Sowell, pomazańcy i spór o granice inżynierii społecznej

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę myśli ekonomicznej Thomasa Sowella, skupiając się na jego krytyce elit intelektualno-urzędniczych, określanych mianem „pomazańców”. Tekst bada napięcie między odgórną inżynierią społeczną a porządkiem spontanicznym, wykorzystując przykład płacy minimalnej jako narzędzia wpływającego na rynek pracy i mobilność społeczną. Autor zestawia model skandynawski z rozwiązaniami ustawowymi, analizując siłę monopsoniczną oraz instytucjonalne uwarunkowania rozwoju. To esencjonalne podsumowanie sporów o granice ingerencji państwa w autonomiczne procesy społeczne i ekonomiczne, rzucające nowe światło na współczesne wyzwania strukturalne i definicję ubóstwa.

This article provides an in-depth analysis of Thomas Sowell's economic thought, focusing on his critique of the intellectual and bureaucratic elites, dubbed "the anointed." The text explores the tension between top-down social engineering and spontaneous order, using the example of the minimum wage as a tool influencing the labor market and social mobility. The author contrasts the Scandinavian model with statutory solutions, analyzing monopsony power and the institutional determinants of development. This is a compelling summary of debates about the limits of state intervention in autonomous social and economic processes, shedding new light on contemporary structural challenges and the definition of poverty.

Artykuł analizuje ekonomiczne intuicje Thomasa Sowella, koncentrując się na jego krytyce "pomazańców" – elit intelektualnych i urzędniczych, które projektują rozwiązania społeczne z pominięciem realiów rynkowych. Główną tezą jest to, że interwencje państwa, takie jak płaca minimalna czy polityki preferencyjne, choć motywowane szlachetnymi intencjami, często prowadzą do negatywnych skutków dla grup, które miały chronić. Autor podkreśla, że spór o te polityki to w istocie konflikt

między spontanicznym porządkiem rynku a centralnym planowaniem. Analiza uwzględnia współczesne przesunięcia w ekonomii, takie jak uwzględnienie siły monopsonicznej pracodawców, oraz różnice między modelami skandynawskim i niemieckim. Artykuł wzywa do krytycznej refleksji nad politykami społecznymi, uwzględniającej zarówno dane empiryczne, jak i realne konsekwencje dla jednostek, a nie tylko abstrakcyjne wskaźniki statystyczne. Czy jesteśmy w stanie wyjść poza ideologiczne spory i stworzyć system, który łączy efektywność rynku z troską o najsłabszych?

SŁOWA KLUCZOWE

Thomas Sowell | pomazańcy | inżynieria społeczna | płaca minimalna | porządek spontaniczny | krańcowa produktywność | siła monopsoniczna | model skandynawski | układy zbiorowe | mobilność społeczna | geografia ekonomiczna | klątwa zasobowa | statystyka dochodowa | instytucje inkluzywne | inżynieria reformatorska

Pomazańcy: intelektualna elita w kontrze do faktów

Gdyby spróbować ująć w jednej formule rozproszone intuicje ekonomiczne Thomasa Sowella, należałoby powiedzieć, że całe jego myślenie jest w gruncie rzeczy jednym wielkim aktem nieufności. To nieufność wobec tych, których nazywa pomazańcami, to znaczy wobec elit intelektualno-urzędniczych, które przypisują sobie prawo do projektowania świata społecznego tak, jak inżynier projektuje most – z pominięciem autonomii uczestników gry rynkowej i bez realnej gotowości do ponoszenia kosztów błędu. W tym sensie spór o płacę minimalną, o polityki preferencyjne czy o kształt systemu edukacji nie jest jedynie techniczną dyskusją o parametrach. Odsłania bowiem bardziej fundamentalne napięcie pomiędzy logiką spontanicznego porządku a logiką centralnej wizji, pomiędzy tłem przedrefleksyjnej praktyki życiowej a abstrakcyjnymi projektami przebudowy owego tła.

Sowell, w swojej konsekwentnej polemice, wprowadza figurę pomazańców jako elity, która z jednej strony deklaruje troskę o ubogich, dyskryminowanych i młodych, z drugiej jednak systematycznie forsuje rozwiązania, których skutki okazują się dla tych właśnie grup najbardziej dotkliwe. Nie chodzi tu o prosty zarzut hipokryzji, lecz o wskazanie głębokiej aporii nowoczesnej świadomości reformatorskiej. Tam, gdzie logika samowiedzy elity zastępuje logikę wzajemnego uzgadniania

działań przez uczestników życia społecznego, tam nieuchronnie rośnie skłonność do używania wskaźników statystycznych, haseł moralnych i sądów konstytucyjnych jako instrumentów władzy, a nie jako narzędzi rozumnego rozeznania.

Płaca minimalna: mechanizm wypychania z rynku pracy

Sama teza, że rzeczywista płaca minimalna wynosi zero, ma w sobie siłę intelektualnej prowokacji, odwraca bowiem moralną dramaturgię całego sporu. Zamiast postrzegać płacę minimalną jako triumf sprawiedliwości, Thomas Sowell przypomina banalną, lecz uporczywie wypieraną prawdę ekonomii: tam, gdzie prawo winduje cenę pracy ponad jej krańcową produktywność, część potencjalnych pracowników zostaje wykluczona z gry. Dzieje się tak nie dlatego, że są bezwartościowi, lecz dlatego, że koszt ich zatrudnienia przewyższa dla pracodawcy spodziewany zysk. W tym ujęciu płaca minimalna nie jest progiem ochronnym, lecz bezlitosnym urządzeniem selekcyjnym, które decyduje, kto w ogóle dostąpi zaszczytu wejścia na rynek pracy.

Wystarczy przywołać fakt, że większość współczesnych metaanaliz, od klasycznych prac Davida Neumarka po nowsze badania panelowe dla Unii Europejskiej, wskazuje na statystycznie uchwytny, choć nie zawsze dramatyczny, negatywny wpływ jej wzrostu na zatrudnienie. Ofiarami padają młodzież, kobiety i pracownicy o niskich kwalifikacjach, a więc dokładnie te grupy, w imię których polityka ta jest uzasadniana. Jednocześnie jednak najnowsze badania, syntetyzowane chociażby w przeglądzie Arindrajita Dube, pokazują, że przy umiarkowanych poziomach płacy minimalnej jej negatywne efekty mogą być znikome. Co więcej, niektóre reformy, jak radykalny wzrost płac w Urugwaju, prowadziły do redukcji nierówności bez widocznej destrukcji miejsc pracy. I tu właśnie zaczyna się właściwa gra intelektualna. Należy bowiem tak zrekonstruować strukturę sporu, by zachować intuicyjną siłę diagnoz Sowella, a zarazem uchwycić współczesne przesunięcie paradygmatu w ekonomii, gdzie model doskonałej konkurencji ustępuje miejsca analizie monopsonowej siły pracodawcy, czyli sytuacji, w której to firma dyktuje warunki z powodu braku konkurencyjnych ofert.

