# Rasa, kultura i kapitał ludzki w ujęciu Thomasa Sowella


**AUTOR**

Fundacja Dobre Państwo



**STRESZCZENIE / ABSTRACT**

Artykuł stanowi wnikliwą analizę dorobku Thomasa Sowella, koncentrując się na relacji między kulturą a sukcesem ekonomicznym. Autor wyjaśnia, że nierówności między grupami etnicznymi są wynikiem różnic w kapitale ludzkim, ukształtowanym przez wieki specyficznych praktyk i nawyków, takich jak etyka pracy czy odroczona gratyfikacja. Tekst przybliża mechanizmy funkcjonowania mniejszości pośredniczących oraz rolę dyfuzji kulturowej w transferze technologii. Sowell odrzuca determinizm genetyczny, wskazując na plastyczność kognitywną i wpływ środowiska na rozwój zdolności poznawczych. To kluczowe spojrzenie na mobilność społeczną przez pryzmat faktów historycznych i ekonomicznych, rzucające nowe światło na współczesne spory o rasę i sprawiedliwość społeczną.

This article provides a thorough analysis of Thomas Sowell's work, focusing on the relationship between culture and economic success. The author explains that inequalities between ethnic groups are the result of differences in human capital, shaped by centuries of specific practices and habits, such as work ethic and delayed gratification. The text explores the mechanisms by which intermediary minorities function and the role of cultural diffusion in technology transfer. Sowell rejects genetic determinism, emphasizing cognitive plasticity and the influence of environment on the development of cognitive abilities. This is a crucial perspective on social mobility through the lens of historical and economic facts, shedding new light on contemporary debates about race and social justice.


Thomas Sowell, analizując przyczyny nierówności między grupami etnicznymi, odwraca powszechne przekonanie o prymacie dyskryminacji. Jego teza, oparta na chłodnej ekonomicznej kalkulacji i antropologicznym spojrzeniu, wskazuje, że kluczowe są odmienne trajektorie historyczne i wzorce kulturowe, kształtujące kapitał ludzki. Sowell

bada, jak migracje przenoszą całe repertuary kulturowe, a pewne grupy, specjalizując się w niszach ekonomicznych, stają się pośrednikami napięć. Analizując imperia i podboje, Sowell dowodzi, że dyfuzja kulturowa, choć często brutalna, stanowiła mechanizm rozwoju cywilizacji. Jego kontrowersyjne tezy o inteligencji i testach wskazują na plastyczność cech kognitywnych i ich podatność na wpływy kulturowe. Kontrastując kultury korporacyjne Izraela i Francji, Sowell ilustruje, jak odmienne zestawy nawyków i oczekiwań wpływają na strategie gospodarcze. Wreszcie, analizując politykę redystrybucji, Sowell podkreśla, że skuteczne wyrównywanie szans wymaga wzmacniania endogennych zdolności grup do akumulacji kapitału.

**SŁOWA KLUCZOWE**

kapitał ludzki | Thomas Sowell | mniejszości pośredniczące | dyfuzja kulturowa | odroczona gratyfikacja | różnice produktywności | kapitał zaufania | nawyki kulturowe | efektywność ekonomiczna | trajektorie historyczne | transfer technologii | psychometria | plastyczność kognitywna | etyka pracy | mobilność społeczna

## Kapitał kulturowy: realne źródło nierówności grupowych

Gdyby potraktować myśl Thomasa Sowella jako laboratoryjny preparat, w którym skondensowano najgorętsze spory współczesności, pierwszy wniosek okazałby się przewrotny. Okazałoby się bowiem, że debata o rasie i kulturze w istocie nie dotyczy koloru skóry ani moralnej oceny przeszłości, lecz trwałych różnic w kapitale ludzkim, ukształtowanym przez stulecia odmiennych praktyk. Sowell podchodzi do tego zagadnienia z podwójnej perspektywy: chłodnego ekonomisty, bilansującego aktywa i pasywa kulturowego dziedzictwa, oraz wnikliwego antropologa, badającego realne nawyki zamiast tożsamościowych mitów. Jego fundamentalna teza głosi, że nierówności między grupami etnicznymi wynikają pierwotnie z odmiennych trajektorii historycznych i wzorców kulturowych, a dopiero wtórnie są efektem dyskryminacji. Ciężar dowodu zostaje więc przeniesiony z zewnętrznych instytucji na wewnętrzny bagaż, który każda grupa niesie w swoich umysłach i obyczajach.

Nie jest to wszak proste moralizatorstwo na temat indywidualnej odpowiedzialności. U podstaw tej rekonstrukcji leży bowiem przekonanie o dynamicznej naturze historii, w której nie ma miejsca na wrodzoną wyższość jakiejkolwiek rasy. Istnieją natomiast realne różnice w efektywności kulturowych strategii rozwoju. Niektóre systemy nawyków sprzyjają akumulacji kapitału ludzkiego, podczas gdy inne ją systematycznie sabotują. Jedne kultury wpajają, że warunkiem awansu jest dyscyplina i odroczona gratyfikacja; inne sugerują, że o prestiżu świadczy ostentacyjna konsumpcja i pogarda dla pracy. Gdy te dwa modele wchodzą w kontakt, rodzą się napięcia, które język polityki nazywa rasizmem i nierównością, a język ekonomii – różnicami w produktywności.

W tej perspektywie Sowell, paradoksalnie, sytuuje się bliżej Maxa Webera niż ekonomii neoklasycznej. Słynna weberowska teza, wedle której pewne etyki religijne sprzyjały racjonalizacji życia gospodarczego, odradza się tu w zsekularyzowanej formie. Kluczem do sukcesu nie jest już protestancki dogmat, lecz konkretny zestaw nawyków, który on promował: dyscyplina w gospodarowaniu czasem, nieufność wobec długu i nawyk oszczędzania. To właśnie ten kulturowy kod, a nie sama wiara, staje się powtarzalnym wzorcem obserwowanym w grupach, które osiągają sukces ekonomiczny, niezależnie od miejsca na mapie świata.

## Migracja: transfer umiejętności ponad granicami

W optyce Thomasa Sowella migracja nie jest neutralnym transferem siły roboczej, lecz przenoszeniem całych repertuarów kulturowych. Pracownik nie przemieszcza bowiem jedynie swoich mięśni i dyplomu, lecz całą niewidzialną strukturę nawyków: od stosunku do ryzyka i rozumienia uczciwości kontraktowej po definicję życiowego sukcesu i wzorce wychowania dzieci. To dlatego ta sama grupa etniczna potrafi powtarzać podobne wzorce powodzenia lub porażki w skrajnie odmiennych kontekstach instytucjonalnych. Żydzi – czy to w średniowiecznej Hiszpanii, Imperium Osmańskim, czy Stanach Zjednoczonych – konsekwentnie pojawiają się w tych samych sektorach gospodarki, wykorzystując przewagi w handlu odzieżą, finansach i rzemiośle precyzyjnym. Niemcy, jako rolnicy o wysokiej produktywności, producenci fortepianów i inżynierowie, rozpraszają się od Rosji po Australię, nie tracąc przy tym swojego rozpoznawalnego profilu. Chińczycy zaś w Azji Południowo-Wschodniej, Ameryce Łacińskiej czy na Karaibach powtarzają tę samą trajektorię: od drobnego handlu detalicznego, przez hurt i kredyt kupiecki, aż po powolną akumulację kapitału. Sowell odczytuje te powtarzalności jako quasi-eksperyment naturalny, w którym zmienną kontrolowaną są cechy kultury, a zmienną zakłócającą – odmienne systemy polityczne.

W konsekwencji migracja okazuje się mechanizmem transformacji gospodarczej, który nie polega na prostym zasypywaniu deficytu pracy, lecz na wstrzykiwaniu do organizmu gospodarczego obcych nici DNA kapitału ludzkiego. Imigranci w Ameryce Łacińskiej przynoszą umiejętność prowadzenia intensywnego rolnictwa, przemysłowego przetwórstwa i miejskiego handlu tam, gdzie miejscowe elity iberyjskie pogardzały pracą fizyczną, koncentrując się na rentach z ziemi i zawodach prestiżowych. W wielu krajach Afryki mniejszości indyjskie, libańskie czy chińskie wypełniają lukę po klasie kupieckiej, którą lokalne społeczeństwa z powodów historycznych i religijnych zlekceważyły. W logice Sowella nie jest zatem tak, że społeczeństwo przyjmujące narzuca rolę przyjezdnym. To raczej przyjezdni przynoszą ze sobą repertuar ról i nisz, które potrafią wypełnić znacznie lepiej niż dotychczasowi mieszkańcy.

