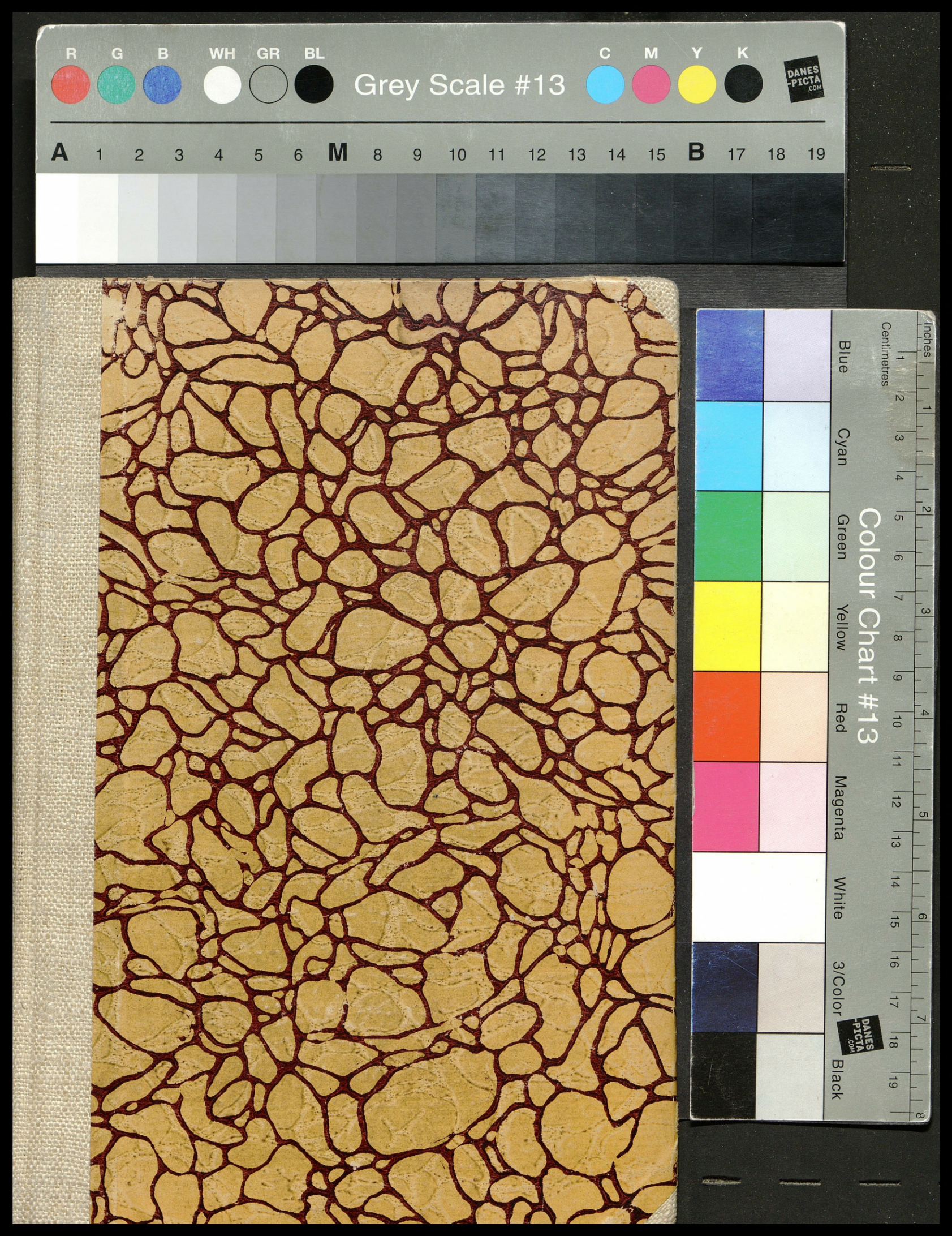

R G B WH GR BL
Grey Scale #13
C M Y K
DANES PICTA .COM
A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19
Colour Chart #13
Blue
Cyan
Green
Yellow
Red
Magenta
White
3/Color
Black
Inches
Centimetres



Dz61. 122. 586.

SYSTEM EKONOMII POLITYCZNEJ

ROMAN RYBARSKI

SYSTEM EKONOMII POLITYCZNEJ

TOM III

PSYCHOLOGIA SPOŁECZNOGOSPODARCZA

WYDAWNICTWO KASY IM. MIANOWSKIEGO
INSTYTUTU POPIERANIA NAUKI-WARSZAWA, PAŁAC STASZICA
1939

33



32572/2

BIBLJOTEKA SZKOŁY GŁÓWNEJ
GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO W WARSZAWIE
27.2.94



WYDANO Z DUBLETÓW
Biblioteki Narodowej

WYKONANO W TŁOCZNI KASY IM. MIANOWSKIEGO, WARSZAWA-PAŁAC STASZICA

1958 W 623/83.

PRZEDMOWA

Zgodnie z zapowiedzią, zawartą w przedmowie do wydanego w r. 1930 «Systemu ekonomii politycznej» («Teoria gospodarstwa społecznego»), ukazuje się tom III (i ostatni) tego systemu, poświęcony «Psychologii społecznogospodarczej». Od wydania drugiego tomu upłynęło już dziesięć lat, a tom I («Rozwój życia gospodarczego i idei gospodarczych») ukazał się w r. 1924, a więc przed piętnastu laty.

