

# Psychologia ewolucyjna a uprzedzenia antyrynkowe

**Autor:** Toban Wiebe

**Źródło:** [mises.org](http://mises.org)

**Tłumaczenie:** Tadeusz Andrzej Kadłubowski

Czy powszechna nieznamość ekonomii może stanowić problem? Przecież pomimo jeszcze powszechniejszej niewiedzy o mikroelektronice i programowaniu technologia komputerowa przeżywa niezwykle rozkwit.

W większości przypadków naukę zostawiamy ekspertom i ufamy w poprawność ich wniosków. Niestety, w przypadku ekonomii zamiast zostawić ją ekonomistom, ludzie często mają bardzo zdecydowane, choć niedorzeczne poglądy. Ekonomiczna ignorancja jako taka nie jest problemem. Murray Rothbard [wypowiedział się na ten temat](#):



*Nie trzeba się wstydzić ignorancji ekonomicznej. Jest to w końcu wyspecjalizowana dziedzina wiedzy przez wielu odbierana jako „ponura nauka”; za to wygłaszanie na lewo i prawo mylnych opinii ekonomicznych, niepopartych jakimkolwiek zrozumieniem, jest bardzo nieodpowiedzialne<sup>1</sup>.*

Gdyby ludzie zostawili teorie ekonomiczne profesjonalnym ekonomistom, to ignorancja ekonomiczna byłaby równie niegroźna, jak ignorancja w sprawie większości innych spraw.

## Ludzka natura

Paul Rubin nazwał powszechne błędy ekonomiczne „[ekonomią ludową](#)” (podobnie można mówić o ludowej fizyce lub psychologii)<sup>2</sup>. Wykształceni ekonomiści doskonale znają ten rodzaj ekonomii: antyrynkowe *status quo*, przeciw któremu toczymy niekończącą się walkę. Wszyscy wyznawaliśmy tego typu trafiające do serca poglądy, zanim nie nauczyliśmy się ekonomii.

Laicy są systematycznie uprzedzeni przeciw rynkom. Źródłem tego problemu nie może być ignorancja, gdyż opinie nie są zróżnicowane, lecz jednostronnie negatywne<sup>3</sup>. Ekonomia ludowa jest największą barierą na drodze do wolnego rynku — stąd zrozumienie przyczyn tego zjawiska i znalezienie sposobów na jego zniwelowanie jest niezwykle istotne. Rubin wyjaśnia powszechność ekonomii ludowej, czerpiąc z dorobku psychologii ewolucyjnej.

[Psychologia ewolucyjna](#) wyjaśnia różne aspekty ludzkiej natury poprzez badanie wpływu historii ewolucyjnej na nasze umysły. Dostarcza mocnych dowodów przeciwko skrajnemu stanowisku na temat wychowania, które mówi, że umysł przychodzi na świat całkowicie pusty i jest w pełni kształtowany przez środowisko oraz procesy wychowawcze ([pogląd tabula rasa](#)). Innymi słowy — nie istnieje coś takiego jak ludzka natura. Psychologia ewolucyjna pokazuje, że prawdziwa natura ludzka jest zakorzeniona w preferencjach powstałych w trakcie ewolucji, co tłumaczyłoby istnienie [powszechników kulturowych](#), czyli zachowań obecnych we wszystkich kulturach. Psychologia ewolucyjna wyjaśnia wiele oczywistych preferencji, na przykład dlaczego czujemy pociąg do płci przeciwnej, lub dlaczego lubimy tłuste i słodkie jedzenie. Wyjaśnia również pochodzenie mniej oczywistych elementów ludzkiej natury, takich jak intuicja moralna czy ekonomia ludowa.

Mózg nie jest jednolitym organem do myślenia. Różne jego obszary służą do różnych zadań. Przykładowo, istnieją różne ośrodki mózgu odpowiedzialne za widzenie, słyszenie, rozumienie języka, rozpoznawanie twarzy itd. Wszystkie te zdolności są wrodzone, czyli nie trzeba się ich uczyć. Z drugiej strony, mózg nie ma wyspecjalizowanych ośrodków umiejętności, takich jak matematyka, czytanie i pisanie, które obecnie są bardzo przydatne. Te umiejętności nie są ani wrodzone, ani intuicyjne, więc musimy nauczyć się ich świadomie, czasami powoli i z wielkim trudem. Ponadto, posiadamy wiele intuicyjnych teorii na temat otaczającego nas świata. Można mówić na przykład o intuicyjnej fizyce,

intuicyjnej moralności, intuicyjnej psychologii czy intuicyjnej ekonomii<sup>4</sup>. Jest to nasz ewolucyjny bagaż i nie możemy się go pozbyć.