Monopson: dyktat pracodawcy krępuje konkurencję

Spróbujmy ująć ten spór w ramy minimalnej formalizacji, co pozwoli odsłonić jego logiczny szkielet. Oznaczmy tezę, że polityka płacy minimalnej jest moralnie konieczna dla ochrony najsłabszych, jako zdanie P. Z kolei tezę, że polityka ta nie prowadzi do redukcji zatrudnienia wśród pracowników o niskich kwalifikacjach, oznaczmy jako Q. W dyskursie publicznym namaszczeni

prezentują swoje stanowisko tak, jakby przyjmowali trzy założenia naraz: po pierwsze, że P jest prawdą; po drugie, że z P wynika Q, ponieważ niemoralne byłoby forsowanie polityki, o której z góry wiadomo, iż pogarsza los chronionych grup; oraz po trzecie, że obserwowalny świat empiryczny potwierdza prawdziwość Q. Tymczasem coraz bogatsza literatura badawcza dostarcza danych, które co najmniej problematyzują zdanie Q, dowodząc, że w wielu kontekstach instytucjonalnych wzrost płacy minimalnej faktycznie zwiększa bezrobocie w grupach wrażliwych, choć skala tego efektu zależy od splotu wielu czynników.

W tym miejscu czytelnikowi można zaproponować pewną zagadkę logiczną. Załóżmy, że zwolennik interwencji przyjmuje trzy twierdzenia: polityka X jest moralnym nakazem; jeżeli polityka X jest moralnym nakazem, to nie może systematycznie szkodzić grupie, w której imię ją wprowadzono; istnieją zarazem poważne i powtarzalne dowody empiryczne, że polityka X właśnie tej grupie szkodzi. Czy można spójnie podtrzymywać wszystkie trzy przekonania, nie wycofując się z żadnego z nich? Przekładając to na język rachunku zdań, mamy tu do czynienia z jednoczesnym przyjęciem przesłanki P, implikacji „P pociąga Q” oraz niezależnie uzasadnionego zdania „nie-Q”. Z logiki wynika jednoznacznie, że taki zbiór przekonań jest wewnętrznie sprzeczny. Rozwiązanie zagadki polega na uświadomieniu sobie, że aby uratować spójność myślenia, trzeba odrzucić jeden z trzech elementów: albo zakwestionować moralną konieczność polityki, albo zerwać związek między jej moralnością a nieszkodzeniem chronionej grupie, albo wreszcie odrzucić niewygodne dane empiryczne. Sowell zarzuca namaszczonym, że w praktyce wybierają trzeci wariant, przekształcając empirię w amorficzny zbiór rzekomo nieporównywalnych anegdot, do których zawsze można dopisać opowieść o tym, że bez ich programów byłoby jeszcze gorzej.

W tym sensie teza, że rzeczywista płaca minimalna wynosi zero, nie jest jedynie prowokacyjną sentencją. Stanowi skrótowe wyrażenie faktu, że sztywne podniesienie progu płacowego nie tworzy magicznie zdolności produkcyjnych u osób o niskiej produktywności, lecz po prostu wyklucza je z rynku pracy. Czyni z nich podmioty politycznie reprezentowane, ale ekonomicznie milczące. Jest to synekdocha całego problemu: pojedyncze zwolnienie młodego pracownika z baru szybkiej obsługi po podniesieniu lokalnej płacy minimalnej streszcza los całej kohorty młodzieży, która nigdy nie rozpocznie ścieżki zawodowej. Ten detal ma charakter fraktalny, ponieważ zawiera w sobie całość napięcia między szlachetną intencją a nieuchronną ekonomiczną konsekwencją.

Należy jednak przyznać, że współczesna literatura ekonomiczna próbuje ratować część intuicji zwolenników regulacji, wychodząc poza uproszczony model konkurencji doskonałej. Wskazuje ona, że w wielu segmentach rynku pracy, zwłaszcza tam, gdzie pracownicy mają ograniczone możliwości zmiany pracodawcy, pracodawcy dysponują pewnym zakresem siły monopsonicznej, czyli zdolności do narzucania płac poniżej poziomu rynkowego. W takiej konfiguracji umiarkowany wzrost płacy

Model skandynawski vs. niemiecki ordoliberalizm

Wyjątkowo pouczający, również z perspektywy globalnego biznesu, jest kontrast między krajami skandynawskimi a Niemcami. W państwach nordyckich, mimo wszystkich różnic dzielących Danię, Szwecję, Norwegię i Finlandię, wspólnym mianownikiem pozostaje brak ustawowej płacy minimalnej. Poziomy wynagrodzeń na dole drabinki płacowej są tam bowiem efektem silnych, scentralizowanych układów zbiorowych, wysokiego stopnia uzwiązkowienia oraz niezwykłej zdolności organizacji pracodawców i związków do koordynowania wzajemnych oczekiwań. W praktyce oznacza to, że funkcję progu płacowego pełnią porozumienia sektorowe obejmujące znaczną część rynku pracy, przy czym prawo państwowe odgrywa raczej rolę ramowego gwaranta procedur, a nie bezpośredniego arbitra ustalającego stawki.

Niemcy natomiast przez długi czas opierały się wprowadzeniu ogólnokrajowej płacy minimalnej, wychodząc z podobnego założenia, że płace powinny być kształtowane w ramach autonomii partnerów społecznych. Dopiero postępująca erozja zasięgu układów zbiorowych, narastająca presja płacowa w sektorach niskopłatnych oraz specyficzna dynamika polityczna po kryzysie strefy euro doprowadziły do wprowadzenia ustawowej płacy minimalnej w 2015 roku, a następnie do jej stopniowego podnoszenia. W efekcie powstał model hybrydowy, w którym część rynku pozostaje regulowana przez układy, podczas gdy w segmentach pozbawionych związkowej reprezentacji działa centralnie ustanowiony próg płacowy.

Różnica ta ma znaczenie nie tylko normatywne, ale i poznawcze. W krajach nordyckich płaca minimalna ma charakter parametru endogennego, to znaczy jest wyrazem równowagi sił między dobrze zorganizowaną stroną pracowniczą i pracodawczą, najpierw na poziomie branży, a potem w skali całej gospodarki. W Niemczech jest ona w znacznie większej mierze parametrem zewnętrznym wobec relacji zakładowych, co stwarza podatny grunt dla dyskursu operującego moralnymi hasłami sprawiedliwości, który zyskuje wpływ na jej wysokość. Jednocześnie w obu tych konfiguracjach obserwujemy ciekawą zbieżność: ryzyko wypchnięcia z rynku pracy osób o bardzo niskiej produktywności jest niwelowane przez rozbudowane systemy kształcenia dualnego oraz aktywną politykę rynku pracy, których celem jest nie tyle rekompensowanie bierności, ile szybkie podnoszenie produktywności młodych pracowników.

Z perspektywy globalnych korporacji różnica ta przekłada się na odmienne środowisko planowania kosztów. W krajach nordyckich koszt pracy na najniższych szczeblach jest relatywnie wysoki, lecz zarazem przewidywalny i nierozerwalnie powiązany z wysoką produktywnością, która wynika z jakości edukacji, infrastruktury i kultury organizacyjnej. W Niemczech, zwłaszcza po wprowadzeniu płacy minimalnej, krajobraz jest bardziej zróżnicowany: w sektorach eksportowych dominuje logika

wysokiej produktywności przy wysokich płacach, natomiast w usługach lokalnych napięcie między presją płacową a niską wydajnością jest znacznie silniejsze, co tworzy pole dla eksperymentów z automatyzacją i restrukturyzacją zatrudnienia.

