

Mierzenie niemierzalnego

Autor: Predrag Rajsic

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Grzegorz Jaeger

Wielu teoretyków próbowało wytłumaczyć, dlaczego niektóre narody są bogatsze od innych. Jedno z ostatnich wyjaśnień — zaproponowane przez psychologa Richarda Lynna — jest jednocześnie niezwykle i zatrważające. Jest niezwykle ze względu na swoją metodę, zatrważające zaś z powodu niejasnej motywacji leżącej u jego podstaw. Uważam, że chociaż wzbudziło ono sporo kontrowersji nie wiążą się z nim żadne istotne implikacje ani dla ekonomii, ani dla etyki.

W swojej książce [*IQ and the Wealth of Nations*](#) profesor Uniwersytetu w Ulster zestawia produkt krajowy brutto na osobę z wynikami testów na inteligencję w poszczególnych krajach. Zauważył znaczącą korelację pomiędzy średnim ilorazem inteligencji a PKB *per capita*. Dowodzi to według niego, że różnice w inteligencji pomiędzy narodami są ważnym czynnikiem dobrobytu gospodarczego.

Logika Lynna jest w rezultacie następująca: osoby uzdolnione umysłowo są lepsze zarówno w koordynowaniu poszczególnych działań, jak i w rozwijaniu i wdrażaniu nowych technologii od tych mniej uzdolnionych. W wyniku tego zjawiska kraje zamieszkiwane przez umysłowo uzdolnionych są bogatsze. A ponieważ inteligencja jest w dużej mierze determinowana genetycznie, nasza możliwość poprawy tej sytuacji poprzez lepsze odżywianie i edukację jest poważnie ograniczona. Lynn sugeruje natomiast, że eugenika mogłaby być wykorzystana do rozwiązania tego problemu¹.

Wnioski z książki Lynna po części dotyczą mnie osobiście, ponieważ przypomniła mi się pewna antropologiczna książka, którą gdzieś zgubiłem. Wydana w 1941 r. pod patronatem nazistowskiego reżimu operującego na Bałkanach, pełna rysunków, pomiarów ludzkich czaszek i porównań różnych „cech rasowych”. Była bardzo podobna do [wydanej w 1921 r. książki autorstwa Hermana Lundborga](#), która posłużyła za podstawę szwedzkiego rządowego

programu eugeniki — programu, przy pomocy którego w latach 1935-1975 wysterylizowano osoby z „negatywnymi” cechami genetycznymi.

Obaj moi dziadkowie byli wśród [nielicznych osób ocalałych](#) z nazistowskich [obozów koncentracyjnych znajdujących się na terenie Jugosławii](#). Zarządzali nimi ludzie, którzy przeczytali zbyt wiele „antropologicznych” książek, takich jak te wymienione wyżej. Oczywiście jest więc, że czułem pewien dyskomfort, czytając prace profesora Lynna. Zwłaszcza wiedząc, że jedynym powodem, dzięki któremu mogę teraz czytać cokolwiek jest fakt, że wysiłki radykalnych praktyków eugeniki nie były wystarczające do oczyszczenia puli genetycznej ludzkiej rasy.

W tym artykule nie zamierzam jednak rozwodzić się nad kwestią prawdziwości twierdzeń Lynna. Zamiast tego założmy, że wszystko, co mówi o korelacji IQ-PKB różnych narodów jest prawdą, a następnie sprawdźmy jej wpływ na naukę ekonomii oraz etykę.

Czy ustalenia Lynna są w jakikolwiek sposób pomocne w ocenie działania jednostek w różnych krajach? Czy tworzą miernik ekonomicznego sukcesu tych jednostek? Czy mają jakiegokolwiek znaczenie etyczne?

Wartość, bogactwo i sukces gospodarczy

Bez idei wartości *bogactwo* jest jedynie pozbawionym znaczenia terminem. Jeżeli wiemy, że celem ludzkiego działania jest zaspokajanie potrzeb, to majątek rzeczowy dwóch osób (pozostawmy na boku takie abstrakcyjne byty jak naród) nie jest w stanie powiedzieć nam zbyt wiele o zaspokojeniu ich potrzeb. Potrzeby są subiektywne, nieznane i niemierzalne przez zewnętrznego obserwatora.

Powinniśmy więc zachować ostrożność przy interpretacji empirycznych obserwacji dotyczących ilości dóbr i usług wytworzonych w gospodarce. Nie oznacza to, że PKB nie może nam powiedzieć niczego na temat regionu. Oznacza to po prostu, że PKB nie może nam powiedzieć zbyt wiele o najważniejszych pojęciach ekonomicznych, takich jak wartość i sukces gospodarczy.

