zupełnie obcych – nie wykorzysta jej słabości, nawet jeśli nadarzy się ku temu okazja. Z kolei zaufanie instytucjonalne to przekonanie, że aktorzy zbiorowi, tacy jak sądy, policja czy bank centralny, będą działać kompetentnie, w granicach prawa i w interesie publicznym. To wiara, że tryby państwa nie mielą na próżno.

Raport Stiglitza wprowadza kolejne fundamentalne rozróżnienie: między zaufaniem racjonalnym a moralnym. To pierwsze, oparte na chłodnej kalkulacji bodźców i sankcji, ma charakter strategiczny. Można je wzmocnić poprzez inteligentną architekturę instytucjonalną. Drugie, zakorzenione w

normach wzajemności i altruizmu, jest owocem długiego procesu socjalizacji. Jedno można zaprojektować, drugie trzeba latami pielęgnować przez edukację i kulturę organizacyjną.

Anatomia pomiaru zaufania opiera się na dwóch komplementarnych metodach. Pierwszą są sondaże, gdzie klasyczne pytanie o uogólnione zaufanie zmusza do oceny, czy „większości ludzi można ufać", czy też „ostrożności nigdy za wiele". Skale od zera do dziesięciu pozwalają uchwycić subtelne różnice międzykulturowe. Drugą metodą są eksperymenty behawioralne, jak choćby gra w zaufanie. W niej kwota, którą pierwszy gracz przesyła drugiemu, staje się empiryczną miarą jego skłonności do ryzyka, a kwota zwrócona – miarą wiarygodności odbiorcy.

Ten arsenał uzupełniają badania hybrydowe, jak słynny eksperyment ze „zgubionym portfelem", oraz techniki psychologii eksperymentalnej, na przykład test utajonych skojarzeń, pozwalający uchwycić nieświadome uprzedzenia wobec instytucji. Inicjatywy takie jak TrustLab, które łączą reprezentatywne sondaże z grami na realne pieniądze, tworzą nową generację danych. To już nie socjologiczna impresja, lecz twardy materiał, który można kalibrować i włączać do modeli makroekonomicznych.

Rola zaufania do instytucji jest z perspektywy ekonomisty trudna do przecenienia. Tam, gdzie sądy postrzega się jako sprawne i nieskorumpowane, koszty transakcyjne drastycznie maleją. Kontrakty mogą opierać się na wierze w aparat państwa, a nie na prywatnych milicjach czy mafijnych strukturach „ochronnych". Klinicznym przykładem jest Sycylia, gdzie słabość państwa w egzekwowaniu prawa stworzyła instytucjonalną próżnię. Wypełniła ją mafia, tworząc quasi-państwo oparte nie na zaufaniu, lecz na lokalnej lojalności i strachu.

## Odporność na szoki: pomiar bezpieczeństwa finansowego

Joseph Stiglitz i jego współautorzy proponują fundamentalną zmianę perspektywy: bezpieczeństwo ekonomiczne nie jest statyczną fotografią stanu posiadania, lecz dynamicznym filmem o ryzyku. Definiują je jako stopień podatności gospodarstwa domowego na stratę, czyli wypadkową trzech sił: prawdopodobieństwa wstrząsu, jego potencjalnej dotkliwości oraz wytrzymałości buforów, które mają złagodzić uderzenie. Tam, gdzie tradycyjne miary ubóstwa widzą jedynie zero-jedynkowe przekroczenie progu dochodu, nowa optyka chce uchwycić samą logikę zagrożenia.

Pojęcia takie jak bufory finansowe czy ubóstwo majątkowe przenoszą akcent na zdolność do utrzymania minimalnego standardu życia przez kilka miesięcy po utracie bieżącego dochodu. Okazuje się, że w wielu krajach odsetek gospodarstw, które nie przetrwałyby w ten sposób nawet

kwartału, jest wielokrotnie wyższy niż odsetek osób klasycznie ubogich. Z kolei Indeks Bezpieczeństwa Ekonomicznego, rozwijany między innymi przez Jacoba Hackera, mierzy odsetek populacji doświadczającej gwałtownego, co najmniej 25-procentowego spadku dochodu, uwzględniając przy tym realne obciążenia, jak koszty leczenia czy obsługa długu.