Można zatem rzec, że Skandynawia uosabia model, w którym konflikt o płacę minimalną został wchłonięty przez instytucjonalną kulturę współnegocjacji, podczas gdy Niemcy reprezentują model, gdzie ten sam konflikt stał się częścią ogólniejszego sporu o rolę państwa w porządkowaniu relacji rynkowych. W obu przypadkach jednak fundamentalne pytanie Thomasa Sowella pozostaje w mocy: kto ostatecznie ponosi koszt źle zaprojektowanego progu płacowego i kto płaci za system, w którym równa się głównie w górę poziom nominalnych stawek, a nie realnych zdolności do twórczego działania na rynku.

Statystyka: fałszywy obraz mobilności społecznej

Ostrość intuicji Thomasa Sowella ujawnia się w pełni tam, gdzie zderza on dwie fundamentalnie odmienne definicje ubóstwa: historyczną i współczesną. W pierwszym, klasycznym ujęciu ubóstwo było synonimem permanentnego głodu i walki o biologiczne przetrwanie, oznaczało brak odzieży chroniącej przed żywiołami i niemożność podtrzymania życia bez nieludzkiego wysiłku. W drugim znaczeniu, charakterystycznym dla zamożnych społeczeństw Zachodu, ubóstwo staje się kategorią statystyczną, pozycją w dolnym segmencie rozkładu dochodów, niezależnie od faktu, że przeciętny człowiek poniżej oficjalnej granicy ubóstwa dysponuje dostępem do żywności, ogrzewanego mieszkania, elektroniki i opieki medycznej, które dla przytłaczającej większości ludzkości przez stulecia pozostawały nieosiągalne. Sowell bynajmniej nie banalizuje dramatu życia w tak zwanej podklasie, wskazuje jednak, że mamy tu do czynienia z kondycją moralnie i kulturowo zdegradowaną, a nie fizycznie tożsamą z dziewiętnastowieczną nędzą.

Tu właśnie pojawia się pierwsza istotna korekta, którą wnosi współczesna ekonomia nierówności. Badacze tacy jak Thomas Piketty czy Tony Atkinson, pracując na długich szeregach historycznych, pokazują, że choć absolutne warunki bytowe ubogich uległy radykalnej poprawie, to nierówności majątkowe i koncentracja dochodów z kapitału ponownie osiągają poziomy znane z końca XIX wieku. Co więcej, ścieżki awansu społecznego, choć wciąż istnieją, bywają znacznie bardziej strome i zależne od kapitału rodzinnego, niż gotowi byli przyznać apologeci spontanicznego porządku. Sowell słusznie przypomina, że statystyczne kwintyle nie śledzą losów tych samych jednostek, co potwierdzają dane Internal Revenue Service, według których znaczna część osób z dolnego progu dochodowego dekadę później znajduje się wyżej. Niemniej nowoczesna literatura panelowa dowodzi, że mobilność ta jest wyższa w jednych gospodarkach niż w innych, a instytucje systemu

podatkowego, edukacji oraz rynku finansowego wywierają realny wpływ na prawdopodobieństwo awansu.

Geografia i instytucje: fundamenty bogactwa narodów

To właśnie tutaj geografia wkracza na scenę jako twardy, materialny argument, który Sowell wytacza przeciwko rasowym czy kulturowym uproszczeniom. Różnice w dostępie do żeglownej sieci rzecznej, naturalnych portów, złóż węgla i rudy, a także jakość gleb i klimat stanowiły kapitał startowy, który w ogromnej mierze decydował o tym, które regiony Europy wkroczyły w rewolucję przemysłową z przewagą, a które pozostały w tyle. Tam, gdzie rzeki były kapryśne i zależne wyłącznie od sezonowych opadów – jak w dużej części Afryki – oraz pozbawione stałego zasilania z topniejących śniegów, rozwój trwałych szlaków handlowych okazywał się niezwykle trudny. Z kolei cykliczne migracje, wymuszane przez jałowiejącą ziemię, uniemożliwiały krystalizację i utrwalenie rozbudowanych struktur politycznych.

Współczesna ekonomia geograficzna, od noblisty Paula Krugmana po Darona Acemoglu, nie neguje tej fundamentalnej roli, lecz komplikuje obraz, wprowadzając kluczową zmienną: fakt, że geografia działa w nierozerwalnym sprzężeniu z jakością instytucji. Jednym z najbardziej intrygujących wątków tej debaty jest teza, że kraje nordyckie, pozbawione spektakularnych zasobów, potrafiły przekuć niekorzystne położenie w atut wysokiej specjalizacji. Uczyniły to dzięki rzadkiej kombinacji inkluzywnych instytucji, kultury zaufania i spójnego systemu edukacyjnego. W tym samym czasie regiony obdarzone bogactwami surowcowymi, lecz wyposażone w słabe instytucje, ugrzęzły w pułapce tak zwanej klątwy zasobowej, czyli paradoksu, w którym obfitość zamiast do rozwoju prowadzi do stagnacji i korupcji.

Wszystko to prowadzi do zasadniczej refleksji, że rzetelny dyskurs o ubóstwie musi nieustannie oscylować między trzema poziomami analizy. Pierwszy, statystyczny, operuje chłodnymi wskaźnikami linii ubóstwa, współczynnikami Giniego i kwintylami. Drugi, biograficzny, przygląda się konkretnym życiorysom jednostek, rodzin i grup, badając ich ścieżki awansu i trwałość pozycji. Poziom trzeci, strukturalny, analizuje geografię, historię i instytucje jako ramy możliwości, w których dopiero manifestują się różnice kulturowe i indywidualne. Sowell pozostaje niezwykle wyczulony na ryzyko urzeczowienia, czyli subtelnej operacji myślowej, która przekształca statystyczną kategorię w metafizyczny byt, rzekomo prześladujący ludzi na stałe, podczas gdy w rzeczywistości nieustannie przemieszczają się oni między tymi kategoriami. Współczesna ekonomia dodaje do tego ostrzeżenie odwrotne: równie łatwo zbanalizować strukturalne bariery, jeśli skupimy wzrok wyłącznie na jednostkach, którym udało się awansować, ignorując te, które utknęły

na dole, ponieważ system edukacji, rynek pracy czy struktura rodziny nieustannie reprodukują skumulowane przewagi i deficyty.

Edukacja: narzędzie ideologicznej inżynierii dusz

Nieprzypadkowo Thomas Sowell tak wiele uwagi poświęca edukacji, postrzegając ją jako główny poligon doświadczalny dla wizji pomazańców. To właśnie tam, jego zdaniem, manifestuje się ona najostrzej. Zamiast wyposażać uczniów w narzędzia do samodzielnej analizy świata, szkoły i uniwersytety coraz częściej dostarczają ideologiczny pakiet startowy – zestaw gotowych postaw, które mają zostać zinternalizowane jako aksjomaty, a więc z definicji odporne na krytykę. W ten sposób fundamentalna misja edukacyjna ulega odwróceniu: zamiast uczyć, jak myśleć, naucza się, co myśleć. Zamiast rzetelnej wiedzy oferuje się poczucie własnej wartości, odseparowane od jakiegokolwiek wysiłku intelektualnego.

Wprowadzenie edukacji seksualnej do szkół staje się dla Sowella emblematycznym przykładem tego procesu, który rozwija się według niemal dramaturgicznego, czterostopniowego scenariusza. Scena pierwsza: ogłoszenie moralnego kryzysu, rzekomo alarmującego wzrostu liczby ciąż wśród nastolatek. Scena druga: propozycja oświeconego rozwiązania w postaci programów edukacyjnych, które mają zracjonalizować młodzieńcze zachowania. Scena trzecia: rozczarowujący finał, w którym wskaźniki ciąż i aborcji w grupie docelowej, wbrew obietnicom, rosną. Epilog: reakcja obronna, gdzie krytycy oskarżani są o uproszczenia, a niekorzystne wyniki tłumaczone są mnogością złożonych czynników, z których żaden nie może być jednoznacznie powiązany z wdrożonym programem.