Większość współczesnych ekonomistów popiera subiektywną teorię wartości. Według tej teorii wartość istnieje tylko w umyśle człowieka. Zatem wartości posiadane przez dwie osoby nie mogą być porównane inaczej niż podczas aktu wymiany. Chociaż nawet wtedy możemy sformułować jedynie

oczywiste stwierdzenia — na przykład, że w trakcie wymiany Jim ceni dobro A bardziej niż x dolarów, podczas gdy Janis ceni dobro A mniej niż x dolarów. Jeśli pójdziemy krok dalej i stwierdzimy, że Jim ceni dobro A bardziej niż Janis, to nasze rozumowanie nie będzie poprawne logicznie.

Nie istnieje żadna jednostka miary wartości ani narzędzie porównujące jak wiele coś jest warte dla dwóch różnych osób. Tak brzmi zasada *międzypersonalnej nieporównywalności użyteczności*. Wartości postrzegane przez poszczególne jednostki nie mogą być sumowane i porównywane ilościowo. Skoro subiektywna wartość nie może być obiektywnie mierzona, nie może być też obiektywnie dodawana, dzielona czy mnożona przez osoby. Dlatego też PKB nie jest miernikiem „zagregowanej” wartości.

Dla przykładu, jeśli dochód Jima wynosi 4 000 dolarów a dochód Janis 1 000 dolarów, czy oznacza to, że potrzeby Jima są zaspokojone w większym stopniu niż potrzeby Janis? Nie wiemy. Podobnie jeśli Jim mówi, że w skali od jednego do pięciu jego poziom szczęścia wynosi trzy, a Janis mówi, że jej poziom szczęścia osiąga poziom czwarty nie oznacza to, że Jim jest mniej szczęśliwy od Janis — ponieważ poziom trzeciego Jima i poziom trzeciego Janis nie są tym samym subiektywnym stanem umysłu.

Każde porównanie subiektywnych stanów wymaga wspólnych ram odniesienia. Nawet jeśli wiemy, że dana osoba może zakupić więcej dóbr za swój dochód niż ktoś inny, to nie wynika z tego możliwość porównania ich satysfakcji. Nie tylko nie wiemy, co każde z nich chce kupić, ale nawet gdybyśmy to wiedzieli, nie mamy sposobu na zmierzenie, jak wielkie zadowolenie odczuliby, kupując te dobra (jeden z podstawowych postulatów neoklasycznej ekonomii, formalnie przedstawiony przez Carla Mengera w jego traktacie [Zasady ekonomii](#)).

Wątpliwa natura pomiarów wartości staje się jeszcze bardziej widoczna, gdy zauważymy, że wiele dobrowolnych wymian nie może być uwzględnionych w PKB. Na przykład przyjaźń jest bezpośrednią wymianą bardzo charakterystycznych usług, która nie wiąże się z wymianą pieniędzy (nie może więc być zarejestrowana, opodatkowana ani w jakikolwiek sposób zmierzona w wartościach pieniężnych)². Jednak świadczenie przyjaźni jest działaniem produktywnym, tak jak każde inne. Usługa jest świadczona ludziom, ponieważ ceną oni jej wartość w taki sam sposób, w jaki ceną jedzenie jabłek czy

oglądanie filmu. A czy jest ktoś w stanie podać łączną wartość przyjaźni wytworzonej w Argentynie w 1998 roku?

Innym, jeszcze bardziej oczywistym przykładem jest ten artykuł. Wymiana pomiędzy autorem a Ludwig von Mises Institute nie angażowała wymiany pieniędzy, nie będzie też ujęta jako działalność produkcyjna ani w kanadyjskim, ani w amerykańskim PKB. Obie strony skorzystały jednak na produkcji i wymianie tego artykułu (mam nadzieję, że jest trzecia strona, która także skorzysta – czytelnicy).

Jeśli założyć, że zaspokojenie potrzeb jest podstawowym celem ludzkiego działania, to sukces ekonomiczny danego działania można jedynie zmierzyć, ustalając stopień, w jakim zaspokoilo ono czyjeś potrzeby. Ale ponieważ satysfakcji nie da się zmierzyć bez odniesienia do konkretnej osoby, powodzenie działań nie może być oceniane przez nikogo innego niż przez osobę, której działania są przedmiotem oceny.

Traktowanie innych

Kolejnym pytaniem, które możemy zadać jest to, jakie konsekwencje mogą mieć wnioski Lynna dla traktowania innych ludzi. Przecież może być bardziej „wydajne” wsparcie mniejszymi datkami osób, które nie są zdolne do wydajnego ich użycia, a większymi datkami tych, którzy potrafią je wykorzystać efektywnie. Jest to w istocie jedna z subtelnych wiadomości wysyłanych przez Lynna — mówię „subtelnych”, ponieważ nie mamy 1941 r. i wiadomości takie jak ta wymagają pewnego stopnia subtelności.