Raport podkreśla jednak, że obiektywne wskaźniki to tylko część obrazu. Równie istotne są subiektywne oceny zagrożenia – lęk przed utratą pracy czy poczucie bezradności w obliczu nieoczekiwanego wydatku. Co kluczowe, dane empiryczne sugerują, że nie jest to irracjonalna panika. Ludzka intuicja okazuje się precyzyjnym sejsmografem ryzyka; deklarowane poczucie zagrożenia silnie koreluje z obiektywnymi wskaźnikami niestabilności na rynku pracy. Ludzie po prostu wiedzą, kiedy grunt usuwa im się spod nóg.

Modelowym obrazem kruchej stabilizacji staje się rodzina z klasy średniej, której dochód rośnie o dwa procent rocznie, lecz która nie posiada żadnych oszczędności. W tradycyjnej statystyce to narracja sukcesu. W perspektywie bezpieczeństwa – to gospodarstwo balansujące nad przepaścią. Polityka publiczna, która ignoruje tę fundamentalną różnicę, posługuje się wskaźnikiem, który kłamie z grzeczności. Wzmacnia w ten sposób nie tylko nierówności, ale i głębokie poczucie zdrady: państwo komunikuje poprawę, podczas gdy subiektywne doświadczenie egzystencjalne krzyczy, że wszystko może runąć w jednej chwili.

## Satysfakcja z życia vs emocje przeżywane tu i teraz

Krytyka Stiglitza nie zatrzymuje się na demaskowaniu iluzji bezpieczeństwa czy fałszu nierówności. Jej ostrze sięga głębiej, w samą strukturę pojęcia szczęścia, dokonując jego analitycznej dekonstrukcji. Raport proponuje bowiem kluczowe rozróżnienie, dzieląc subiektywny dobrostan na trzy odrębne wymiary. Pierwszy z nich, ocena życia, to chłodny, refleksyjny osąd, jaki jednostka wydaje na temat swojej biografii jako całości. Pytania o satysfakcję czy miejsce na drabinie życia – od najgorszego do najlepszego – mierzą właśnie ten wymiar. I tu dane, na przykład z Gallup World Poll, zdają się potwierdzać ekonomiczną ortodoksję: ocena życia jest silnie skorelowana z dochodem na mieszkańca, a obywatele zamożniejszych państw konsekwentnie plasują się wyżej.

Dobrostan doświadczeniowy stanowi radykalny kontrapunkt. Dotyczy on bowiem afektywnej tkanki codzienności: częstotliwości przeżywania radości, stresu, smutku czy złości. W tej sferze korelacja z PKB niemal zanika; mieszkańcy niektórych ubogich krajów raportują równie wiele pozytywnych emocji co obywatele bogatych społeczeństw. Co więcej, wskaźniki negatywnych emocji reagują na cykl koniunkturalny w sposób uderzająco asymetryczny. Wzrost gospodarczy ma

znikomy wpływ na codzienne nastroje, recesja natomiast gwałtownie podnosi poziom stresu i zmartwień, rozrywając iluzję związku między bogactwem a spokojem ducha.

## Eudajmonia: poczucie sensu wykracza poza hedonizm

Trzeci wymiar, eudajmonia, dotyka samego rdzenia ludzkiej egzystencji: poczucia sensu i celu. Stawia fundamentalne pytanie o wartość własnych działań, łącząc je z etosem i samoidentyfikacją jednostki jako kogoś, kto realizuje to, co dla niego najważniejsze. Paradoks ten najlepiej ilustruje sytuacja graniczna: osoba opiekująca się przewlekle chorym dzieckiem może raportować niską satysfakcję z życia i przytłaczający stres. A jednak jednocześnie może doświadczać niezwykle wysokiego poziomu eudajmonii, ponieważ jej poświęcenie jest przeżywane jako działanie o najgłębszym możliwym znaczeniu.

Z perspektywy polityki publicznej to rozróżnienie jest intelektualnie wywrotowe. Jeśli za jedyną miarę sukcesu uznamy ocenę życia, skazujemy się na fetyszyzowanie stóp wzrostu i poziomu dochodu. Gdy włączymy do równania dobrostan doświadczeniowy, nagle okaże się, że unikanie kryzysów i społecznego bólu jest ważniejsze niż maksymalizowanie średnich wskaźników. Kiedy jednak odważymy się uwzględnić eudajmonię, musimy zadać najtrudniejsze pytania: o strukturę pracy, o sens przypisanych nam ról społecznych i o to, czy nasze instytucje nie produkują masowo biografii, w których ludzie nieźle zarabiają, robiąc rzeczy, których w głębi ducha nie potrafią uznać za wartościowe.