### **Główna zasada ekonomii ludowej**

Środowiskiem adaptacji ewolucyjnej były paleolityczne afrykańskie ludy zbieracko-łowieckie i właśnie z tych korzeni wynika ludzka natura, łącznie z ekonomią ludową. Plemiona te żyły w małych grupkach, mając niewiele dóbr i rzadkie okazje do wymiany rynkowej. Cała produkcja ograniczała się do zbierania tego, co było dostępne w naturze. Nasze mózgi są przystosowane do działania w świecie zasadniczo różnym od współczesnego. Pozostałością po naszej historii ewolucyjnej jest ekonomia ludowa.

Interesują nas dwa aspekty środowiska adaptacji ewolucyjnej. Po pierwsze, był to świat o sumie zerowej. Nasi przodkowie żyli tylko z tego, co było dostępne w naturze. Postęp gospodarczy praktycznie nie występował, a na pewno nie był zauważalny w skali życia jednego pokolenia. Konsumpcja przez jedną osobę odbywała się kosztem wszystkich pozostałych osób. Przy znikomej specjalizacji, produkcji i własności prywatnej praktycznie nie było handlu, a społeczeństwa były niewielkimi, egalitarnymi komunami. Po drugie, w środowisku adaptacji ewolucyjnej zamiast wymiany rynkowej dominowała wymiana wzajemna, czyli wyświadczenie i otrzymywanie przysług, takich jak dzielenie się upolowaną zdobyczą, w oczekiwaniu na ich odwzajemnienie w przyszłości. Myślenie w kategoriach sumy zerowej i wymiany wzajemnej stanowi podstawę naszej intuicji ekonomicznej.

W świecie o sumie zerowej egalitarna dystrybucja zasobów ma swoje zalety. Bogacz, który bierze większy kawałek ciasta o stałym rozmiarze, pozbawia pozostałych dostępu do potrzebnych zasobów. W efekcie intuicyjnie czujemy, że jednostka zdobywa bogactwo kosztem innych. W takim świecie zachęty nic nie znaczą, więc nic się nie traci redystrybuując bogactwo. To tłumaczy popularność socjoekonomicznego egalitaryzmu.

Ponadto, społeczeństwa łowiecko-zbierackie były poligamiczne. Bogaty mężczyzna, posiadając wiele żon, dosłownie uniemożliwiał pozostałym mężczyznom przekazanie swoich genów<sup>5</sup>. W takiej sytuacji niedominujący mężczyźni widzą wyraźne korzyści z powstrzymywania tych dominujących. To

tłumaczy naszą niechęć do ludzi bogatych, czyli tendencję do łączenia bogactwa ze złem.

Dzisiaj te uczucia są nie tylko bezużyteczne, ale nawet wyjątkowo szkodliwe. Na wolnym rynku im większy istnieje popyt na jakiś produkt, tym większa jest jego produkcja, co — dzięki większej skali produkcji — obniża cenę. Konsumpcja nie pozbawia innych dostępu do dóbr — wręcz przeciwnie. Przymusowa redystrybucja zniekształca zachęty kierujące produkcją, co z kolei zmniejsza ogólny dobrobyt. Zdobywanie bogactwa na wolnym rynku jest możliwe pod warunkiem, że handel przynosi korzyści również drugiej stronie, więc nie istnieje konflikt interesów. Nie występuje również konflikt interesów genetycznych, ponieważ żyjemy w społeczeństwie monogamicznym.

Logika wymiany wzajemnej pozwala wyjaśnić szereg błędnych doktryn ekonomicznych. Prowadzi bezpośrednio do błędnej teorii obiektywnej wartości. Gdy wyświadczę ci przysługę, „jesteś mi winien przysługę”, niezależnie od wszelkich zmian podaży i popytu. Wartość takiej przysługi jest obiektywna i stała. Będę oczekiwał wzajemnej, równoważnej przysługi. Tłumaczy to popularność błędnych doktryn, takich jak urzędowe ustalanie „godziwych” cen, w szczególności zwalczanie lichwy.