Ten obraz stoi jednak w jawnej sprzeczności z częścią współczesnej literatury, która podkreśla, że to instytucje państwa przyjmującego determinują trajektorię awansu migrantów. Dzisiejsze badania nad relacją kultury i instytucji kładą nacisk na współzależność, w której normy kulturowe wpływają na projektowanie instytucji, a te z kolei zwrotnie selekcjonują wzorce zachowania, premiując jedne i penalizując inne. Z tej perspektywy Sowell zbyt mocno absolutyzuje siłę kultury, traktując instytucje niemal wyłącznie jako scenografię dla jej odgrywania. Jego intuicja jest jednak bezcenna: migracja nie jest procesem losowym, lecz głęboko selektywnym. Emigrują ci, którzy na poziomie cech psychologicznych i kulturowych są bardziej skłonni do ryzyka, dyscypliny i odroczenia gratyfikacji. Tym samym sam akt migracji staje się mechanizmem wzmacniającym u niektórych grup cechy, które już były w nich obecne.

## Mniejszości pośredniczące: motor wymiany handlowej

Bodaj najbardziej frapującym fragmentem analizy Sowella jest opis tak zwanych mniejszości pośredniczących, które stają się swoistymi soczewkami napięć ekonomicznych. Są to grupy specjalizujące się w handlu, finansach i dystrybucji, a więc w sektorach, których większość społeczeństwa, z powodów kulturowych lub prestiżowych, unika bądź w których nie potrafi działać. Żydzi w Europie, Chińczycy w Azji, Hindusi w Afryce Wschodniej czy Libańczycy w jej zachodniej części – wszyscy oni stają się naturalnymi operatorami sieci kredytu i dystrybucji. Ich praca, choć obniża koszty transakcyjne dla ogółu, paradoksalnie ściąga na nich oskarżenia o chciwość i wyzysk.

Sowell z chłodną precyzją dekonstruuje ekonomiczną racjonalność ich rzekomej klanowości. Koncentracja transakcji wewnątrz grupy nie jest bowiem sentymentalnym przywiązaniem, lecz mechanizmem, który pozwala zastąpić formalne, kosztowne kontrakty prawne kapitałem zaufania, reputacji i sankcji wewnątrzrodzinnych. W handlu diamentami, hurtowym obrocie żywnością czy

przy udzielaniu kredytu kupieckiego ubogim klientom gęsta sieć więzi kompensuje brak kosztownych zabezpieczeń. Z zewnątrz wygląda to na hermetyczne getto ekonomiczne, lecz od środka jest to wysoce efektywny system obniżania kosztów, który umożliwia oferowanie towarów i kredytu tam, gdzie wielkie instytucje finansowe nigdy nie wejdą z powodu zbyt wysokiego ryzyka.

Tu właśnie ujawnia się jedna z najbardziej kontrowersyjnych intuicji Sowella. Zwykłe statystyki cen w dzielnicach biedy nie rozróżniają fundamentalnej prawdy: jednostka kredytu udzielona klientowi bez zdolności i zabezpieczeń jest zupełnie innym dobrem niż identyczna kwota pożyczona klientowi o stabilnym dochodzie. Polityk czy aktywista widzi tylko liczby, po czym ogłasza, że biedni płacą więcej, a zatem są wyzyskiwani. Ekonomista natomiast zadaje kluczowe pytanie: dlaczego legalna konkurencja nie wchodzi masowo na ten pozornie nadzwyczaj zyskowny rynek? Jeśli tego nie robi, oznacza to, że zysk brutto jest wysoki, lecz zysk skorygowany o ryzyko niewypłacalności okazuje się niski, a nierzadko ujemny. Wiele regulacji, które w dobrych intencjach ograniczają wysokość odsetek, w praktyce zamyka biednych w strefie kredytowej nicości, gdzie jedynymi dostawcami kapitału pozostają nielegalni lichwiarze.

Z perspektywy współczesnej ekonomii rozwoju i badań nad finansami inkluzywnymi, czyli działaniami mającymi na celu włączenie grup marginalizowanych do systemu finansowego, te obserwacje nie tracą na aktualności. Znaczna część literatury mikrofinansowej potwierdza, że efektywne struktury kredytowe dla ubogich opierają się na mechanizmach reputacji grupowej i wzajemnej odpowiedzialności, a nie na klasycznej bankowości opartej na zabezpieczeniach rzeczowych. Rozbieżność z dominującą dziś retoryką polega na tym, że Sowell nie wierzy w zdolność państwa do odgórnego konstruowania takich struktur. Twierdzi raczej, że są one emergentnym produktem kultury mniejszości, która została historycznie zmuszona do samodzielnego rozwiązywania problemów nieznanych większości, korzystającej z zupełnie innej pozycji klasowej.

## Podboje i imperia: mechanizm dyfuzji technologii

Fragmenty analizujące podbój i dyfuzję kultury stanowią dla współczesnej wrażliwości bodaj największe wyzwanie. Sowell bowiem przypomina, że historia ludzkości jest w ogromnej mierze kroniką przemocy, a granice państw i języków to w istocie zamrożone w czasie rezultaty militarnych sukcesów. Taka perspektywa nie umniejsza moralnego ciężaru zbrodni, lecz kieruje uwagę na fundamentalne pytanie o długofalowe skutki kulturowe tych procesów. Odpowiedź, jaką formułuje, jest bezlitosna w swojej logice: imperia były pasami transmisyjnymi cywilizacji.

Rzymskie legiony, wkraczając na peryferie znanego świata, niosły ze sobą nie tylko oręż, ale i cały aparat cywilizacyjny: instytucje prawa, inżynierię dróg, pismo oraz miejskie formy życia. Dopóki stacjonowały w Brytanii, możliwa była jej integracja z ekonomicznym i kulturowym krwiobiegiem basenu Morza Śródziemnego; gdy odeszły, nastąpił gwałtowny regres, który kroniki zapisały jako nadejście wieków ciemnych. Ten sam bezwzględny schemat powraca w analizie nowożytnych imperiów kolonialnych, gdzie Sowell, idąc pod prąd dominującej narracji, podkreśla, że włączenie Afryki i Azji w globalny obieg handlu i technologii dokonało się właśnie za cenę kolonialnej przemocy. Jego zdaniem postrzeganie tej historii wyłącznie przez pryzmat moralnej winy, choć zrozumiałe, zaciemnia samą istotę mechanizmu dyfuzji kulturowej.

## Inteligencja: prymat kultury nad determinizmem genów

Najbardziej zapalny obszar myśli Sowella dotyczy inteligencji i testów, które od początku XX wieku stały się narzędziem klasyfikacji nie tylko jednostek, ale i całych grup. Jego stanowisko można opisać jako próbę narysowania ostrej linii demarkacyjnej między dziedzicznością wewnątrz grup a wyjaśnianiem różnic między nimi. W pierwszym przypadku Sowell uznaje wysoką odziedziczalność cech kognitywnych, w drugim zaś z całą mocą podkreśla ich plastyczność, podatność na zmiany kulturowe, edukacyjne czy motywacyjne. Nie ma tu sprzeczności, jest tylko rozróżnienie poziomów analizy.

Jego koronnym dowodem są dane o niskich wynikach testów IQ wśród imigrantów włoskich, polskich czy żydowskich w okresie pierwszej wojny światowej, które w kolejnych pokoleniach wzrosły do poziomów powyżej średniej krajowej. Taka dynamika służy tezie, że nie istnieje żadna „esencjalna” inteligencja przypisana do rasy czy etnosu, a zmienność wyników w czasie jest nie do pogodzenia z prostym determinizmem genetycznym. Współczesna psychometria, choć operuje innym językiem, generalnie potwierza tę intuicję. Efekt Flynna, czyli udokumentowany, globalny wzrost średnich wyników IQ w ciągu kilku dekad, jest zjawiskiem zbyt gwałtownym, by wyjaśnić go ewolucją genetyczną, i jednoznacznie wskazuje na rolę bodźców środowiskowych: urbanizacji, edukacji i rosnącej złożoności życia codziennego.