## Paradoks wzrostu: PKB nie gwarantuje dobrobytu

Aby uchwycić sedno krytyki Stiglitza, rozłóżmy jego argument na części pierwsze, używając do tego precyzyjnego skalpela logiki formalnej. Zdefiniujmy kilka kluczowych zdań, które opisują stan społeczno-gospodarczy. Niech P oznacza, że PKB na mieszkańca rośnie. Q niech symbolizuje wzrost mediany dochodu rozporządzalnego. R będzie stało na straży malejących lub stabilnych nierówności. Z kolei S i T będą reprezentować, odpowiednio, rosnące zaufanie do instytucji oraz wzrost bezpieczeństwa ekonomicznego większości gospodarstw domowych.

Przez dekady milczącą doktryną wielu rządów i instytucji międzynarodowych był wygodny łańcuch przyczynowy. Zakładano mianowicie, że P implikuje Q, Q implikuje R, a R implikuje zarówno S, jak i T. Zgodnie z klasycznym rachunkiem zdań, jeśli przyjmiemy te wszystkie implikacje za prawdziwe i zaobserwujemy, że P faktycznie zachodzi, to reguła modus ponens, czyli wnioskowanie przez

potwierdzenie, nakazuje nam uznać za prawdziwe również Q, R, S oraz T. Wzrost gospodarczy miał być pierwszą, niezawodną kostką domina, która pociągnie za sobą wszystkie pozostałe.

Teraz jednak zderzmy tę elegancką konstrukcję z brutalną rzeczywistością danych, których dostarczają nam nowe miary, takie jak DINA. W wielu krajach zdanie P jest bezsprzecznie prawdziwe – gospodarki rosną. Jednocześnie obserwujemy, że Q bywa fałszywe, gdyż mediana dochodu, czyli dochód środkowego gospodarstwa domowego, stoi w miejscu lub wręcz spada. Mamy dowody, że R jest fałszywe, ponieważ nierówności rosną w zastraszającym tempie. Wreszcie, nowe pomiary zaufania i poczucia bezpieczeństwa pokazują, że S i T również często okazują się fałszem.

Powstaje zatem logiczna zagadka: jak pogodzić te sprzeczności? Odpowiedź jest tyleż oczywista, co fundamentalna dla rozumienia współczesnego świata. To nie logika zawiodła; zawiodły przesłanki. Fałszywe okazały się same implikacje – domniemane połączenia między kolejnymi elementami łańcucha. Nie istnieje żadna logiczna konieczność, która wiązałaby wzrost produkcji ze wzrostem dochodu typowej rodziny. Nie ma też automatyzmu, który łączyłby losy mediany z poziomem nierówności. Tym bardziej iluzoryczne jest przekonanie, że stabilne nierówności gwarantują zaufanie i poczucie bezpieczeństwa.

Konsekwencje tego odkrycia są rewolucyjne. Cały model polityki gospodarczej, który traktował PKB jako wskaźnik wystarczający do wnioskowania o dobrostanie społecznym, opierał się na ukrytych założeniach, które okazały się mitem. Skoro nie ma niezawodnego przejścia od P do S i T, racjonalna polityka musi porzucić wiarę w pośrednictwo PKB. Musi zacząć bezpośrednio monitorować i zarządzać tym, co naprawdę istotne: medianą dochodu, nierównościami, zaufaniem i bezpieczeństwem ekonomicznym. Nie są to bowiem pochodne, które można wywnioskować z jednego wskaźnika. Są to autonomiczne zmienne, które należy mierzyć i z których politycy muszą się rozliczać przed obywatelami.

## Raportowanie ESG: biznes wdraża miary dystrybucyjne

Dla globalnego biznesu zwrot w stronę miar dystrybucji, zaufania i bezpieczeństwa jest procesem tyleż niewygodnym, co nieuchronnym. Jego anatomia ma dwie fazy. W pierwszej nowe wskaźniki traktowane są jako element retoryki ESG – koszt wizerunkowy, który dział komunikacji i sprytne raportowanie mają za zadanie minimalizować. W drugiej fazie, gdy dane te zaczynają przenikać do modeli wyceny ryzyka, niepostrzeżenie zmieniają swój status i stają się twardymi parametrami finansowymi. To koniec niewinności.