Teoria obiektywnej wartości prowadzi również do niechęci względem pośredników, którzy nie dodają żadnej fizycznej wartości, więc ich transakcje wydają się wyzyskiem. Podobnie jest z negatywnym stosunkiem do zysku: jeżeli osiągam zysk z wymiany z tobą, to znaczy, że nie wymieniliśmy się dobrami o tej samej wartości, czyli oszukałem ciebie. Kolejnym czynnikiem powodującym uprzedzenia antyrynkowe jest to, że w środowisku adaptacji ewolucyjnej bogate osoby często nie odwzajemniały przysług, lub wręcz oszukiwały.

W wymianie wzajemnej chodzi o to, by pomóc komuś w potrzebie, w nadziei, że w przyszłości ta osoba pomoże tobie, gdy ty znajdziesz się w potrzebie. W wymianie rynkowej kupujący musi zapłacić cenę rynkową niezależnie od tego, w jakiej jest sytuacji. Nasza intuicja ekonomiczna podpowiada nam, że lepsza jest wymiana wzajemna, a wymiana rynkowa jest bezwzględna w stosunku do potrzebujących! Właśnie dlatego tak wielu ludzi nie chce rozwiązań rynkowych w jakichkolwiek sprawach dotyczących ubogich i cierpiących: nie godzi się żądać od biedaka zapłaty za artykuły pierwszej

potrzeby. W takiej sytuacji wymiana rynkowa kłóci się z naszym poczuciem altruizmu, który jest podstawą wymiany wzajemnej.

### **Więcej ekonomii ludowej**

Heurystyki myślowe, które dobrze się sprawowały w środowisku pierwotnej adaptacji, mogą być przeszkodą w myśleniu o współczesnym świecie. Przykładem takiego toku myślenia przyprawiającego ekonomistów o ból głowy jest tendencja do oceniania działania w oparciu o intencje działających, a nie rezultaty. W środowisku adaptacji ewolucyjnej motywy działania były silnie powiązane z wynikami: samolubne motywy owocowały samolubnymi skutkami, a altruistyczne motywy owocowały altruistycznymi rezultatami. Dzieje się tak, ponieważ wymiana wzajemna jest wymianą altruistycznych przysług, podczas gdy samolubnych działań nie można uznać za przysługi. Taka heurystyka załamuje się na rynku, gdzie egoistyczne jednostki, produkując i wymieniając dobra, przynoszą korzyści nie tylko sobie, ale i wielu innym osobom.

Kolejną przestarzałą heurystyką jest to, że preferujemy ludzi dających się zidentyfikować. Więcej uwagi poświęcamy osobom mającym imiona i twarze, niż bezimiennym jednostkom w statystykach. W środowisku adaptacji ewolucyjnej każdy człowiek znał wszystkich członków swojej grupy z twarzy i z imienia, co działało na korzyść grupy<sup>6</sup>. Ta skłonność w społeczeństwie rynkowym powoduje skupianie uwagi na tym, co widoczne, a ignorowanie tego, co niewidoczne. Jest to poważne źródło błędów ekonomicznych. Zdecydowana większość sytuacji, w których interesy konsumentów są poświęcane na rzecz producentów, wynika właśnie z tej błędnej tendencji. Kilka przykładów: nacisk na tworzenie miejsc pracy, a nie na produkcję, protekcjonizm, bailouty, wydawanie pieniędzy zamiast oszczędzania, itd. We wszystkich takich przypadkach korzyści przypadają identyfikowalnym jednostkom, a koszty ponoszą rzesze anonimowych ludzi.