Z drugiej strony, współczesne badania wciąż wykazują trwałe różnice między grupami, przy czym – co dla Sowella kluczowe – profil tych różnic nie jest jednolity, lecz funkcjonalnie wyspecjalizowany. Grupy wywodzące się z kultur o silnym nacisku na rzemiosła geometryczne, żeglugę czy łowiectwo osiągają ponadprzeciętne wyniki w testach wyobraźni przestrzennej, gorzej wypadając w testach abstrakcji werbalnej. Odwrotny profil wykazują społeczności o długiej tradycji piśmiennictwa i edukacji szkolnej. Współczesna literatura empiryczna na temat „kulturowej transmisji norm”, czyli

procesu przekazywania wzorców między pokoleniami, potwierdza, że nawyki poznawcze i preferencje przepływają między generacjami w sposób względnie stabilny, również po migracji, co widać choćby w badaniach nad wzorcami pracy kobiet czy postawami wobec państwa opiekuńczego.

Tu jednak otwiera się główna oś polemiki. Krytycy Sowella zwracają uwagę, że choć słusznie odrzuca on biologiczny rasizm, to jednocześnie zdaje się zastępować go swoistym determinizmem kulturowym. Traktuje kulturę jako niemal hermetyczny pakiet „nawyków" i „etosów", pomijając fakt, że same te nawyki podlegają bezustannej selekcji w polu nierówności ekonomicznych i instytucjonalnych. Badania nad „trwałością kultury" sugerują bowiem, że to właśnie stabilność lub zmienność otoczenia decyduje, które wzorce zachowań są utrwalane. W środowiskach stabilnych historycznie rośnie premia za przywiązanie do tradycji, natomiast w czasach modernizacyjnych turbulencji adaptacyjne stają się te kultury, które potrafią szybko internalizować zewnętrzne innowacje.

Aby zdemontować strukturę tego sporu, można posłużyć się prostą zagadką logiczną. Rozważmy trzy zdania. P: Różnice w przeciętnych wynikach testów między grupami są w dużej mierze stabilne w krótkim okresie. Q: To, co stabilne w krótkim okresie, musi być zakorzenione w czynnikach dziedzicznych. R: Różnice między grupami mają przede wszystkim podłoże kulturowo-środowiskowe. Jeżeli przyjmiemy jednocześnie P oraz Q, musimy odrzucić R. Jeżeli natomiast przyjmiemy P oraz R, logicznie zmuszeni jeste

## Izrael vs. Francja: innowacyjność kontra etatyzm

Kontrast między izraelską a francuską kulturą gospodarczą stanowi niemal laboratoryjny preparat, w którym skondensowano spory o rolę kapitału kulturowego. Mamy bowiem do czynienia z dwoma wysoko rozwiniętymi społeczeństwami, które mają dostęp do tej samej technologii i funkcjonują w ramach tej samej globalnej gospodarki, a mimo to ich wewnętrzne konfiguracje pozostają radykalnie odmienne. To idealny poligon doświadczalny dla tez Thomasa Sowella.

Izrael bywa opisywany jako państwo niecierpliwej innowacji, gdzie egzystencjalna presja czasu i zagrożenia stała się motorem specyficznej kultury korporacyjnej. Gęsta tkanka powiązań między startupami, elitarnymi jednostkami technologicznymi armii, kapitałem ryzyka i globalnymi korporacjami tworzy środowisko, w którym skłonność do ryzyka, spłaszczanie hierarchii i permanentna gotowość do kwestionowania autorytetów nie są obyczajowym dziwactwem, lecz w pełni racjonalną strategią przetrwania.

Francja z kolei reprezentuje model znacznie bardziej etatystyczny i zhierarchizowany. Długie trwanie centralizmu administracyjnego, rola wielkich szkół jako niemal wyłącznego kanału rekrutacji elit oraz historyczne znaczenie państwa jako głównego planisty i inwestora nadają tamtejszej kulturze korporacyjnej ton formalizmu, silnego przywiązania do ról i rozciągniętych w czasie cykli decyzyjnych. Zderzenie tych dwóch światów w projektach międzynarodowych dobitnie ilustruje tezę Sowella o przenośności wzorców kulturowych.

Gdy izraelskie przedsiębiorstwa wchodzą na rynki amerykańskie czy azjatyckie, niosą ze sobą styl zarządzania oparty na niskim dystansie władzy, tolerancji dla porażki i błyskawicznym iterowaniu rozwiązań. Francuskie koncerny, ekspandując w Afryce czy Ameryce Łacińskiej, odtwarzają natomiast matrycę wysokiej hierarchii, kluczowej roli państwa jako partnera i proceduralnej skrupulatności. Analizy porównawcze kultur organizacyjnych potwierdzają ten obraz: Izrael charakteryzuje się niskim dystansem władzy przy jednoczesnej akceptacji niepewności, podczas gdy Francja łączy silny etatyzm z formalizmem i znacznie większym dystansem władzy.

Jeśli spojrzeć na to zjawisko przez okulary Sowella, Izrael przypomina mniejszość pośredniczącą przeniesioną na poziom całego państwa. Wyjątkowo wysoka gęstość kapitału ludzkiego w naukach ścisłych i inżynierii, połączona z etosem oszczędności, zbiorowego obowiązku i gotowości do pracy w warunkach ciągłego zagrożenia, tworzy kulturę niezwykle otwartą na nowe technologie, a zarazem nieufną wobec długich łańcuchów decyzyjnych. Francja wpisuje się natomiast w typ kultury, gdzie państwo przez wieki pełniło rolę głównego modernizatora, wytwarzając w konsekwencji nawyk oczekiwania, że kluczowe innowacje muszą zostać odgórnie legitymizowane przez elity administracyjne.

Na poziomie modeli korporacyjnych widać to także w strategiach ekspansji. Wielkie francuskie koncerny z sektorów energii, infrastruktury czy finansów stosują model, w którym relacja z państwem-gospodarzem i lokalnymi regulatorami jest równie ważna, co czysta efektywność ekonomiczna. Izraelskie firmy technologiczne preferują natomiast relacje asynchroniczne: poszukują partnerów wśród globalnych gigantów sprzętowych i funduszy private equity, opierając rozwój na szybkim skalowaniu produktów i ich późniejszej komercjalizacji przez większych graczy.

Ten kontrast nie służy wartościowaniu, lecz pokazuje, że kultura – rozumiana jako zestaw nawyków, preferencji i struktur oczekiwań – jest równie realnym czynnikiem ekonomicznym, jak stopy procentowe czy podatki. Współczesna literatura o instytucjach coraz czę

## Rynek karze dyskryminację, państwo ją sankcjonuje

Wkraczając na grunt polityki i ekonomii, Sowell przenosi swoje analizy wprost na teren, gdzie fundamentalne roszczenia do uznania konkurują z interesami materialnymi, a logika rynku splata się z logiką tożsamościowej mobilizacji. Jego teza, że wolny rynek z natury karze dyskryminację, gdyż jest ona dla pracodawcy czystym kosztem, podczas gdy instytucje publiczne mogą ją utrwalać, ponieważ nie podlegają tej samej presji zysku, nie jest jedynie ideologiczną intuicją. Znajduje ona bowiem solidne potwierdzenie w badaniach nad zachowaniem państwowych monopolistów i biurokracji, gdzie brak finansowej sankcji za nieracjonalne decyzje sprzyja konserwowaniu praktyk opartych na preferencjach lub wykluczeniu.