Na przykład Lynn i jego północnoamerykańscy odpowiednicy Philippe Rushton i Arthur Jensen sugerują, że wysiłki na rzecz zwiększenia sukcesu akademickiego Afroamerykanów doprowadzą do ograniczonych rezultatów ze względu na rzekomo z natury niskie IQ tej populacji³. Podobnie Lynn argumentuje, że pomoc dla Afryki zaowocuje niewielkimi efektami⁴. To oznacza, że zagraniczna pomoc jest zła nie dlatego, że stanowi wymuszenie miłości czy nieuzasadniony transfer bogactwa, ale dlatego, że zgodnie ze standardami Lynna odbiorcy na nią nie zasługują.

Twierdzi on również, że polityka imigracyjna państw zachodnich powinna być albo bardziej izolacjonistyczna, tak by chronić IQ krajowej populacji, albo też powinna skupić się na przyciągnięciu ludności wschodniej Azji obdarzonej

wysokim IQ, a zniechęcić do przybycia (między innymi) mało inteligentnych Afrykanów (na szczęście, kanadyjscy urzędnicy imigracyjni nie spojrzeli na pracę Lynna i Rushtona przed tym, jak pozwolili mojej rodzinie przekroczyć granicę).

Te argumenty są stonowane, ale ich przesłanie jest wyraźne: Lynn ma swoje standardy i chce, by były zrealizowane instytucjonalnie.

Niestosowność wniosków Lynna

Nawet w mało prawdopodobnym wypadku potwierdzenia prawdziwości wyników Lynna, nie jestem przekonany przez jego normatywne wnioski. Po pierwsze, [zasada przewagi komparatywnej](#) mówi nam, że w tym świecie — w którym nie ma dwóch identycznych osób — możliwości wzajemnej współpracy są wszechobecne. W przeciwieństwie do tego, co przedstawiają niektóre zbiorcze modele, prawdziwa natura przewagi komparatywnej nie jest narodowa czy rasowa, ale indywidualna⁵. Jedynie jednostki znają swoje możliwości produkcyjne i preferencje, które wyrażają poprzez dobrowolne transakcje na rynku. Oto dlaczego ani „naród”, ani „rasa” nie są odpowiednimi kategoriami ekonomicznymi w świetle subiektywnej teorii wartości.

Opieranie polityki gospodarczej na poziomie IQ pomija unikalny wkład, jaki wielu członków społeczeństwa ma do zaoferowania. Być może profesor Lynn nie czytał nigdy bajki o myszy i lwie. Bycie „lwem” nie jest wystarczającym powodem do ignorowania czy znęcania się nad „myszą”.

Co więcej, z opinii na temat „wydajności” nie wynika, że nie powinno się być dobroczynnym w stosunku do osób z mniejszymi umiejętnościami od innych. Wyobraź sobie, że masz upośledzone umysłowo dziecko albo rodzeństwo: czy odmówiłbyś współpracy, ponieważ jest ktoś, kto skorzystałby z takiej pomocy „bardziej wydajnie”?

Ale czy choć niektóre z ogólnych osądów nie są trafne? Jeden ze zwolenników Lynna [pyta](#):

Kto mógłby twierdzić, że woli chorobę od zdrowia czy głupotę od geniuszu? Jest to przypadek relatywizmu moralnego posunięty do skrajności.

W odpowiedzi powinniśmy przede wszystkim zauważyć, że „choroba” i „zdrowie” nie są dokładnymi i bezwzględnymi określeniami; są one raczej abstrakcyjnymi pojęciami. Z drugiej strony ludzie mają wyraźne, szczegółowe preferencje wyrażane w działaniu, które często mogą być sprzeczne z bardziej teoretycznymi osądami. Przykładowo mogę uważać — i w dalszym ciągu czekam, by ktoś wskazał mi, co w tym złego — że wolę być chory, a jednocześnie żyć zgodnie ze swoją wolą niż być zdrowy, ale zmuszony przemocą do postępowania według woli innej osoby.