Współczesna pedagogika krytyczna i badania nad edukacją seksualną, rzecz jasna, kwestionują część tej narracji. Wskazują one, że efekty programów zależą w ogromnej mierze od ich treści, sposobu implementacji, a także od kultury szkoły i kontekstu rodzinnego. Tam, gdzie edukacja seksualna jest połączona z wysokimi oczekiwaniami wobec uczniów i spójnym przekazem normatywnym, rezultaty mogą być zgoła odmienne od tych przywoływanych przez Sowella. Niemniej coraz więcej badań nad tak zwanymi modami edukacyjnymi potwierdza jego intuicję: przesunięcie akcentu z wiedzy na samopoczucie ucznia może obniżać wyniki w nauce, uderzając najmocniej w te grupy, które najbardziej potrzebują twardych kompetencji, by przełamać strukturalne bariery.

Najbardziej przenikliwa intuicja Sowella dotyczy jednak czegoś innego: asymetrii kosztów i korzyści. Elity edukacyjne, forsujące kolejne programy naprawy świata poprzez szkoły, są niemal całkowicie zabezpieczone przed negatywnymi konsekwencjami swoich eksperymentów. Ich własne

dzieci uczęszczają bowiem do placówek prywatnych, elitarnych szkół publicznych bądź po prostu funkcjonują w środowiskach nasyconych kapitałem kulturowym. Pełen ciężar błędnych reform ponoszą natomiast dzieci z ubogich dzielnic, którym w imię walki z elitaryzmem odbiera się szansę na dostęp do wymagających szkół egzaminacyjnych. W ten sposób, co jest gorzką ironią, język równości przekształca się w narzędzie reprodukcji społecznej przewagi.

W literaturze współczesnej, od noblisty Jamesa J. Heckmana po Erica Hanusheka, odnajdujemy potężną linię argumentacji, która potwierdza te obawy w skali makro. Jakość edukacji w pierwszych dekadach życia ma kluczowy wpływ na produktywność i zarobki w całym cyklu życia, a co za tym idzie – na zdolność całej gospodarki do adaptacji w warunkach globalnej konkurencji. Jeżeli więc system edukacyjny zamiast solidnych fundamentów poznawczych oferuje ideologiczną mgłę i puste hasła, nie jest to jedynie problem akademicki. Staje się to bezpośrednim zagrożeniem dla długofal

Konkurencja rynkowa eliminuje uprzedzenia rasowe

Gdy z problematyki edukacyjnej przechodzimy do analizy dyskryminacji i polityk preferencyjnych, w istocie nie opuszczamy pola badawczego, a jedynie zmieniamy punkt obserwacji. Wciąż bowiem chodzi o rekonstrukcję tych niewidocznych reguł, które przesądzają, czy projektowana interwencja instytucjonalna stanie się narzędziem korygowania niesprawiedliwości, czy też – wbrew szlachetnym intencjom – mechanizmem jej utrwalania. W tym właśnie kontekście Thomas Sowell proponuje ruch, dla wielu humanistów brutalny, dla ekonomisty zaś oczywisty: przenosi ciężar analizy z poziomu moralnej oceny uprzedzeń na twardy grunt rachunku kosztów i bodźców.

Zasadnicza teza Sowella brzmi następująco: w warunkach rynkowej konkurencji każde działanie dyskryminacyjne, rozumiane jako świadome odrzucenie wydajniejszego kandydata z powodu jego przynależności grupowej, generuje koszt utraconych zysków. W długim okresie jest ono więc karane przez bezosobowy mechanizm rynkowej selekcji. Inaczej dzieje się w strukturach monopolistycznych lub silnie regulowanych przez państwo, gdzie koszty nieefektywności można z łatwością przerzucić na klientów lub podatników. Tam dyskryminacja staje się tania, gdyż nie grozi natychmiastową utratą rynkowej pozycji. Gary Becker, który jako pierwszy ujął tę intuicję w ramy formalnego modelu, pisał o dyskryminacji jako o swoistej „luksusowej preferencji" uprzedzonego pracodawcy – na którą stać go tylko wtedy, gdy dysponuje buforem rent ekonomicznych pozwalającym zignorować stratę. Sowell rozwija tę myśl, wskazując, że nawet w systemie apartheidu biali pracodawcy w gałęziach silnie konkurencyjnych masowo łamali rasowe przepisy, zatrudniając czarnych pracowników tam, gdzie ich produktywność dawała im przewagę.

Jednocześnie w sektorach państwowych, jak telekomunikacja przed deregulacją, czarni przez dekady byli niemal nieobecni.

Jest to zarazem potężny argument na rzecz konkurencji jako mechanizmu antydyskryminacyjnego, jak i gorzkie ostrzeżenie przed naiwną wiarą w dobre intencje ustawodawcy. Jeżeli bowiem struktura rynku pozwala przedsiębiorstwom bezkarnie przerzucać koszty nieefektywności na otoczenie, wówczas nawet najbardziej zaawansowane prawo, wymagające od firm planów różnorodności i raportów o równym traktowaniu, rozbija się o twardy fakt. Uprzedzony decydent po prostu nie ponosi pełnej ceny swoich wyborów. W tej mierze, w jakiej normatywny dyskurs o równości abstrahuje od realnej struktury bodźców, staje się niemal niezauważalnie sojusznikiem tego, z czym miał walczyć.

Polityki kwotowe: mechanizm inflacji roszczeń

Polityki preferencyjne, znane jako affirmative action, rezerwacje czy kwoty, stanowią w tym kontekście wyjątkowo pouczające pole eksperymentu. Thomas Sowell nie neguje historycznych krzywd, które miały uzasadniać ich wprowadzenie, ale z chirurgiczną precyzją demaskuje mechanizmy, przez które programy pomyślane jako tymczasowe środki wyrównawcze przekształcają się w trwałą architekturę uprzywilejowania. W Malezji rezerwacja miejsc dla Malajów w edukacji i służbie publicznej miała skorygować dominację mniejszości chińskiej w biznesie. W Indiach system miejsc dla kast „upośledzonych społecznie” miał otworzyć ścieżki awansu, wcześniej zablokowane. W obu przypadkach doszło jednak do inflacji roszczeń: coraz to nowe grupy domagały się włączenia do systemu, a politycy, dla których każda z nich była potencjalnym elektoratem, ulegali presji, rozmywając pierwotne kryteria.

Paradoks polega na tym, że im dłużej system preferencyjny funkcjonuje, tym bardziej zaciera się pamięć o jego tymczasowym charakterze, a utrwala mentalność zależności. Młody człowiek wchodzący na uniwersytet ze świadomością, że jego miejsce zostało de facto zabezpieczone politycznie, ma zupełnie inny profil motywacyjny niż ten, który musi konkurować wyłącznie własnymi kompetencjami. Sowell przytacza historie chirurgów, inżynierów i przedsiębiorców z grup nieuprzywilejowanych, którzy w obliczu stagnacji decydowali się na emigrację, przenosząc swój kapitał ludzki tam, gdzie czuli, że rywalizacja jest sprawiedliwa. Każdy taki przypadek można zbyć jako margines, lecz w skali makro jest to fraktalna synekdocha utraty: w miniaturowej historii jednego specjalisty streszcza się los całej generacji talentów, wypchniętych z kraju w imię polityki, która miała służyć równości.