Współczesne badania nad relacjami kultury i instytucji pokazują jednak, że strzałka przyczynowości biegnie w obie strony. Z jednej strony kulturowe normy, takie jak poziom zaufania, indywidualizm czy akceptacja dla nierówności, wpływają na to, jakie instytucje powstają i jak funkcjonują. Z drugiej zaś same instytucje, raz ukształtowane, tworzą system bodźców premiujący określone zachowania, a więc w długiej perspektywie rzeźbią samą kulturę. Prace Alberto Alesiny i Paoli Giuliano, a także nowsze analizy „kultury przedsiębiorczości" w regionach Europy, dowodzą, że pewne konfiguracje wymiarów kulturowych – jak dystans władzy, unikanie niepewności czy indywidualizm – sprzyjają tworzeniu ekosystemów biznesowych, w których innowacja ma znacznie większe szanse powodzenia.

W tym kontekście niezwykle pouczające staje się porównanie kultur polityczno-gospodarczych Izraela i Francji, potraktowane nie jako egzotyczna ciekawostka, lecz jako laboratoryjny preparat, w którym skondensowano dwa odmienne sposoby wcielenia w życie nowożytnej idei równości. Francuski etatyzm, z jego wysokim dystansem władzy i silnym unikaniem niepewności – co w klasycznych badaniach Geerta Hofstedego przekłada się na preferencję dla hierarchii i rozbudowanych procedur – sprzyja formowaniu się wielkich, scentralizowanych korporacji. W takim modelu formalne kwalifikacje, dyplomy elitarnych uczelni i miejsce w organizacyjnej piramidzie stają się główną walutą w grze o uznanie.

Izrael z kolei, o czym przypominają zarówno badania kulturowe, jak i codzienna obserwacja tamtejszego ekosystemu startupowego, łączy wysoki poziom kolektywnego poczucia odpowiedzialności za bezpieczeństwo z bardzo niskim dystansem władzy i dużą tolerancją dla ryzyka. Struktury organizacyjne są tam płaskie, a konflikt nie jest postrzegany jako zagrożenie dla harmonii, lecz jako naturalny element poszukiwania lepszych rozwiązań. W izraelskich firmach o globalnym zasięgu decyzje zapadają błyskawicznie, często na podstawie niekompletnych danych,

przy czym błędy traktuje się jako nieunikniony koszt uczenia się, a nie osobistą kompromitację menedżera.

Skutkiem jest zupełnie odmienny sposób radzenia sobie z tym, co Sowell określał mianem „kosztów upolitycznienia różnic rasowych i etnicznych". We Francji debata o dyskryminacji zostaje wchłonięta przez republikański paradygmat państwa, które deklaruje ślepotę na pochodzenie etniczne, przenosząc tym samym spór na poziom abstrakcyjnych zasad równości i laickości. W Izraelu, gdzie tożsamość państwa jest nierozerwalnie związana z konkretnym etnosem, napięcia między większością a mniejszościami są wpisane w codzienną praktykę instytucji, a roszczenia mniejszości arabskiej, ultraortodoksyjnych Żydów czy rosyjskojęzycznych imigrantów mają charakter jawnie segmentacyjny.

Na poziomie kor

## Redystrybucja: bariera dla rozwoju kapitału ludzkiego

Aby precyzyjnie uchwycić architekturę sporu o rasę, kulturę i nierówność, warto sięgnąć po narzędzia prostego rachunku zdań. Rozważmy w tym celu cztery zdania elementarne, które stanowią fundamenty konkurujących ze sobą narracji.

P: Różnice w wynikach ekonomicznych między grupami etnicznymi są zjawiskiem trwałym. Q: Różnice te wynikają głównie z systemowej dyskryminacji ze strony instytucji. R: Różnice te wynikają głównie z odmiennych wzorców kulturowych i zgromadzonego kapitału ludzkiego. S: Polityka redystrybucji i preferencji grupowych jest skutecznym narzędziem wyrównywania szans.

Typowy dyskurs publiczny, zwłaszcza w kręgach progresywnych, przyjmuje często następującą strukturę logiczną. Uznaje się prawdziwość zdania P, następnie traktuje jako aksjomat zdanie Q, a stąd wyprowadza się konieczność wdrożenia polityki S. Formalnie rzecz ujmując, jest to schemat, w którym z implikacji „jeżeli P, to Q" oraz z faktu P wyprowadza się Q, a następnie z domyślnie przyjętej implikacji „jeżeli Q, to S" wywodzi się S jako jedyne słuszne rozwiązanie.

Thomas Sowell proponuje jednak odmienną ścieżkę rozumowania. Choć również akceptuje P jako empiryczny punkt wyjścia, to neguje uniwersalną ważność Q. Wskazuje bowiem na liczne przypadki historyczne, w których te same grupy osiągają spektakularny sukces w środowiskach rzekomo je dyskryminujących, podczas gdy w innych, formalnie bardziej przyjaznych, ponoszą porażkę. Z tej obserwacji wyprowadza wniosek, że znacznie bardziej prawdopodobne jest zdanie R. Jeśli zaś przyjmiemy R za prawdziwe, implikacja prowadząca do S staje się wysoce problematyczna,

podważa bowiem fundamenty polityki preferencyjnej, która nie oddziałuje na kapitał kulturowy, a nierzadko prowadzi do jego erozji, nagradzając postawy roszczeniowe kosztem etosu wysiłku.

Zagadka dla czytelnika brzmi zatem następująco: w jakich warunkach można utrzymać jednoczesną prawdziwość zdań P, R oraz S, nie popadając przy tym w logiczną sprzeczność? Proponowane rozwiązanie wymaga przyjęcia bardziej wyrafinowanej struktury myślowej. Po pierwsze, należy zakwestionować założenie, że Q jest zawsze fałszywe; istnieją bowiem konteksty, w których dyskryminacja instytucjonalna jest realnym czynnikiem wzmacniającym negatywne efekty kulturowe, na przykład przez zakaz edukacji czy segregację mieszkaniową. Po drugie, trzeba uznać, że R nie jest twierdzeniem wyłącznym, lecz stwierdza, że kultura jest głównym, a nie jedynym czynnikiem. Po trzecie wreszcie, należy zmodyfikować S tak, aby nie oznaczało ono prostych preferencji kwotowych, lecz politykę, która wzmacnia endogenne zdolności grup do akumulacji własnego kapitału, chociażby poprzez inwestycje we wczesną edukację czy usuwanie barier dla przedsiębiorczości.

Wówczas staje się możliwe sformułowanie bardziej złożonego schematu. Jeżeli zachodzi P, a zarazem R jest głównym wyjaśnieniem, przy częściowej prawdziwości Q, to możliwa jest taka forma S, która nie jest prostą redystrybucją, lecz katalizą pozytywnych cech kulturowych przy jednoczesnym demontażu instytucjonalnych przeszkód. Logika konfliktu między Sowellem a jego krytykami okazuje się więc sporem nie o samo istnienie P, lecz o to, jaka kombinacja Q i R najlepiej wyjaśnia obserwowaną rzeczywistość i jak z tego wywieść sensowną, skuteczną formę S.

Czytelnik, który zdołał prześledzić tę misterną konstrukcję, ma w ręku uniwersalne narzędzie do analizy wszystkich kolejnych sporów o migrację, niewolnictwo, inteligencję czy ekonomię. Za każdym razem stajemy bowiem przed tym samym zadaniem: musimy zapytać, które czynniki traktujemy jako główne, które jako pośredniczące, a które jako wtórne, i w jaki sposób ten analityczny wybór przekłada się na konkretne postulaty polityczne.

## Zachód: unikalna rola w zniesieniu niewolnictwa

Zamiast moralnego oburzenia, które często zamyka dyskusję, perspektywa Sowella na niewolnictwo wymaga chłodnej analizy jego mechanizmów. Jeśli bowiem przyjmiemy, że była to instytucja niemal uniwersalna, jej źródeł należy szukać nie w specyfice jednej rasy, lecz w brutalnej logice siły. Niewolnictwo jawi się tu jako funkcja bezbronności, produkt konkretnych konfiguracji geopolitycznych i technologicznych, w których jedna grupa mogła bezkarnie podporządkować sobie drugą. Rasa w tym układzie pojawia się dopiero wtórnie, jako ideologiczny kostium dla nagiej dominacji, jako wygodna racjonalizacja istniejącego już panowania. Fakt, że w pewnym momencie

dziejowym kolor skóry stał się symbolicznym synonimem statusu niewolnika, jest dla Sowella dowodem na siłę tej racjonalizacji, a nie na pierwotny rasowy determinizm.