Mechanizm tej transformacji jest prosty i brutalny. Jeżeli zaufanie do instytucji w danym kraju ulega erozji, analitycy podnoszą premię za ryzyko polityczne i regulacyjne. Jeżeli nierówności szans i nierówności horyzontalne utrzymują się na wysokim poziomie, rośnie prawdopodobieństwo zaburzeń społecznych, a nawet zmiany reżimu. Jeżeli miary bezpieczeństwa ekonomicznego wskazują na dużą grupę gospodarstw domowych o kruchej stabilności, rośnie ryzyko gwałtownego załamania popytu w odpowiedzi na nawet niewielkie szoki.

W konsekwencji w modelach zarządzania ryzykiem korporacyjnym stopniowo pojawiają się nowe, dotąd egzotyczne zmienne: indeksy bezpieczeństwa, wskaźniki zaufania, rozkłady dochodów w dolnych kwintylach. Nie jest przypadkiem, że równolegle kwitnie rynek danych alternatywnych, które w czasie rzeczywistym próbują uchwycić nastroje społeczne i poziom resentymentu. To gorączkowe poszukiwanie pulsu systemu, który zaczyna zdradzać objawy arytmii.

Perspektywicznie można się spodziewać, że globalny biznes będzie zmuszony do internalizacji części tych miar we własnych raportach. Tak jak spółki są dziś zobowiązywane do raportowania różnic płacowych między płciami czy emisji dwutlenku węgla, tak można sobie wyobrazić przyszłe wymogi dotyczące struktury dochodów wewnątrz firmy, stabilności zatrudnienia, a nawet wewnętrznego kapitału zaufania, mierzonego choćby rotacją kadr i wskaźnikami zaangażowania.

W tym właśnie ujawnia się wewnętrzna sprzeczność neoliberalnego paradygmatu. Presja na krótkookresową maksymalizację wartości dla akcjonariuszy stworzyła struktury, które systematycznie podkopują zaufanie, bezpieczeństwo i spójność społeczną – a więc długookresowe warunki stabilnej działalności gospodarczej. Na tym tle cytat Arrowa o zaufaniu jako smarze systemu nabiera nowego, złowieszczego znaczenia. Firmy, które bezrefleksyjnie zużywają ten smar, nie dbając o jego odtworzenie, niszczą mechanizm, który w ogóle umożliwia im działanie.

## Instytucje UE: prymat twardych danych nad odczuciami

Wektor PKB, projekcje inflacji, „zielona transformacja” – oficjalny język Komisji Europejskiej i większości rządów opiera się na kodzie, który systematycznie pomija to, co Joseph Stiglitz nazywa trzema wymiarami dobrostanu. W tej technokratycznej optyce człowiek zostaje zredukowany do nośnika dochodu i obiektu polityki rynku pracy. Pytanie, dlaczego w tej komunikacji niemal nieobecne są kategorie oceny życia i dobrostanu doświadczeniowego, prowadzi nas w głąb samej Unii jako projektu, a także w głąb relacji między sferą polityczną, mediami a rynkami.

Pierwsza odpowiedź ma charakter instytucjonalny i, rzec można, poznawczy. Konstrukcja UE została zorganizowana wokół paradygmatu rynku wewnętrznego i jego czterech swobód; jej

językiem źródłowym jest wąsko pojęta ekonomia dobrobytu, w której użyteczność utożsamia się z rynkowym wyborem. W takim horyzoncie ocena życia i przeżywany dobrostan emocjonalny stają się zmiennymi pochodnymi – zbyt „miękkimi", by mogły stanowić legitymizację dla twardych decyzji politycznych. Polityk, który w Brukseli powołałby się na wzrost odczuwanej eudajmonii jako uzasadnienie decyzji fiskalnej, naraziłby się na zarzut braku powagi. Nie dlatego, że argument byłby irracjonalny, lecz dlatego, że wykraczałby poza dopuszczalny rejestr w grze zdominowanej przez aktorów wytrenowanych w języku makroekonomicznych tożsamości.