Nasza niechęć do obcych ludzi, kiedyś przydatna w środowisku adaptacji ewolucyjnej, teraz stanowi przeszkodę. Wojny pomiędzy plemionami zbieraczy były bardzo częste. Próby nawiązania współpracy z innymi plemionami były niezwykle niebezpieczne. Inne plemię mogło wymordować mężczyzn i porwać kobiety, jednocześnie zwiększając ilość dostępnych dla siebie zasobów naturalnych. W efekcie wyewoluowała niechęć względem obcych, która łatwo może się przerodzić w otwartą wrogość. Uleganie tym preferencjom jest bardzo

kosztowne: ograniczenia w handlu międzynarodowym zubażają nas wszystkich. Ograniczenia w imigracji niepotrzebnie eliminują tanią siłę roboczą, jednocześnie pozbawiając potencjalnych imigrantów szansy na dostatniejsze życie. Jakby tego było mało, ciągle wybuchają niszczycielskie wojny.

Podobnym błędem jest wrogie nastawienie do dużych korporacji. Wolimy robić interesy z małymi, lokalnymi przedsiębiorcami, niż z dużymi anonimowymi korporacjami. W środowisku adaptacji ewolucyjnej było bezpieczniej zadawać się ze znajomymi osobami, niż z dużymi grupami obcych. W bieżącym świecie, zdominowanym przez produkcję na dużą skalę, uleganie tej tendencji jest bardzo kosztowne. Często widzimy głośne protesty ludzi, którzy głoszą, że supermarkety rujną lokalnych sklepikarzy, a jednocześnie robią w nich zakupy, ponieważ oferowane tam ceny są korzystniejsze.

Unikanie strat, czyli przywiązywanie większej wagi do strat niż do zysków, to kolejna tendencja stojąca w sprzeczności z działaniem wolnego rynku<sup>7</sup>. Unikanie strat sprzyjało ludziom w środowisku adaptacji ewolucyjnej, gdzie strata często oznaczała śmierć — posiadanie dwojga dzieci jest dwa razy lepsze niż posiadanie tylko jednego potomka, ale mieć jedno dziecko to nieskończenie lepsza sytuacja, niż nie posiadać żadnego. W naszym świecie unikanie strat powoduje liczne problemy. Pracownicy protestują przeciwko spadkowi nominalnej wysokości zarobków, nawet gdy oznacza to wzrost realnych wynagrodzeń. Powstrzymuje to sprawne dostosowanie się pensji do zmiennych warunków rynkowych. Ludzie wolą inflację od deflacji, ponieważ daje im wrażenie rosnących przychodów. Wyjątkowo negatywną konsekwencją tego zjawiska jest „[efekt zapadki](#)”: znoszenie złych przepisów jest bardzo trudne, ponieważ ich beneficjenci mają motywację do przeciwstawiania się zmianom. Z drugiej strony, wprowadzanie złych przepisów jest stosunkowo proste, ponieważ straty zwykle są rozłożone równomiernie na ogół społeczeństwa.

Niewątpliwie istnieje więcej przykładów ekonomii ludowej<sup>8</sup>. Jesteśmy gatunkiem społecznym, więc organizacja społeczeństwa była ważnym czynnikiem naszej ewolucji i wiele obszarów naszych mózgów służy do radzenia sobie w sytuacjach społecznych. Powyższy przegląd pokazuje, że systematyczne uprzedzenia antyrynkowe spowodowane są naszą przeszłością ewolucyjną.

## **Uniwersalność ekonomii ludowej**



Podstawowym dowodem wyjaśnienia ewolucyjnego jest uniwersalność kulturowa ekonomii ludowej. Pojawia się we wszystkich epokach i wszystkich krajach. Gdy przyjrzymy się historii, dostrzeżemy, że ludzie wszystkich epok popełniali takie same błędy ekonomiczne. Doskonałym przykładem z szesnastego wieku jest *Utopia* Thomasa Moore'a, którą czyta się tak samo, jak współczesne socjalistyczne fantazje. Ponadto, ekonomia ludowa zachowuje swoją popularność pomimo postępów ekonomii jako nauki. Błędy jednoznacznie sprostowane przed stuleciami nadal cieszą się wielkim powodzeniem. Simon Newcomb pisał o popularnych ekonomicznych nonsensach już w roku 1893<sup>9</sup>. Jego krytyka nadal jest aktualna, bowiem dorobek naukowy ekonomii prawie nie wpłynął na opinię publiczną.