Niewolnictwo staje się w tym ujęciu skrajną formą instrumentalizacji cudzego kapitału ludzkiego – zjawiska, które Sowell analizuje w całej książce. Jest to proces głęboko paradoksalny: kapitał ten jest jednocześnie pożądany i pogardzany, eksploatowany i stygmatyzowany. Właściciel niewolników traktuje bowiem umiejętności swoich poddanych jako cenny zasób produkcyjny, lecz aby zachować spójność moralną własnej wspólnoty, musi jednocześnie skonstruować narrację o ich rzekomej niższości. Co znamienne, Sowell wskazuje, że najbardziej rozbudowaną ideologię rasową wytworzyło nie mityczne „imperium bieli", lecz bardzo konkretny wycinek historii: Południe Stanów Zjednoczonych. Działo się tak właśnie dlatego, że tamtejsi plantatorzy znajdowali się pod największą presją moralną ze strony rosnącego w siłę abolicjonizmu, co zmuszało ich do desperackiej obrony swojego systemu.

Prawdziwa linia podziału w historii ludzkości, sugeruje Sowell, nie przebiega zatem między „Zachodem" a „resztą świata". Przebiega ona raczej między cywilizacjami, które wykształciły zdolność do samokrytyki własnych instytucji, a tymi, które tej zdolności nie posiadły. W tej perspektywie historyczna wyjątkowość Zachodu polega nie na tym, że praktykował niewolnictwo – bo to czynili niemal wszyscy – ale na tym, że jako jedyny wytworzył intelektualne i moralne narzędzia, by je kwestionować, a następnie zniszczyć. To Zachód podjął bezprecedensową krucjatę przeciwko handlowi ludźmi, delegitymizując go prawnie i moralnie. Ten argument, bliski klasycznej idei postępu, spotyka się dziś z ostrą krytyką. Badacze wskazują bowiem na ekonomiczne motywacje abolicji oraz na fakt, że w miejsce niewolnictwa imperia zachodnie szybko wdrożyły inne, subtelniejsze formy globalnej dominacji.

Niemniej zasadniczy mechanizm, który interesuje Sowella, wykracza poza samo niewolnictwo, dotykając sprzężenia zwrotnego między przemocą a dyfuzją kultury. Podbój, choć bezdyskusyjnie brutalny, działa w jego analizie jak historyczny katalizator. Imperium Rzymskie siłą narzucało swój porządek, ale wraz z legionami niosło infrastrukturę, prawo i modele urbanistyczne – cały pakiet rozwiązań, które stały się niewidzialnym rusztowaniem dla europejskiej cywilizacji. Podobnie późniejsze imperia kolonialne, które Sowell postrzega jako swoiste pasy transmisyjne cywilizacji, za cenę ogromnych cierpień wciągnęły peryferie w globalny obieg idei, technologii i kapitału. Sowell nie relatywizuje przemocy; przypomina jedynie, że moralny osąd nie może przesłaniać analitycznej diagnozy. Bez tych gwałtownych procesów ludzkość mogłaby na

# Unia Europejska: demografia osłabia kapitał ludzki

W optyce Thomasa Sowella Unia Europejska jawiłaby się nie jako „projekt normatywny", lecz jako wielka populacja o dających się zmierzyć cechach praktycznych. Kapitał ludzki nie jest dla niego sumą dyplomów czy zasobnością portfela, ale konstelacją umiejętności, nawyków pracy, skłonności do oszczędzania oraz postaw wobec edukacji i przedsiębiorczości – a przede wszystkim sposobem, w jaki te cechy reprodukują się między pokoleniami. W tym ujęciu UE stanowi osobliwą mozaikę kilku nakładających się na siebie kultur kapitału ludzkiego.

Po pierwsze, Sowell z pewnością dostrzegłby, że Europa jako całość jest obszarem wysokiego poziomu formalnej edukacji, zaawansowanych umiejętności technicznych i długiej tradycji nauk ścisłych. To dziedzictwo sięgające epoki, którą on sam określał mianem powstania „kultury światowej" opartej na nauce i empiryzmie: od rewolucji naukowej, przez oświecenie, aż po uniwersytety techniczne XIX i XX wieku. Kapitał ludzki Europejczyków ma zatem silny komponent techniczno-biurokratyczny, co przekłada się na zdolność do masowej produkcji inżynierów, lekarzy, prawników i sprawnej administracji.

Po drugie, patrząc „po sowellowsku", należałoby dodać komponent mniej komfortowy: Unia jest równocześnie obszarem starzejącej się populacji, w której aspiracje życiowe przesunęły się w stronę bezpieczeństwa socjalnego, stabilności i ochrony status quo. W języku Sowella oznacza to, że część europejskiego kapitału ludzkiego przekształciła się w kapitał „konserwujący" wypracowaną nadwyżkę, a nie w „przedsiębiorczy" kapitał frontowy. Mamy więc wielu ludzi doskonale przygotowanych do zarządzania wysoko rozwiniętym systemem, lecz znacznie mniej tych gotowych na pionierskie ryzyko.

Po trzecie, z perspektywy Sowella kluczowy byłby podział wewnątrz samej Wspólnoty. Różnice między „północno-zachodnim" rdzeniem (Niemcy, Beneluks, Skandynawia), południem (Hiszpania, Włochy, Grecja, Portugalia) a wschodem (Polska, Czechy, kraje bałtyckie, Rumunia) interpretowałby nie jako kwestię „temperamentu", lecz jako odmienne pakiety kapitału kulturowego. W jego siatce pojęciowej północ i zachód to wzorzec wysokiej punktualności, dyscypliny pracy i silnych instytucji; południe nosi znamiona tradycji iberyjskiej, gdzie historycznie elity żywiły pogardę dla pracy fizycznej; wschód zaś to obszar gwałtownej transformacji, gdzie dawne deficyty instytucjonalne mieszają się z ogromną indywidualną gotowością do nauki i adaptacji. UE byłaby więc areną, gdzie te kultury kapitału ludzkiego w jednych regionach współgrają z instytucjami Wspólnoty, a w innych pozostają z nimi w stałym napięciu.

Sowell pytałby zatem nie o to, co Europejczycy deklarują jako swoje wartości, lecz o to, co robią, gdy muszą ponieść realny koszt. Jak w praktyce wygląda ich gotowość do odraczania gratyfikacji,

mobilności, przyjmowania innowacji, konkurencji czy ponoszenia ryzyka? Z tego punktu widzenia kultura Wspólnoty Europejskiej jako „pakiet nawyków" miałaby kilka cech charakterystycznych. Po pierwsze, wysoki standard bezpieczeństwa socjalnego i prawnego. UE, jako jeden z najbogatszych obszarów świata, wypracowała państwa dobrobytu chroniące obywateli przed częścią ryzyk rynkowych. Dla Sowella model ten ma dwojaki skutek: z jednej strony masowo podnosi poziom kapitału ludzkiego (zdrowie, edukacja), z drugiej zaś tworzy pokusę redukowania indywidualnego wysiłku. W jego języku: wzmacnia komponent kapitału „urzędniczego", osłabiając „kupiecki" i „przedsiębiorczy".

Po drugie, Sowell doceniłby silną kulturę prawa. Europejczycy, czerpiąc z tradycji sięgających Rzymu, wytworzyli systemy podtrzymujące wysoki poziom przewidywalności kontraktów. Buduje to kapitał ludzki w postaci zaawansowanych technik negocjacji i interpretacji, lecz zarazem czyni kulturę europejską bardziej podatną na formalizm. Sowellowski analityk w europejskiej firmie zauważyłby, że częściej pada tam pytanie: „czy mamy to uregulowane?", niż: „czy potrafimy to zrobić?".

Po trzecie, kultura europejska jest silnie refleksyjna i krytyczna wobec własnej historii. Sowell zapewne skrzywiłby się na nadmiar autooskarżeń – od kolonializmu po klimat – ale musiałby przyznać, że zdolność do negatywnej autorefleksji jest komponentem kapitału ludzkiego nieobecnym w większości dawnych cywilizacji. Przeciętny Europejczyk częściej niż mieszkaniec innych regionów zadaje pytanie: „czy mamy do tego moralne prawo?". To jest siła i słabość zarazem.