Współczesna nauka społeczna wprowadza tu ważne doprecyzowanie. Badacze tacy jak John Roemer czy Francis Fukuyama zwracają uwagę, że istnieją formy dyskryminacji strukturalnej, których rynek sam nie skoryguje, ponieważ są wbudowane w instytucje, dziedziczenie majątku czy sieci kontaktów. Z ich perspektywy polityki preferencyjne są próbą naprawy nie tyle jawnego rasizmu, ile nierównej pozycji startowej w wyścigu. Równocześnie jednak rośnie świadomość, że preferencja grupowa, oderwana od wymogu wysokich standardów, może degenerować instytucje, generując zjawisko „dwóch standardów", w którym formalne kryteria stosuje się inaczej dla różnych grup, a cały system traci przejrzystość.

Tu pojawia się druga zagadka logiczna, która pozwala uchwycić sedno sporu. Wyobraźmy sobie ustawodawcę przyjmującego trzy tezy. Po pierwsze, polityki preferencyjne są konieczne, by skorygować skutki przeszłej dyskryminacji. Po drugie, nie mogą być trwałym elementem ładu, bo reprodukują tę samą logikę przywileju pod innym szyldem. Po trzecie, decyzja o ich zakończeniu jest pozostawiona grupom, które z nich korzystają, oraz partiom politycznym, które na ich wprowadzeniu zyskały. Czy w takim układzie sił jest w ogóle możliwe, by uprzywilejowani kiedykolwiek zgodzili się zrezygnować z przywileju, a zależni od ich głosów politycy zdecydowali się na takie samoograniczenie?

Jeśli opiszemy to w kategoriach elementarnych, otrzymamy klarowny obraz. Niech zdanie R głosi, że polityki preferencyjne powinny być tymczasowe. Niech zdanie S stwierdza, że o ich zakończeniu decydują beneficjenci. I wreszcie, niech zdanie T wyraża oczywisty fakt, że żadna grupa nie rezygnuje dobrowolnie z przywileju, jeśli

Dogmatyzm pomazańców: wizja odporna na dowody

Gdy złożyć te wszystkie wątki w całość, wyłania się obraz niezwykły: wizja pomazańców, którą rekonstruuje Sowell, ma strukturę systemu immunologicznego. Jest to jednak system osobliwy, produkujący przeciwciała nie tyle wobec realnych zagrożeń, ile wobec prób falsyfikacji własnych tez. W debacie o płacy minimalnej każda propozycja korekty, motywowana troską o zatrudnienie najmłodszych, zostaje natychmiast przedstawiona jako moralny regres do epoki „wyzysku", a twarde dane o bezrobociu tłumaczy się czynnikami rzekomo niezależnymi od polityki płacowej. W edukacji sceptycyzm wobec nowych programów interpretuje się jako tęsknotę za opresyjnym systemem tradycyjnym, a w dyskusji o dyskryminacji każdy głos ostrzegający przed erozją standardów merytorycznych odczytuje się jako dowód ukrytych uprzedzeń.

Można by rzec, że pomazaniec w tym idealnym ujęciu zajmuje pozycję, którą Jürgen Habermas określił mianem transcendentalnego ego nowoczesności – jedynego podmiotu uprawnionego do

definiowania, co jest postępem, a co regresem. Jest to jednak podobieństwo zwodnicze. U Habermasa bowiem racjonalność komunikacyjna miała opierać się na bezprzymusowym przymusie lepszego argumentu, czyli na procedurach otwartych dla wszystkich zainteresowanych. Tymczasem u pomazańców w ujęciu Sowella dominuje paradygmat ekspertokracji: prawo do wydawania normatywnych sądów przysługuje w praktyce tym, którzy dysponują instytucjonalnym zapleczem, siecią medialną i kapitałem symbolicznym.

W tym świetle szczególnie niepokoi zjawisko, które można nazwać urzeczowieniem dyskursu o nierównościach. Zamiast traktować pojęcia takie jak „ubóstwo" jako narzędzia opisu złożonych, dynamicznych procesów, elity polityczne i akademickie absolutyzują je, nadając im status niemal metafizycznych bytów. Utrwalanie obrazu „biednych" jako stałej, homogenicznej grupy, której interes jest z natury sprzeczny z interesem „bogatych", zaciera kluczowe fakty. Pomija się przy tym fakt, że w realnym świecie przedsiębiorca i pracownik to często ta sama osoba na różnych etapach życia, a dzisiejszy pracownik usług w Skandynawii jest beneficjentem wysokich płac, ale jednocześnie płaci za nie wysokimi cenami i podatkami.

Warto tu przywołać słynne zdanie Johna Stuarta Milla, który twierdził, że każda doktryna niedopuszczająca krytyki ma więcej wspólnego z zabobonem niż z rozumem. Sowell w istocie stosuje tę zasadę do współczesnych dogmatów, pytając, na ile ich zwolennicy są gotowi przyjąć, że ich działania prowadzą do skutków odwrotnych od zamierzonych. Ostateczny zarzut nie dotyczy więc moralnej oceny tych polityk. Chodzi o coś znacznie głębszego: o porzucenie fundamentalnej zasady racjonalności, która brzmi: jeśli dane empiryczne zaprzeczą naszym oczekiwaniom, jesteśmy gotowi skorygować nasze tezy.

Globalny biznes: ucieczka przed gorsetem regulacji

Dla globalnego biznesu opisane napięcia nie są bynajmniej akademicką dysputą, lecz stanowią twardy parametr strategii korporacyjnej. Firmy działające jednocześnie w ustabilizowanych gospodarkach Niemiec czy Skandynawii oraz na rynkach wschodzących muszą prowadzić nieustanny rachunek. W jego ramach cenę towaru kształtują nie tylko płace, podatki i koszty energii, lecz również przewidywalność instytucjonalna, jakość kapitału ludzkiego oraz prawdopodobieństwo, że nagła wolta polityczna, inspirowana wizją pomazańców, nie wywróci do góry nogami reguł gry.

Najsilniejszą obserwowaną tendencją jest rosnąca polaryzacja rynku pracy. Dzieli się on na segment wysokiej produktywności, wysokich płac i intensywnej konkurencji globalnej oraz segment niskiej produktywności, oparty na niszowych usługach lokalnych i szczególnie narażony na

automatyzację. W tym drugim segmencie poziom płacy minimalnej i regulacji staje się czynnikiem przesądzającym o fundamentalnej decyzji: czy inwestować w kapitał ludzki i model usług premium, czy raczej w automatyzację i samoobsługę. Przykładowo, w Niemczech i Skandynawii podniesienie progów płacowych w gastronomii i handlu przyspieszyło eksperymenty z kasami samoobsługowymi i robotyzacją. Tam, gdzie kultura prawna i społeczna sprzyja takim innowacjom, presja płacowa jest równoważona skokiem produktywności. Gdzie indziej jednak, gdy system edukacji nie dostarcza umiejętności cyfrowych, a instytucje są niestabilne, wyższa płaca minimalna może po prostu zlikwidować miejsca pracy bez tworzenia jakichkolwiek alternatyw.