Myszę, że najbardziej wartościowym wykorzystaniem mojego czasu i zasobów jest współpraca z moim dzieckiem, rodzeństwem, sąsiadami czy nawet człowiekiem o imieniu Jim, który mieszka dziesięć tysięcy mil stąd, gdyż nie ma badań mogących udowodnić, że zamiast z nimi powinienem współpracować z Janis, bo uzyskała wysoki wynik w jakimś teście. Ostatecznie, preferencje Lynna w sprawie genetycznej charakteryzacji ludzkości nie nadają się jako uniwersalne zasady normatywne. W rzeczywistości to tworzenie uniwersalnych, normatywnych zasad na podstawie preferencji jednej osoby powinno być uważane za „relatywizm moralny posunięty do skrajności”.

Zasada, aby być uniwersalną, z definicji musi jednakowo odnosić się do wszystkich. Polityki eugeniczne z początków dwudziestego wieku były postrzegane jako sposób usprawnienia naturalnej ewolucji ludzi. Jednak prawa „czystości genetycznej” wybrali nieliczni, by narzucić je wszystkim. Osób narzucających owe standardy — co oczywiste — prawa te nie obejmowały w takiej samej mierze, co pozostałych, na których te prawa nałożono.

Taka jest różnica w idei pomiędzy selekcją naturalną a praktyką eugeniki — selekcja naturalna dotyczy w takim samym stopniu wszystkich ludzi. Nie została powołana do życia przez ludzi; dlatego, w przeciwieństwie do przepisów czystości genetycznej, dobór naturalny jest wolny od wartościowania, przez co każda analogia pomiędzy tymi dwoma jest nieuzasadniona.

[Immanuel Kant](#), a ostatnio [Murray Rothbard](#) i [Hans-Herman Hoppe](#) podają przykłady ludzkiego poszukiwania zasad etycznych spełniających wymóg powszechności, gdzie *powinno* i *jest* logicznie się ze sobą łączą. W taki sam sposób, w jaki nauki przyrodnicze pokazują, jak powinniśmy spoglądać na świat, odkrywając czym ten świat jest, nauki etyczne uzmysławiają nam, jak powinniśmy patrzeć na innych ludzi, odkrywając jacy są.

Ekonomia mówi nam, jacy są ludzie w obszarze, na którym działają. Według Lynna moglibyśmy stać się bardziej „wydajni”, jeśli zaczęlibyśmy zachowywać się inaczej. Nikt nie jest jednak w stanie udowodnić tego stwierdzenia, ponieważ papierek lakmusowy ekonomicznej efektywności istnieje tylko w umyśle danej osoby. W rzeczywistości cały czas widzimy przykłady współpracy ludzkiej przeciwnej zaleceniom Lynna: nie sposób zaprzeczyć, że ludzie dobierają sobie przyjaciół i współpracowników w oparciu o przeróżne kryteria, nie tylko o poziom IQ czy cechy rasowe.

Wartość jest w umyśle jednostki: jest subiektywna. Wartość poszczególnych celów może jedynie zmierzyć osoba, której cele są przedmiotem pomiaru, i nie da się jej porównywać między osobami. Błędem byłoby sądzić, że metoda i ustalenia Lynna mogą być jakąkolwiek interpretacją w dziedzinie ekonomii, nauki o ludzkim działaniu czy etyki, nauki o ocenie ludzkiego działania.

Tak jak IQ nie jest miarą umiejętności zaspokajania czyichś potrzeb, tak też i PKB nie jest miarą ich zaspokojenia. W rzeczywistości taka miara nie istnieje: nie możesz zmierzyć niemierzalnego.

1 Richard Hoste, [The Coming Chinese Superstate: Richard Lynn's Eugenics](#), „The Occidental Quarterly Online” (July 2009). Eugenika jest oczywiście niepopularną i politycznie niepoprawną ideą. Lynn optuje za nią dla zasady, w praktyce popiera jedynie łagodne instytucjonalne metody jej stosowania.

2 Pieniądz nie jest niezbędny przy wymianie przyjacielskich usług, ponieważ warunek wzajemnej zbieżności potrzeb jest spełniony. Na przykład Jim oferuje swoje przyjacielskie usługi Janis w zamian za jej przyjacielskie usługi. Zachodzi bezpośrednia wymiana.

3 Richard Lynn i Tatu Vanhanen, *IQ and the Wealth of Nations* (Praeger Publishers, 2002), s. 194; J. Philippe Rushton i Arthur Jensen, [Wanted: More Race Realism, Less Moralistic Fallacy](#), „Psychology, Public Policy, and Law”, 11, nr 2 (2005): 328–36.

4 Lynn, *IQ and the Wealth of Nations*, s. 192–94.

5 Predrag Rajsic, [Comparative Advantage: From an Individual to the Economy](#) (dokument zostanie przedstawiony na corocznym wspólnym spotkaniu Agricultural and Applied Economics Association 2010 AAEA, CAES, i WAEA, Denver, Colorado, 25–27 lipca, 2010).