Po czwarte wreszcie, kultura europejska staje się coraz bardziej multietniczna. W logice Sowella wszystko zależy od tego, czy dominujący wzorzec kulturowy – ów „europejski pakiet nawyków" – zdoła przyciągnąć i zaabsorbować przybyszów, by przejęli etos pracy, prawa i nauki. Alternatywą jest powstanie równoległych ekosystemów kulturowych, które nie podzielają tych samych definicji wysiłku, oszczędności i edukacji. Jego ostrzeżenia przed „sztuczną ochroną tożsamości" kosztem technologicznej receptywności brzmią w tym kontekście niezwykle aktualnie.

## Państwo dobrobytu hamuje kapitał przedsiębiorczy

Gdyby Thomas Sowell miał zdiagnozować kondycję Unii Europejskiej, jego zasadnicze pytanie nie dotyczyłoby abstrakcyjnych „wartości", lecz czegoś znacznie bardziej namacalnego: czy wciąż posiadamy i, co ważniejsze, reprodukujemy kapitał ludzki pozwalający utrzymać poziom cywilizacyjny bez życia na kredyt zaciągnięty u minionych pokoleń. Odpowiedź, jakiej udzieliłby myśliciel, rozwijałaby się w trzech logicznych krokach, odsłaniając kolejne warstwy problemu.

Po pierwsze, Unia dysponuje gigantycznym zasobem kapitału ludzkiego w postaci wykwalifikowanej siły roboczej, ugruntowanych tradycji naukowych i prawnych oraz gęstej infrastruktury. To dziedzictwo stuleci, które Sowell bez wahania nazwałby „infrastrukturą kulturową" – zbiorem rozwiązań, które historycznie skuteczniejsze kultury wypracowały, a następnie przekazały, a czasem narzuciły tym słabszym.

Po drugie, ów kapitał jest rozłożony nierównomiernie i, co gorsza, podlega erozji. W wielu państwach Południa, ale i na Zachodzie kontynentu, obserwujemy procesy, które z jego perspektywy byłyby alarmujące: demograficzną implozję, zanik apetytu na ryzyko przedsiębiorcze, roszczeniową postawę wobec państwa opiekuńczego i narastającą nieufność do globalizacji. Dla Sowella byłyby to czytelne symptomy kultury, która zamiast pomnażać swój kapitał, zaczęła go przejadać.

Po trzecie wreszcie, największą niewiadomą pozostaje zdolność Unii do asymilacji migrantów i włączenia ich w swój wzorzec kulturowy. Jeśli Europa potraktuje kulturę wyłącznie jako mozaikę „równych tożsamości", napotka fundamentalny problem – zniknie bowiem sam język pozwalający dyskutować o tym, że pewne zestawy nawyków są obiektywnie bardziej produktywne od innych. Jeśli natomiast przyjmie jego perspektywę i zacznie twardo uzależniać pełne uczestnictwo w społeczeństwie od przejęcia europejskiego etosu pracy, prawa i edukacji, nieuchronnie wejdzie w konflikt ze współczesną, antyhierarchiczną wrażliwością.

A gdyby Sowell miał zamknąć diagnozę Unii w jednym zdaniu? Mogłoby ono brzmieć (parafrazując ducha myśli, nie konkretny cytat) mniej więcej tak: Europa to cywilizacja, która zgromadziła bezprecedensowy kapitał ludzki dzięki wiekom dyscypliny, nauki i prawa, lecz dziś staje przed fundamentalnym pytaniem, czy zdoła go ocalić i przekazać dalej, skoro coraz bardziej wstydzi się własnej historii i traci wiarę w uniwersalną skuteczność swoich rozwiązań.

Jeśli zatem chcemy poważnie analizować kapitał ludzki UE w jego duchu, musimy porzucić rozmytą retorykę rasy. Gra toczy się bowiem o trzy kluczowe sprawy: o trwałość europejskich nawyków pracy, prawa i nauki; o zdolność do ich skutecznego przekazywania kolejnym pokoleniom i nowym przybyszom; wreszcie o odwagę, by nazwać te nawyki lepszymi. Lepszymi nie dlatego, że są „nasze", lecz dlatego, że w długiej perspektywie historycznej okazały się skuteczniejsze w budowaniu dobrobytu i wolności jednostki.

I tu właśnie zaczyna się prawdziwy spór o przyszłość. Czy Unia Europejska ma jeszcze dość sowellowskiego „kręgosłupa kulturowego", by bronić i reprodukować swój unikalny kapitał ludzki? Czy też wchodzi w fazę, w której w imię źle pojętej równości i doraźnego komfortu zacznie stopniowo roztrwaniać te zasoby, które uczyniły ją jednym z centrów współczesnej cywilizacji?

# AI: nowe wymogi kompetencyjne dla kapitału ludzkiego

Współczesna myśl ekonomiczna wydaje na temat dziedzictwa Sowella wyrok niejednoznaczny. Z jednej strony ekonomiści badający kulturę i instytucje przyznają, że wiele jego fundamentalnych intuicji znalazło empiryczne potwierdzenie. Analizy trwałości norm wśród imigrantów drugiego pokolenia, wpływu kultury na zaufanie społeczne czy uczestnictwo kobiet w rynku pracy konsekwentnie dowodzą, że posag kulturowy nie ulega rozproszeniu na granicy. Różnice w kapitale ludzkim, jak dowodził Sowell, mają wymierne konsekwencje dla trajektorii wzrostu i architektury instytucjonalnej całych społeczeństw.

Z drugiej strony jednak współczesna teoria znacznie mocniej akcentuje sprzężenia zwrotne między kulturą a instytucjami, a także uwzględnia potęgę globalnych procesów, które wykraczają poza historyczne ramy masowych migracji i klasycznego imperializmu. Raporty Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego czy Światowego Forum Ekonomicznego zgodnie wskazują, że źródła nierówności w nadchodzących dekadach będą miały inną naturę. Wyznaczy je ruchoma granica automatyzacji i sztucznej inteligencji, presja demograficzna starzejących się społeczeństw oraz ryzyko „nowej wielkiej dywergencji" między krajami zdolnymi do integracji z gospodarką danych a tymi, które pozostaną peryferyjnymi dostawcami surowców i migrantów.

W tym świetle sowellowska metafora, w której grupy ludzkie są „ziarnem" zasadzanym w różnych glebach, domaga się dziś fundamentalnej rewizji. O jakości gleby nie decyduje już wyłącznie infrastruktura fizyczna czy sprawność państwa, lecz przede wszystkim dostęp do globalnych platform technologicznych i kompetencji pozwalających na projektowanie, a nie tylko konsumpcję rozwiązań opartych na algorytmach. Współczesne analizy ostrzegają, że sztuczna inteligencja, jeśli jej rozwój pozostanie skoncentrowany w kilku węzłach kapitału i mocy obliczeniowej, może pogłębić globalne dysproporcje w stopniu nieporównywalnym z handlem czy poprzednimi falami automatyzacji.

Dla globalnego biznesu oznacza to konieczność reinterpretacji samego pojęcia kapitału ludzkiego. Tradycyjne cnoty, takie jak etos pracy, oszczędność i szacunek dla formalnej edukacji, okazują się niewystarczające. Nowy kapitał ludzki musi obejmować zdolność do nieustannego uczenia się, kompetencje komplementarne wobec algorytmów oraz umiejętność działania w heterogenicznych kulturowo zespołach. Prognozy produktywności na rok 2030 wskazują, że wąskim gardłem wzrostu nie będzie deficyt maszyn, lecz deficyt ludzi zdolnych do pełnienia ról kreatywnych i adaptacyjnych w środowisku głębokiej niepewności.

Tu właśnie wyłania się paradoks, który jest w istocie kontynuacją myśli Sowella. Jeżeli bowiem kultura, rozumiana jako specyficzny rodzaj kapitału ludzkiego, decyduje o sukcesie w nowej epoce,

to narody i grupy, które historycznie wykształciły etos dyscypliny i szacunku dla wiedzy technicznej, mogą zyskać nową przewagę. Jednocześnie globalne instytucje ostrzegają, że bez świadomej polityki inkluzyjnej przewaga ta ulegnie gwałtownej polaryzacji. Całe regiony świata mogą pozostać poza „wszechświatem kulturowym" nowej gospodarki, co nieuchronnie przełoży się na fale migracji, polityczną niestabilność i nowe formy globalnego konfliktu.