Druga tendencja polega na tym, że korporacje coraz świadomiej internalizują ryzyko reputacyjne związane z zarzutami o dyskryminację. Jednocześnie wyciągają wnioski z doświadczeń krajów, w których polityki preferencyjne narzucono instytucjonalnie, i starają się projektować własne programy różnorodności tak, by nie naruszać merytokratycznych standardów. Z biznesowego punktu widzenia trwała akceptacja „profesora z akcji afirmatywnej" czy „menedżera z parytetu" prowadziłaby do erozji zaufania wewnątrz organizacji i spadku jakości decyzji. Dlatego najbardziej zaawansowane firmy nie stawiają na kwoty, lecz na poszerzanie puli talentów poprzez inwestycje w edukację, mentoring i transparentne ścieżki awansu.

Trzeci, wysoce prawdopodobny kierunek to przesunięcie areny sporu z polityki krajowej na międzynarodowe standardy raportowania. Regulacje typu ESG, czyli wymogi dotyczące raportowania czynników środowiskowych, społecznych i zarządczych, zmuszają przedsiębiorstwa do ujawniania danych o strukturze zatrudnienia, luce płacowej czy warunkach pracy w łańcuchu dostaw. W ten sposób wizja pomazańców, wcześniej ograniczona do debaty politycznej i akademickiej, przenosi się do globalnej przestrzeni norm korporacyjnych. W tym nowym polu gry decydująca staje się zdolność do wypracowania własnego, spójnego paradygmatu odpowiedzialności, który nie będzie uległym powtarzaniem haseł, lecz wynikiem przemyślanej strategii biznesowej.

Błędy polityczne: fraktalna struktura porażek

Aby domknąć tę rekonstrukcję, warto użyć obiecanej figury synekdochy i przywołać drobiazg, który jak fraktal streszcza całą problematykę. Wyobraźmy sobie młodego człowieka z wielkiego miasta, gdzie ogłoszono ambitny program walki z ubóstwem poprzez podniesienie płacy minimalnej oraz wprowadzenie obowiązkowych programów edukacyjnych dotyczących równości. Kończy on szkołę średnią, w której więcej czasu poświęcono na dyskusje o tożsamościach politycznych niż na matematykę i logikę. Gdy próbuje znaleźć pracę w sektorze usług, pracodawca, stojąc wobec

wymogu płacenia wysokiej stawki, decyduje się ograniczyć liczbę stanowisk i zainwestować w technologie samoobsługowe. Jednocześnie lokalne przepisy o „płacy wystarczającej na utrzymanie" zwiększają koszt zatrudnienia w sektorze publicznym, co skłania miasto do zamrożenia nowych etatów.

Ten jeden życiorys, niewidzialny z perspektywy statystyki, zawiera w sobie wszystkie elementy: politykę płacową radykalnie wrażliwą na wizję pomazańców, edukację zdominowaną przez tematy ideologiczne oraz uwarunkowania geograficzne rynku pracy dużego miasta, gdzie automatyzacja jest łatwiejsza niż w małych miejscowościach. Ujawnia się tu system polityk preferencyjnych, który nadaje przewagę tym, którzy potrafią najlepiej artykułować swoje roszczenia, a nie tym, którzy najbardziej potrzebują cichej szansy. W tej małej historii można dostrzec, jak łatwo dyskurs o równości i trosce o ubogich przekształca się w strukturę, która odcina konkretną osobę od elementarnych możliwości wejścia w świat pracy i samodzielności.

Ten fraktalny szczegół jest zarazem przestrogą dla globalnego biznesu i dla elit politycznych. Dla korporacji stanowi przypomnienie, że ich długofalowa rentowność zależy od istnienia szerokiej bazy ludzi, którzy wchodzą na rynek pracy z realnymi umiejętnościami, a nie jedynie z poczuciem krzywdy. Dla decydentów politycznych jest to z kolei ostrzeżenie, że im bardziej abstrakcyjne stają się ich projekty, tym większe ryzyko, że ich granularne, jednostkowe skutki zostaną po prostu przeoczone.

Ryzyko rynkowe vs. ochrona grup defaworyzowanych

Jeżeli dotychczasowa analiza miała jakikolwiek głębszy sens, to z pewnością nie po to, by po raz kolejny odgrywać na scenie publicznej dobrze znaną, niemal szkolną inscenizację. Po jednej stronie kurtyny stoją bowiem pomazańcy, którzy w imię moralnej wyższości i rzekomego wglądu w strukturalne niesprawiedliwości forsują płacę minimalną, rozbudowane programy edukacyjne czy polityki preferencyjne. Czynią to jednak bez realnej gotowości do ich rewizji, nawet gdy dane empiryczne okazują się druzgocąco nieprzychylne. Po drugiej stronie ustawiają się radykalni apologeci rynku, redukujący złożone uwarunkowania geograficzne, historyczne i kulturowe do poziomu anegdot, a nierówności traktujący jako fakt równie obojętny moralnie jak różnice wzrostu w populacji.

Taki uproszczony układ, choć medialnie chwytliwy, jest intelektualną ślepą uliczką. Zadaniem poważnej refleksji, łączącej ekonomię, prawo i antropologię, nie jest bowiem doklejenie się do jednego z tych obozów. Chodzi raczej o zrekonstruowanie warunków, w których spontaniczny

mechanizm rynkowy i instytucjonalna troska o najsłabszych nie muszą pozostawać w stanie permanentnej wojny ideologicznej.

Punktem wyjścia musi być uświadomienie sobie, że płaca minimalna, edukacja, geografia i dyskryminacja nie są odrębnymi tematami, lecz różnymi przekrojami tej samej, fundamentalnej struktury. W jej centrum znajduje się pytanie o to, jak nowoczesne społeczeństwo rozdziela trzy podstawowe rodzaje ryzyka. Po pierwsze, ryzyko rynkowe, związane z wahaniami popytu, rewolucjami technologicznymi i globalną konkurencją. Po drugie, ryzyko życiowe, wynikające z chorób, wypadków i nieprzewidywalności ludzkich biografii. Po trzecie wreszcie, ryzyko polityczne, które wiąże się z arbitralnymi decyzjami władzy ustawodawczej, sądowniczej i administracyjnej.

Pomazańcy, w ujęciu Sowella, dążą do redukcji ryzyka rynkowego i częściowo życiowego poprzez ekspansję programów ochronnych. Płacą za to jednak dramatycznym wzrostem ryzyka politycznego. Jednostka przestaje być wystawiona na bezosobowe siły rynku, a staje się w wysokim stopniu zależna od zmiennych preferencji dominującej w danym momencie koalicji ideologicznej. W takim świecie płaca minimalna czy system edukacyjny stają się raczej polami bitwy o władzę niż przedmiotem racjonalnej korekty.

Radykalny wolnorynkowiec z kolei przenosi niemal całe ryzyko na barki jednostki. Zakłada on, że geografia, historia czy kapitał rodzinny to po prostu dane wejściowe do gry, której reguły są z natury sprawiedliwe, bo opierają się na dobrowolnych transakcjach. Taka postawa ignoruje jednak fakt, że istnieją sytuacje, w których jednostka wchodzi na rynek z tak ogromnym ciężarem dziedziczonej deprywacji, iż nie można sensownie mówić o dobrowolności jej wyborów w tym samym znaczeniu, co w przypadku menedżera z klasy średniej.