Te dwa fakty — uniwersalność i odporność na krytykę — wyraźnie wskazują na kulturową uniwersalność ludowej ekonomii, co można tłumaczyć genetyką gatunku ludzkiego. Gdyby tak nie było, to idee wolnościowe zaowocowałyby sukcesem tych kultur, które wdrażają je w życie, a potem rozprzestrzeniłyby się przez rozwój i naśladownictwo. Oczywiście nigdy do tego nie doszło. Psychologia ewolucyjna dostarcza jedyne rozsądne wyjaśnienie tego powszechnego uprzedzenia przeciw rynkom.

### **Waga oświaty ekonomicznej**

Po zidentyfikowaniu przyczyn wyłania się lekarstwo na ekonomię ludową: nieustanne nauczanie ekonomii. Wprawdzie nie możemy pozbyć się ewolucyjnych preferencji i uprzedzeń, ale nie jesteśmy ich niewolnikami. Możemy kontrolować te impulsy, czego dowodem jest to, że znajdują się wśród nas zwolennicy wolnego rynku. Jedynym realistycznym rozwiązaniem jest to, by ludzie podjęli świadomy wysiłek w celu zrozumienia logiki rynku. Oświata ekonomiczna to potężne narzędzie. Wyzwaniem jest tylko nakłonić ludzi do podjęcia trudu nauki.

Powszechność ekonomii ludowej nie dopuszcza do zaistnienia wolnego społeczeństwa. Znajomość ekonomii jest niezbędną wszystkim członkom społeczeństwa, podobnie jak znajomość elementarnej matematyki. Na błędy ekonomii ludowej musimy odpowiedzieć edukacją dotyczącą podstawowych zasad ekonomii. Edukacja ekonomiczna nigdy się nie skończy. Każdy rodzi się ekonomistą ludowym, podobnie jak każdy rodzi się bez znajomości matematyki. Każde kolejne pokolenie trzeba nauczyć ekonomii, aby podtrzymać ideologiczne

fundamenty wolnego rynku. Jest to sprawa najwyższej wagi. Ludwig von Mises, w zakończeniu *Ludzkiego działania*, ostrzega:

*System wiedzy ekonomicznej jest istotnym elementem struktury cywilizacji — podstawą, na której wspiera się nowoczesny industrializm oraz wszystkie osiągnięcia moralne, intelektualne, medyczne i techniczne ostatnich stuleci. Człowiek może nią dysponować; może odpowiednio wykorzystać skarb, jakim jest ta wiedza, lub nie korzystać z niej. Jeśli jednak nie będzie potrafił zrobić z niej jak najlepszego użytku, zlekceważy jej pouczenia i przestrogi, nie unieważni ekonomii, lecz zniszczy społeczeństwo i zetrze ludzkość z powierzchni ziemi<sup>10</sup>.*

Musimy podkreślić ogromną wagę powszechnej oświaty ekonomicznej. Wiele osób i organizacji już teraz prowadzi bardzo pożyteczną pracę w tej dziedzinie, ale nie trzeba dodawać, że jest jeszcze wiele do zrobienia przed nami.

---

<sup>1</sup> Murarary N. Rothbard, „The Death Wish of Anarcho-Communists”, *The Libertarian Forum*, Vol. 2, No. 1 (1970): s. 4; art. dostępny na <http://mises.org/daily/2197>.

<sup>2</sup> Paul Rubin, „Folk Economics”, *Southern Economic Journal*, Vol. 7 (2003): s. 157–71.

<sup>3</sup> Brian Caplan, „Systematically Biased Beliefs About Economics: Robust Evidence of Judgmental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy”, *Economic Journal*, Vol. 112, No. 479 (2002): s. 433–58; oraz *The Myth of the Rational Voter* (Princeton: Princeton University Press, 2007).

<sup>4</sup> Steven Pinker, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (New York: Viking, 2002), s. 220–21.

<sup>5</sup> Paul Rubin, *Darwinian Politics: The Evolutionary Origin of Freedom* (London: Rutgers University Press, 2002), s. 103–4.

<sup>6</sup> Rubin, *Darwinian Politics*, s. 162–64.

<sup>7</sup> Rubin, *Darwinian Politics*, s. 173–74.

<sup>8</sup> Por. Rubin, *Darwinian Politics*.

<sup>9</sup> Simon Newcomb, „The Problem of Economic Education”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 7, No. 4 (1893): s. 375–99.

<sup>10</sup> Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii* (Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa, 2007), tłum. W. Falkowski, s. 745.