## Polityka tożsamości: izolacja zamiast integracji

W tym miejscu warto przywołać zdanie Thomasa Sowella, które stało się jednym z jego najczęściej cytowanych bon motów: „Rasizm nie umarł, lecz utrzymuje się przy życiu, podtrzymywany przez polityków i ludzi czerpiących poczucie wyższości z oskarżania innych o rasizm". Jeśli potraktujemy tę myśl nie jako polemiczną przesadę, lecz jako precyzyjną diagnozę mechanizmu wiążącego roszczenia moralnej wyższości z rynkiem politycznym, odsłania się przed nami ostrzeżenie. Jest to przestroga przed logiką systemu, w którym największą premię wyborczą przynosi nierozwiązywanie problemów, lecz ich rytualne inscenizowanie.

Recepcja myśli Sowella we współczesnej literaturze pozostaje ambiwalentna. Z jednej strony, ekonomiści badający rolę kultury i instytucji przyznają, że wiele jego intuicji znalazło empiryczne potwierdzenie. Badania nad trwałością norm wśród imigrantów drugiego pokolenia, nad wpływem kultury na zaufanie społeczne czy uczestnictwo kobiet w rynku pracy konsekwentnie wskazują, że „bagaż" kulturowy nie rozpływa się w momencie przekroczenia granicy. Różnice w kapitale ludzkim, jak dowodzą dane, mają wymierne konsekwencje dla wzorców wzrostu gospodarczego i struktury instytucji.

Z drugiej jednak strony, współczesna teoria ekonomiczna kładzie znacznie silniejszy nacisk na sprzężenia zwrotne między kulturą a instytucjami, a także na rolę globalnych procesów, które wykraczają poza doświadczenie epoki masowych migracji i klasycznego imperializmu. Analizy globalnych instytucji, od Międzynarodowego Funduszu Walutowego po firmę McKinsey, wskazują, że główne źródła nierówności w nadchodzących dekadach będą związane z ruchomą granicą automatyzacji i sztucznej inteligencji, ze starzeniem się społeczeństw oraz z ryzykiem „nowej wielkiej dywergencji". Chodzi o rosnącą przepaść między krajami zdolnymi włączyć się w gospodarkę opartą na danych a tymi, które pozostaną dostawcami surowców, niskich kompetencji i migrantów.

W tym sensie metafora Sowella, w której grupy ludzkie są „ziarnem" sadzonym w różnych glebach, wymaga istotnego uzupełnienia. Dzisiaj bowiem o żyzności tej gleby decyduje już nie tylko infrastruktura fizyczna czy instytucje państwowe, lecz przede wszystkim dostęp do globalnych

platform technologicznych, infrastruktury cyfrowej i kompetencji pozwalających na tworzenie, a nie tylko konsumpcję rozwiązań opartych na algorytmach. Współczesne analizy ostrzegają, że sztuczna inteligencja, jeśli pozostanie skoncentrowana w kilku węzłach kapitału i mocy obliczeniowej, może pogłębić nierówności między narodami znacznie dotkliwiej niż handel czy wcześniejsze fale automatyzacji.

Dla globalnego biznesu oznacza to konieczność reinterpretacji sowellowskiego pojęcia kapitału ludzkiego. Tradycyjny katalog cnót, obejmujący etos pracy, oszczędność i szacunek dla formalnej edukacji, okazuje się niewystarczający. Nowy kapitał ludzki musi obejmować zdolność do uczenia się przez całe życie, kompetencje komplementarne wobec algorytmów oraz umiejętność działania w heterogenicznych zespołach kulturowych. Raporty o produktywności w perspektywie roku 2030 podkreślają, że barierą wzrostu nie będzie brak maszyn, lecz brak ludzi zdolnych do pełnienia ról kreatywnych i adaptacyjnych w otoczeniu wysokiej niepewności.

Tu właśnie pojawia się paradoks, będący w istocie kontynuacją intuicji Sowella. Jeżeli kultura, rozumiana jako kapitał ludzki, decyduje o sukcesie w nowych warunkach, to kraje i grupy, które w przeszłości wykształciły etos dyscypliny i szacunku dla wiedzy technicznej, mogą zyskać nową przewagę w epoce

## Receptywność kulturowa przyspiesza adaptację innowacji

Współczesna literatura dotycząca rozwoju instytucjonalnego przypisuje wagę dziedzictwu kolonialnemu, lecz inaczej rozkłada akcenty. Koncentruje się na jakości instytucji ustanowionych przez kolonizatorów, zwłaszcza na ochronie praw własności i ograniczeniach władzy, aby wyjaśnić różnice między państwami postkolonialnymi. Sowell sięga jednak głębiej, w stronę antropologii historycznej, pokazując, że nawet przy identycznym zestawie formalnych reguł różne grupy w obrębie jednego kraju inaczej reagują na szanse modernizacyjne. Chrześcijańskie społeczności w Afryce Zachodniej, Tamilowie na Sri Lance czy mniejszości miejskie w Indiach szybciej przyswajają wzorce edukacji, rachunkowości i nauk ścisłych niż dominujące grupy tradycyjne. To zatem nie sam fakt kolonializmu, lecz zróżnicowana receptywność kulturowa decyduje o tym, kto wykorzysta możliwość awansu.

Tu właśnie pojawia się jeden z kluczowych punktów sporu ze współczesnymi teoriami. Tam, gdzie nowe badania widzą przede wszystkim strukturalne ograniczenia, Sowell dostrzega różnice w kulturowej odpowiedzialności za własną przyszłość. Podbój jest w jego optyce katalizatorem, który

obnaża odmienną gotowość do porzucenia własnego świata przeżywanego, aby skorzystać z szerszego uniwersum kulturowego. Niektóre grupy wykorzystują tę okazję i później stają się obiektem zawiści, inne zaś ją odrzucają, by z czasem przedstawiać siebie jako ofiary.

## Globalny biznes: mobilność talentów napędza wzrost

Patrząc w przyszłość z profetyczną trzeźwością, stajemy przed fundamentalnym wyzwaniem: musimy uniknąć dwóch pozornie sprzecznych pułapek myślowych. Pierwszą jest naiwny relatywizm kulturowy, który, wbrew twardym danym analizowanym przez Sowella, upiera się przy równoważności wszystkich kultur i odbiera sobie prawo do oceny ich skuteczności w pomnażaniu kapitału ludzkiego. Drugą jest technokratyczny determinizm, sprowadzający kulturowe różnice do zimnego parametru w ekonomicznym modelu, a tym samym ignorujący fundamentalne ludzkie dążenie do uznania i godności.

Jeśli potraktujemy poważnie zarówno empiryczną wiedzę ekonomiczną, jak i antropologiczną refleksję nad ludzkim doświadczeniem, staje się jasne, że przyszłość globalnego biznesu i porządku politycznego rozegra się na styku trzech potężnych, wzajemnie napędzających się procesów. Pierwszy to nieustająca historyczna migracja, w której grupy o różnym kapitale kulturowym przemieszczają się w poszukiwaniu lepszych instytucji i szans na rozwój. Drugi to gwałtowna dyfuzja technologii, zwłaszcza sztucznej inteligencji, która radykalnie redefiniuje rolę pracownika i całą strukturę popytu na kompetencje. Trzeci wreszcie to polityczna walka o narrację, gdzie pojęcia rasy, kultury i sprawiedliwości stają się zarówno narzędziem emancypacji, jak i instrumentem mobilizacji resentymentu.

W tak zarysowanym świecie rady Sowella dla mniejszości i państw brzmią jak surowe, lecz uczciwe wademekum. Po pierwsze: nie oczekuj, że politycy rozwiążą za ciebie problem kapitału ludzkiego, gdyż ich racjonalność jest przede wszystkim racjonalnością przetrwania w cyklu wyborczym. Po drugie: nie zakładaj, że zamknięcie się w kokonie „tożsamości" zapewni ci bezpieczeństwo, bo tożsamość bez technologicznych i ekonomicznych kompetencji jest tylko symbolem, który łatwo staje się zakładnikiem w cudzych grach. I wreszcie: nie daj sobie wmówić, że testy i inne miary są same w sobie narzędziem opresji, lecz domagaj się rzetelnej analizy, dlaczego jedne grupy używają ich jako trampoliny, a dla innych stają się one pretekstem do oskarżeń.