Odpowiedź, która unika obu tych skrajności, musi polegać na innej dystrybucji ryzyk. Należy utrzymać wysoki poziom ryzyka rynkowego tam, gdzie pełni ono kluczową funkcję selekcyjną wobec projektów, technologii i modeli biznesowych, aby nie utrwalać nieefektywności. Jednocześnie trzeba ograniczać ryzyko życiowe tam, gdzie zagraża ono podstawowym zdolnościom do uczestnictwa w życiu społecznym, na przykład poprzez powszechnie dostępne, lecz niekoniecznie zmonopolizowane przez państwo systemy edukacji i ochrony zdrowia. Wreszcie, należy minimalizować ryzyko polityczne poprzez takie instytucje, które utrudniają ideolog

Standardy ESG: nowe wyzwania dla ładu korporacyjnego

Kluczowa lekcja dla zarządu globalnej korporacji jest prosta, choć niewygodna: żaden z wielkich sporów naszych czasów nie toczy się poza murami firmy. Płaca minimalna nie jest abstrakcyjną debatą, lecz twardym czynnikiem wpływającym na strukturę kosztów i apetyt na inwestycje. System edukacyjny bezpośrednio kształtuje pulę talentów, z której czerpiemy. Polityki antydyskryminacyjne wyznaczają ramy rekrutacji i awansu, a geografia – fizyczna i infrastrukturalna – bezlitośnie dyktuje realne koszty logistyki czy energii. A kiedy wizja pomazańców zdominuje parlament i sądy, może w każdej chwili przekształcić neutralne dotąd narzędzia polityki publicznej w instrumenty społecznej inżynierii, których skutki są dalece bardziej nieprzewidywalne niż kolejny cykl koniunkturalny.

Zarząd myślący o długoterminowej wartości firmy musi zatem kultywować podwójną wrażliwość. Pierwsza to wrażliwość na kontekst, wymagająca głębokiego zrozumienia lokalnych warunków instytucjonalnych. Pozwala ona uniknąć naiwnej transplantacji skandynawskich modeli do krajów, gdzie kultura zaufania i sprawność administracji pozostają w sferze marzeń, albo niemieckich rozwiązań kształcenia zawodowego do regionów, gdzie po stronie państwa brakuje partnera do stabilnej współpracy. Druga to wrażliwość wewnętrzna: pielęgnowanie kultury organizacyjnej, która nie ulega presji modnych haseł, lecz potrafi poddać je chłodnej analizie ekonomicznych konsekwencji.

Doskonałym probierzem dojrzałości staje się reakcja na kolejną falę żądań związanych z ESG, różnorodnością czy płacą wystarczającą na utrzymanie. Zarząd intelektualnie leniwy potraktuje te hasła jak dogmaty i zleci działowi PR oklejenie firmy lśniącymi etykietami. Zarząd poważny zada natomiast serię niewygodnych pytań. Jakie będą kosztowe i strukturalne konsekwencje tej deklaracji? Jak wpłynie ona na nasze decyzje inwestycyjne i jak zareagują konkurenci? I wreszcie – czy realizacja szlachetnego zobowiązania nie skończy się automatyzacją, przeniesieniem lub zamknięciem części zakładów? Czy w imię pomocy ubogim nie powtórzymy w skali mikro logiki tych, którzy rządzą w ich imieniu, ostatecznie pozostawiając ich bez pracy?

Radykalna wolność: granice autonomii jednostki

Wobec całej tej rekonstrukcji nasuwa się prowokacyjne pytanie: czy w ogóle możliwe jest jeszcze myślenie, które nie popada ani w skrajny etatyzm pomazańców, ani w naiwny libertarianizm, ignorujący realne bariery strukturalne? Thomas Sowell, w swoim radykalizmie, przesuwa wahadło

mocno w stronę wolnego rynku i organicznej nieufności wobec interwencji państwa. Z kolei współczesna ekonomia instytucjonalna, reprezentowana choćby przez Acemoglu, Rodrika czy Hausmanna, wskazuje, że pewien poziom aktywnej polityki państwa – inwestycji w edukację, zdrowie, infrastrukturę i sieci bezpieczeństwa – jest warunkiem sine qua non modernizacji, zwłaszcza tam, gdzie geografia i historia nie sprzyjały rozwojowi.

Być może właściwą odpowiedzią nie jest szukanie kompromisu pośrodku, lecz przyjęcie, że radykalizm Sowella ma pełnić rolę heurystyczną. Ma on odsłaniać te momenty, w których język troski staje się zasłoną dymną dla interesów uprzywilejowanych grup lub dla czystej ideologii. W tym sensie jego teza, że rzeczywista płaca minimalna wynosi zero, jego krytyka polityk preferencyjnych czy analiza geograficznych uwarunkowań rozwoju nie są gotowym programem politycznym, lecz narzędziem demistyfikacji. Równocześnie jednak trzeba chronić się przed pokusą zastąpienia jednego dogmatu drugim: sama konkurencja nie rozwiąże bowiem problemu dziecka urodzonego w dzielnicy, gdzie szkoła jest instytucją zdewastowaną, a przemoc i chaos stanowią codzienność.

Najbardziej pożyteczną sentencją, którą można tu przywołać, jest aforyzm Amartyi Sena, że „wolność nie jest tylko celem rozwoju, lecz także jego głównym środkiem". Przekładając tę formułę na język naszych rozważań, można powiedzieć, że wolność ekonomiczna i polityczna, ograniczona wyłącznie prawem chroniącym równe szanse, jest zarazem normatywnym horyzontem i instrumentalnym warunkiem postępu. Sowell upomina się o tę wolność tam, gdzie wizja pomazańców dusi ją w imię rzekomego dobra. Nowoczesna teoria instytucji przypomina z kolei, że wolność wymaga materialnych podstaw, których rynek sam z siebie nie zawsze jest w stanie zapewnić.

Tego napięcia nie da się rozwiązać jednym aktem woli, jedną ustawą o płacy minimalnej ani jednym programem rynku pracy. Można jednak, idąc za wskazówką Habermasa, próbować je oswoić poprzez proceduralną jedność uzasadniania. Chodzi o takie formy dyskursu publicznego, w których ani pomazaniec, ani apologeta absolutnego rynku nie mają z góry zagwarantowanego pierwszeństwa, lecz w których wszelkie roszczenia do prawdy, słuszności i autentyczności są poddawane krytyce w świetle danych, historii i realnych konsekwencji.

> W świecie, gdzie granice między pomazańcem a apologetą rynku stają się coraz bardziej zatarte, kluczowe staje się pytanie: czy potrafimy wyjść poza ideologiczne podziały i budować społeczeństwo oparte na racjonalnej analizie danych i realnych konsekwencjach? Czy jesteśmy gotowi na dialog, w którym żadna ze stron nie ma z góry

> zagwarantowanej racji? A może skazani jesteśmy na wieczną wojnę między utopijnymi wizjami a cynicznym pragmatyzmem?

Inspiracje

[1] **"The Reader"** Thomas Sowell

Amerykański ekonomista, teoretyk społeczny i autor. Starszy pracownik naukowy w Instytucie Hoovera. Znany z badań nad ekonomią, historią, polityką społeczną i rasizmem. Ukończył Harvard, Columbia i Uniwersytet Chicagowski.

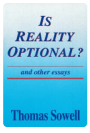
American economist, social theorist, and author. Senior Fellow at the Hoover Institution. Known for work in economics, history, social policy, and race. Degrees from Harvard, Columbia, and University of Chicago.