Druga odpowiedź jest czysto strategiczna. Gdyby Komisja konsekwentnie mierzyła ocenę życia i dobrostan doświadczeniowy, musiałaby przyjąć do wiadomości niewygodny fakt: istnieją decyzje gospodarcze, które poprawiają wskaźniki makroekonomiczne, a jednocześnie rujnują codzienność dużych grup społecznych lub pozostają wobec niej obojętne. Każde odwołanie do dobrostanu doświadczeniowego otwierałoby puszkę Pandory z kontrpytaniami: czy polityka oszczędności, deregulacji i liberalizacji rynku pracy, mająca uzdrowić finanse publiczne, nie podniosła jednocześnie poziomu stresu, lęku i subiektywnej niepewności? Wprowadzenie tych kategorii do oficjalnego dyskursu byłoby jak wniesienie lustra do sali pełnej aktorów, którzy przywykli do widoku parlamentarnych ław, lecz nie własnych twarzy.

Trzecia odpowiedź dotyczy samej natury miar oceniających, o których pisze Stiglitz. Ocena życia jest co prawda silnie powiązana z dochodem, lecz nie jest tożsama ze zgodą na konkretny pakiet reform. Gdyby Unia zaczęła systematycznie raportować, że w społeczeństwach dotkniętych restrukturyzacją długu i wymuszoną konsolidacją fiskalną subiektywna ocena życia spadła, a zaufanie do instytucji uległo erozji, cała narracja o „ratowaniu strefy euro" wymagałaby dopisku drobnym drukiem. Musiałaby pojawić się klauzula, że ratunek ten odbył się kosztem tej części dobrostanu, której nie widać w PKB. To zaś oznaczałoby konieczność mówienia wprost o konfliktach celów i o tym, że realna polityka jest zawsze wyborem ofiar.

## Cherry-picking: polityczna selekcja danych makro

Pozostaje kwestia mediów, które rzekomo „ukrywają niespójności" między pomiarem zaufania a oficjalną narracją o sukcesie. W istocie mamy tu do czynienia z wielopoziomowym mechanizmem filtracji. Po pierwsze, media głównego nurtu tańczą w rytm wyznaczany przez instytucje: relacjonują posiedzenia Rady, debaty Parlamentu, prezentacje Komisji. Te wydarzenia są z definicji zbudowane wokół wskaźników, do których przywykły elity polityczne – PKB, deficytu, długu, inflacji, bezrobocia. Miary zaufania i bezpieczeństwa figurują w raportach OECD czy Eurostatu, lecz rzadko przebijają się na agendę konferencji prasowych.

Drugi poziom to bezwzględna logika rynku medialnego. Dane o zaufaniu i bezpieczeństwie są trudne do uproszczenia i opakowania w chwytliwy nagłówek. Wzrost PKB o trzy procent to informacja, którą można podać w jednym zdaniu. Natomiast spadek zaufania do instytucji o kilka punktów, skorelowany z rosnącą niepewnością dochodów w niższych grupach społecznych, wymaga wyjaśnień i osłabia dramaturgię. Media, działając pod presją komercyjną, wolą więc albo symboliczne wydarzenia, albo drastyczne kryzysy, przy czym dane o zaufaniu pojawiają się głównie w kontekście spektakularnych skandali.

Trzeci poziom ma charakter systemowo-ideologiczny. Przez dekady europejski dyskurs polityczny opierał się na przekonaniu, że zaufanie do instytucji jest prostą funkcją ich technicznej sprawności. Jeżeli bank centralny trzyma inflację w ryzach, jeżeli spełniamy kryteria fiskalne, jeżeli PKB rośnie, to zaufanie „powinno" podążać za nimi. Gdy dane empiryczne zaczęły podważać tę zależność – na przykład gdy po kryzysie strefy euro zaufanie do instytucji unijnych spadło, mimo „uratowania" systemu finansowego – powstał dysonans poznawczy. Trzeba było albo zakwestionować model, albo zignorować dane.

Media, wciągnięte w obieg interpretacyjny tworzony przez ekonomistów głównego nurtu, najczęściej wybierają tę drugą drogę: sygnalizują spadek zaufania w formie krótkiej notki, po czym wracają do wskaźników makroekonomicznych jako tych „poważnych". W ten sposób rozdźwięk między odczuciami suwerena a retoryką sukcesu pozostaje w tle. Jest widoczny dla badaczy, lecz nie staje się osią organizującą debatę publiczną.