Niemniej z perspektywy krytycznej do tego podręcznika przetrwania trzeba dopisać rozdział, którego Sowell świadomie nie ukończył. Kapitał ludzki nie powstaje w próżni. Wymaga solidnego ładu instytucjonalnego – fundamentu, który zapewnia podstawowe bezpieczeństwo, przewidywalność prawa i minimalny, egalitarny dostęp do edukacji oraz infrastruktury cyfrowej. W

epoce sztucznej inteligencji i grożącej nam „wielkiej dywergencji" między krajami zdolnymi i niezdolnymi do jej wchłonięcia, to właśnie inwestycje w tę infrastrukturę staną się nową osią sporów o globalną sprawiedliwość. Bez nich dyskusja o kulturze staje się jedynie zakamuflowaną formą usprawiedliwiania status quo.

Max Weber pisał o „żelaznej klatce" racjonalności, w której nowoczesny człowiek porusza się niczym trybik w kosmicznej maszynie, skazany na wydajność, lecz pozbawiony sensu. W świecie Sowella klatka ta przybiera formę globalnej areny, na której konkurują ze sobą kultury i kapitały ludzkie. Nie ma w niej już miejsca na bezpieczeństwo płynące z przynależności do rasy, narodu czy klasy. Jedyną trwałą walutą staje się zdolność do nauki, adaptacji i dialogu w warunkach głębokiej różnorodności. A profetyczna nadzieja, jeśli w ogóle można o niej mówić językiem chłodnej analizy, zasadza się na paradoksie: być może właśnie ta wymuszona współobecność w klatce zmusi różne kultury do

> W świecie, gdzie granice państw i kultur stają się coraz bardziej płynne, a migracje napędzają zmiany, pytanie o to, co naprawdę decyduje o sukcesie, pozostaje otwarte. Czy to dziedzictwo historyczne i kulturowe, czy też zdolność do adaptacji i innowacji w zmieniającym się świecie? Być może to właśnie napięcie między tymi dwoma siłami, między tradycją a nowoczesnością, definiuje naszą przyszłość.

## Inspiracje

**[1] "Race and Culture"** Thomas Sowell

*1994 | Basic Books*

Amerykański ekonomista, teoretyk społeczny i autor. Starszy pracownik naukowy w Instytucie Hoovera. Znany z badań nad ekonomią, historią i polityką społeczną. Do jego najważniejszych prac należą „Podstawy ekonomii" oraz „Dyskryminacja i dysproporcje".

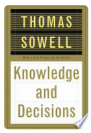
*American economist, social theorist, and author. Senior Fellow at the Hoover Institution. Known for work in economics, history, and social policy. Notable works include 'Basic Economics' and 'Discrimination and Disparities'.*

*Hoover Institution, Stanford University*

## Literatura uzupełniająca

### Książki

#### Autorzy przywoływani w artykule:




**[1] "Knowledge and Decisions"**

Thomas Sowell

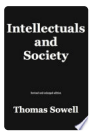
2022 | Basic Books | ISBN: 9781541602755




**[2] "Discrimination and Disparities"**

Thomas Sowell

2019 | Basic Books | ISBN: 9781541617834




**[3] "Intellectuals and Society"**

Thomas Sowell

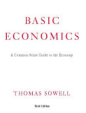
2012 | Basic Books | ISBN: 9780465031108




**[4] "Black Rednecks and White Liberals"**

Thomas Sowell

2006 | Encounter Books | ISBN: 9781594031434




**[5] "Basic Economics: A Citizen's Guide to the Economy"**

Thomas Sowell

2007 | Basic Books (AZ)


## Literatura pokrewna (Google Scholar):

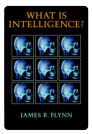




**[6] "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism"**

Max Weber

2025 | Lebooks Editora | ISBN: 9786558948834




**[7] "What Is Intelligence?: Beyond the Flynn Effect"**

James Flynn

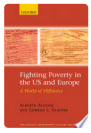
2007 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521880077



**[8] "Race, IQ and Jensen"**

James Flynn

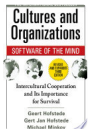
1980 | Routledge | ISBN: 9780710006516




**[9] "Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference"**

Alberto Alesina, Edward Glaeser

2004 | Oxford University Press, USA | ISBN: 9780199286102




**[10] "Cultures and Organizations: Software of the Mind"**

Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov

2010 | McGraw Hill Professional | ISBN: 9780071770156




**[11] "Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations"**

Geert Hofstede

2001 | SAGE | ISBN: 9780803973244

**[12] "Ethics: History, Theory, and Contemporary Issues"**

Steven Cahn, Peter Markie

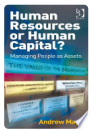
2019 | Oxford University Press, USA | ISBN: 9780190949563




**[13] "Human Capital Management: Leveraging Your Workforce for a Competitive Advantage"**

Mark P. Salsbury

2013 | CreateSpace | ISBN: 9781492721680



[14] **"Human Resources or Human Capital?: Managing People as Assets"**

Andrew Mayo

2012 | Gower Publishing, Ltd. | ISBN: 9781409459330



[15] **"Human Capital for Humans: An Accessible Introduction to the Economic Science of People"**

Pablo A. Peña

2025 | University of Chicago Press | ISBN: 9780226841458

## Artykuły naukowe

### Autorzy przywoływani:

[1] **"Cultural diffusion in humans and other animals"**

Andrew Whiten, Christine A Caldwell, Alex Mesoudi

2016 | Curr Opin Psychol

[2] **"A Cultural Diffusion Model for the Rise and Fall of Programming Languages"**

Sergi Valverde

2015 | Human Biology

[3] **"The 'Objectivity' of Knowledge in Social Science and Social Policy"**

Max Weber

1904 | Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik

[4] **"Massive IQ Gains in 14 Nations: What IQ Tests Really Measure"**

James Flynn

1987 | Psychological Bulletin

[5] **"The Mean IQ of Americans: Massive Gains 1932 to 1978"**

James Flynn

1984 | Psychological Bulletin

[6] **"CULTURAL DIFFUSION THEORY AND TOURISM IMPLICATIONS"**

Guliz Coskun

2021 | International Journal of Geography and Geography Education (IGGE)

Google Scholar

[7] **"Culture and Institutions"**

Alberto Alesina, Paola Giuliano

2015 | Journal of Economic Literature

[8] **"Fiscal Policy, Profits, and Investment"**

Alberto Alesina, Silvia Ardagna, Roberto Perotti, Fabio Schiantarelli

2002 | American Economic Review

Google Scholar

[9] **"Cultural diffusion dynamics depend on behavioural production rules"**

Michael Chimento, Brendan J Barrett, Anne Kandler, Lucy M Aplin

2021

Google Scholar

[10] **"Long-Term Orientation and Educational Performance"**

David Figlio, Paola Giuliano, Umut Özek, Paola Sapienza

2019 | American Economic Journal: Economic Policy

[11] **"The culture of entrepreneurship"**

Shankha Chakraborty, Jon C. Thompson, Etienne B. Yehoue

2016 | Journal of Economic Theory

[12] **"Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context"**

Geert Hofstede

2007

[13] **"Long- versus short-term orientation: new perspectives"**

Geert Hofstede, Michael Minkov

2010 | Asia Pacific Business Review

[14] **"Measuring Cultural Dimensions: External Validity and Internal Consistency of Hofstede's VSM 2013 Scales"**

Philipp Gerlach, Kimmo Eriksson

2021 | Frontiers in Psychology

Google Scholar

## Artykuły pokrewne (Google Scholar):


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

T. Sowell

1974 | The Journal of Higher Education

**[16] "'Black Conservatism': The Philosophy of Thomas Sowell"**

J. Kerwick

2011 | E-LOGOS

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: 8bb8ffb4-e8dc-4642-9d75-99933c49a72a