Hoover Institution, Stanford University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"The Vision of the Anointed: Self-Congratulation as a Basis for Social Policy"**

Thomas Sowell

1993 | Hoover Institution Press Publi



[2] **"Preferential Policies: An International Perspective"**

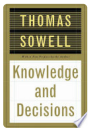
Thomas Sowell

1990 | William Morrow

[3] **"Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy"**

Thomas Sowell

2014 | Basic Books | ISBN: 9781541697652



[4] **"Knowledge and Decisions"**

Thomas Sowell

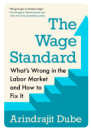
2022 | Basic Books | ISBN: 9781541602755

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[5] "Endangering Prosperity: A Global View of the American School"

Eric Hanushek, Paul E. Peterson, Ludger Woessmann

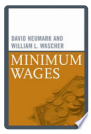
2010 | Brookings Institution Press



[6] "The Wage Standard: What's Wrong in the Labor Market and How to Fix It"

Arindrajit Dube

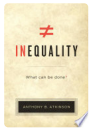
2026 | Penguin Group | ISBN: 9780593471418



[7] "Minimum Wages"

David Neumark, William L. Wascher

2008 | MIT Press | ISBN: 9780262141024



[8] "Inequality: What Can Be Done?"

Anthony Atkinson

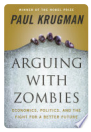
2015 | Harvard University Press | ISBN: 9780674287037



[9] "Measuring Poverty Around the World"

Anthony Atkinson

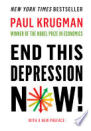
2025 | Princeton University Press | ISBN: 9780691271125



[10] "Arguing with Zombies: Economics, Politics, and the Fight for a Better Future"

Paul Krugman

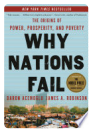
2020 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9781324005025



[11] "End This Depression Now!"

Paul Krugman

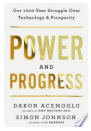
2012 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393088779



[12] "Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty"

Daron Acemoglu, James A. Robinson

2013 | Crown Currency | ISBN: 9780307719225



[13] "Power and Progress: Our Thousand-Year Struggle Over Technology and Prosperity"

Daron Acemoglu, Simon Johnson

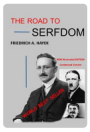
2023 | PublicAffairs | ISBN: 9781541702554



[14] "The Knowledge Capital of Nations: Education and the Economics of Growth"

Eric Hanushek, Ludger Woessmann

2023 | MIT Press | ISBN: 9780262548953



[15] "The Road to Serfdom"

Friedrich Hayek

2014 | CreateSpace | ISBN: 9781500345600

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] "Monopsony Power in the Labor Market: From Theory to Policy"

José Azar, Ioana Marinescu

2024 | Annual Review of Economics

Google Scholar

[2] "Spontaneous Order Analysis and Anthropology"

Lee Cronk

1988 | Cultural Dynamics

[3] "The Effects of Minimum Wages on (Almost) Everything? A Review of Recent Evidence on Health and Related Behaviors"

David Neumark

2023 | NBER Working Paper

Google Scholar

[4] "Evidence on Employment Effects of Minimum Wages and Subminimum Wage Provisions From Panel Data on State Minimum Wage Laws"

David Neumark, William Wascher

1991 | NBER Working Papers

Google Scholar

[5] "Employment effects of minimum wages"

David Neumark

2018 | IZA World of Labor

Google Scholar

[6] **"Minimum Wages in the 21st Century"**

Arindrajit Dube, Attila S. Lindner

2024 | NBER Working Paper

Google Scholar

[7] **"The effect of minimum wages on low-wage jobs"**

Doruk Cengiz, Arindrajit Dube, Attila Lindner, Ben Zipperer

2019 | The Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[8] **"The Economics of Minimum Wage Regulations"**

Jesús Fernández-Villaverde

2019 | The Cambridge Handbook of U.S. Labor Law for the Twenty-First Century

Google Scholar

[9] **"Global Income Inequality, 1820–2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality"**

Thomas Piketty

2021 | Working Papers, HAL

Google Scholar

[10] **"Income Inequality in the United States, 1913–1998"**

Thomas Piketty, Emmanuel Saez

2003 | Quarterly Journal of Economics

[11] **"The Depth and Contention of Preferential Trade Agreements"**

Yi-hao Su

2025 | Journal of Asian Governance

Google Scholar

[12] **"Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations"**

Anthony B Atkinson

2003 | CESifo Economic Studies

Google Scholar

[13] **"Social Inclusion and the European Union"**

Anthony B. Atkinson

2003

Google Scholar

[14] **"Causes and Consequences of Income Inequality – An Overview"**

Not specified

2025

Google Scholar

[15] **"Increasing Returns and Economic Geography"**

Paul Krugman

1991 | Journal of Political Economy

[16] **"Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach"**

G.B. Eggertsson, P. Krugman

2012 | The Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[17] **"Own-Wage Elasticity: Quantifying the Impact of Minimum Wages on Employment"**

Arindrajit Dube, Ben Zipperer

2024 | NBER Working Paper

Google Scholar

[18] **"Moral Consciousness and Communicative Action"**

Jürgen Habermas

1990

[19] **"Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy"**

Jürgen Habermas

1996

[20] **"The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation"**

Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson

2001 | American Economic Review

[21] **"Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings"**

Daron Acemoglu, David Autor

[22] **"The Distributional Consequences of Preferential Trade Liberalization: Firm-Level Evidence"**

Pol Antràs, Luis Garicano, Esteban Rossi-Hansberg

2017 | International Organization

[23] "The Economics and Psychology of Personality Traits"

L. Borghans, A.L. Duckworth, J.J. Heckman, B. Ter Weel

2008 | Journal of Human Resources

[24] "Policies to foster human capital"

J.J. Heckman

2000 | Research in economics

[25] "The Elusive Employment Effect of the Minimum Wage"

Alan Manning

2021 | Journal of Economic Perspectives

[26] "Alternative school policies and the benefits of general cognitive skills"

Eric A. Hanushek

2006 | Economics of Education Review

Google Scholar

[27] "The Long Run Importance of School Quality"

Eric A. Hanushek

2002 | NBER Working Papers

Google Scholar

[28] "The Use of Knowledge in Society"

Friedrich Hayek

1945 | The American Economic Review

[29] "Economics and Knowledge"

Friedrich Hayek

[30] "15 Years of Research on US Employment and the Minimum Wage"

Michael Reich

2017

Google Scholar

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

Gary Becker

1968 | Journal of Political Economy

Google Scholar

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

Gary Becker

1965 | The Economic Journal

Google Scholar

[33] "Equality of opportunity: Theory and measurement"

John Roemer

2016 | J. Econ. Lit.

[34] "Socialism revised"

John E. Roemer

2017 | Philosophy & Public Affairs

[35] "30 Years of World Politics: What Has Changed?"

Francis Fukuyama

2020 | Journal of Democracy

[36] "What is governance?"

Francis Fukuyama

2013 | Governance

[37] "Preference Policies"

Adam Hoffer

2011 | American Economic Association

[38] "Social Engineering in Cybersecurity: Effect Mechanisms, Human Vulnerabilities and Attack Methods"

Not specified in the source

2021 | IEEE Access

Google Scholar

[39] "Human Vulnerabilities in Cybersecurity: Analyzing Social Engineering Attacks and AI-Driven Machine Learning Countermeasures"

H. Faotu, et al.

2024 | Journal of Science and Technology

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: fbf191fe-425e-41b6-8583-5b14ea3b7c9b