Głębszy powód tego przemilczenia jest jednak znacznie bardziej niepokojący. Gdyby wskaźniki zaufania i bezpieczeństwa potraktowano z należytą powagą, musiałyby stać się również kryterium oceny samych mediów. Wówczas należałoby zapytać, czy forma, w jakiej media relacjonują decyzje gospodarcze, wzmacnia w obywatelach poczucie zrozumienia świata, czy przeciwnie – produkuje bezsilność i chaos. Czy struktura informacji, która sprowadza obywatela do roli biernego widza w spektaklu rynków i banków centralnych, nie jest sama w sobie czynnikiem erozji zaufania?

> Czy w świecie, gdzie statystyki rozmijają się z biografiami, a wzrost gospodarczy bywa maską nierówności, potrafimy odnaleźć język, który odda złożoność ludzkiego doświadczenia? Czy zdołamy stworzyć system miar, który nie tylko rejestruje postęp, ale także mierzy jego cenę? A może prawda o naszym dobrobycie kryje się nie w suchych liczbach, lecz w opowieściach o zaufaniu, bezpieczeństwie i sensie życia, które tak łatwo zagubić w labiryncie wskaźników?

## Inspiracje

**[1]** **"For good measure"** Joseph E. Stiglitz

*2019 | The New Press*

Amerykański ekonomista, profesor Uniwersytetu Columbia. Laureat Nagrody Nobla (2001) za badania nad asymetrią informacji. Były główny ekonomista Banku Światowego i przewodniczący Rady Doradców Ekonomicznych. Znany z krytyki globalizacji i fundamentalizmu wolnorynkowego.

*American economist, Columbia University professor. Nobel laureate (2001) for work on asymmetric information. Former World Bank Chief Economist and Chair of the Council of Economic Advisers. Known for critiques of globalization and free-market fundamentalism.*

*Columbia University*

## Literatura uzupełniająca

### Książki

**Autorzy przywoływani w artykule:**


**[1]** **"Globalization and Its Discontents"**

Joseph E. Stiglitz

2002 | W. W. Norton & Company

**[2]** **"Making Globalization Work"**

Joseph E. Stiglitz

2006 | W. W. Norton & Company

**[3]** **"The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future"**

Joseph E. Stiglitz

2012

### Literatura pokrewna (Google Scholar):


**[4] "Social Choice and Individual Values"**

Kenneth Arrow

1951 | Cowles Foundation

**[5] "Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer and Turned Its Back on the Middle Class"**

Jacob S. Hacker, Paul Pierson

2010 | Simon & Schuster

**[6] "The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream"**

Jacob S. Hacker

2006 | Yale University Press

**[7] "Distributional National Accounts (DINA) Guidelines : Concepts and Methods used in WID.world"**

Facundo Alvaredo, Anthony Atkinson, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman

2016 | World Inequality Lab

**[8] "Bezpieczeństwo ekonomiczne. Polityka, finanse i innowacje"**

2021 | MT Biznes sp z o.o.

**[9] "Wellbeing Economics"**

Nicky Pouw

2018 | Springer Nature


## Artykuły naukowe

### Autorzy przywoływani:


**[1] "Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States"**

Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman

2018 | Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[2] **"Artificial Intelligence, Globalization, and Strategies for Economic Development"**
Anton Korinek, Joseph E. Stiglitz
2021 | CEPR Discussion Papers
Google Scholar

[3] **"Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy"**
Kenneth Arrow, Gérard Debreu
1954 | Econometrica

[4] **"Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care"**
Kenneth Arrow
1963 | American Economic Review

[5] **"The Economic Security Index: A New Measure for Research and Policy Analysis"**
Jacob S. Hacker, G. Huber, A. Nichols, P. Rehm, M. Schlesinger, R. Valletta, S. Craig
2012 | IZA Discussion Paper
Google Scholar

[6] **"Reducing Risk as well as Inequality: Assessing the Welfare State's Insurance Effects"**
Jacob S. Hacker
2020 | British Journal of Political Science

[7] **"A comprehensive Beyond-GDP database to accelerate wellbeing, inclusion, and sustainability research"**
multiple authors
2024 | PMC
Google Scholar

## Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[8] **"Credit Rationing in Markets with Imperfect Information"**
Joseph E. Stiglitz, Andrew Weiss
1981 | The American Economic Review
Google Scholar

[9] **"Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity"**
Avinash Dixit, Joseph E. Stiglitz
1977 | The American Economic Review
Google Scholar

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 33aab078-b31f-4586-833b-f6ae1ec0e84b