Autor zamierzał pierwotnie ogłaszać te tomy w szybszym tempie, ale inne zajęcia naukowe wywołały zwłokę. Może to źle się nie stało, zwłaszcza co do obecnie wydrukowanej części pracy, gdyż omawiane w niej zagadnienia właśnie w ostatnich latach nabierają szczególnej aktualności, a przeprowadzone przez autora studia historycznogospodarcze, jakkolwiek pozornie odległe od omawianego w tej książce tematu, przydały się w niejednym w opracowaniu ostatniej części pracy.

Gdyby jednak autor obecnie ogłaszał obydwa pierwsze tomy, nadałby inne sformułowanie niektórym zagadnieniom. Dotyczy to raczej szczegółów, niż ogólnych linii przewodnich. Pod tym względem stanowisko jego nie uległo zmianie. Ale zwłaszcza co do zagadnień z dziedziny rozwoju życia gospodar-

czego, ostatnie lat kilkanaście przyniosło sporo nowych badań, a dzisiejsze problematy społecznogospodarcze rzucają swoiste światło także i na przeszłość.

Obecny tom, jakkolwiek jest dalszym ciągiem pracy, stanowi odrębną całość i może być przeczytany i przez tego, kto nie zna tomów poprzednich. Czytelnik, mniej obeznany z zagadnieniami teoretycznoekonomicznymi, bodaj że lepiej zrobi, gdy po zaznajomieniu się z «Psychologią społecznogospodarczą» przejdzie do «Teorii gospodarstwa społecznego» (t. II).

R. R.

CZĘŚĆ PIERWSZA

OGÓLNE ZJAWISKA Z DZIEDZINY PSYCHOLOGII SPOŁECZNOGOSPODARCZEJ

ROZDZIAŁ I

Uzasadnienie psychologii społecznogospodarczej

1. Ciaśniejsze pojmowanie zjawisk gospodarczych przez teorię. Założenie obecnej pracy jest następujące: istnieje grupa zagadnień gospodarczych (w szerokim tego wyrazu znaczeniu), które pomija teoria gospodarstwa społecznego; zagadnienia te nie mogą być w całości wyświetlone przez badania historycznoopisowe, a zasługują na to, by je zgrupować. w sposób systematyczny. To badanie nie przeciwstawia się teorii, lecz ją uzupełnia. Temu kompleksowi zagadnień nadajemy nazwę: «psychologia społecznogospodarcza».

Teoria gospodarstwa społecznego dąży do uogólnień zjawisk gospodarczych, do wykrycia stałych stosunków, zachodzących między tymi zjawiskami; inaczej mówiąc, chce wykryć «prawa», które tymi zjawiskami rządzą. Cel ten można osiągnąć tylko wówczas, gdy się bada zjawiska gospodarcze w ich oderwaniu od innych zjawisk społecznych, z którymi one łączą się w jedną całość w realnym życiu. Teoria posługuje się *abstrakcją* naukową, przeprowadzając w swych rozważaniach to, co robi przyrodnik w doświadczeniu naukowym, oddzielając badane zjawisko od wszelkich ubocznych okoliczności. Używając innego terminu, powiemy, że teoria *izoluje* metodycznie zjawiska gospodarcze, nie twierdząc bynajmniej, że te zjawiska naprawdę występują w tej izolacji.

W związku z tym nie wszystkie przejawy życia gospodarczego w równym stopniu nadają się do uogólnień teoretycznych. Pisałem w «Teorii gospodarstwa społecznego»: «Nie każdy typ gospodarczy, nie każdy ustrój społeczno-gospodarczy może być objęty jednolicie przez badanie teoretycznoekonomiczne». Np. w najpierwotniejszych stosunkach społecznych zjawiska życia gospodarczego nie występują z dostateczną wyrazistością, oddzielone od innych zjawisk. Gospodarstwo może być uregulowane przez przepisy religijne; trudno

poprowadzić granicę między magią a gospodarstwem. Wątpliwości również może nasunąć i gospodarstwo odosobnione: czy naprawdę możemy zasadnicze pojęcia teoretyczne, które oparte są na obserwacji gospodarstwa wymiennego, przenosić do gospodarstwa, w którym nie ma wolnej gry sił ekonomicznych, a życie gospodarcze kształtuje się według woli kierownika tego gospodarstwa, pod jego przymusem?

Wielu teoretyków, chcąc uzyskać jak największą ścisłość, świadomie zacieśnia zakres badań teoretycznych. Niektórzy z nich uważają zjawisko ceny za podstawowe zjawisko gospodarcze. Inni śledzą tylko zewnętrzne przejawy układu gospodarstwa społecznego, stosunki ilościowe, zachodzące między różnymi zjawiskami gospodarczymi, a pomijają to wszystko, co się za tym kryje, wewnętrzny, subiektywny stosunek ludzi do ich gospodarstwa i pytania, dotyczące celów tego gospodarstwa. Tak zw. szkoła matematyczna, wyrażając zjawiska gospodarcze w matematycznych formułach, odrzuca zasadniczo psychologię gospodarczą.

Ale nawet i autorzy, którzy chcą szerzej pojąć przedmiot badań naszej nauki, uznają potrzebę pewnych jego zacieśnień; obawiają się tego, by nie zejść na grunt pozagospodarczy. Np. według E. Taylora przedmiotem «Ekonomiki» jest dochód społeczny «rozumiany jako przypływający w pewnym czasie ogół środków materialnych zaspokojenia potrzeb ludzkich, a rozpatrywany w związku z tym zaspokojeniem». Zdaniem autora, ta definicja podkreśla społeczną stronę badanych zjawisk; nie jest zbyt ciasna, nie ogranicza nauki tylko do zjawisk gospodarstwa wymiennego. Ale równocześnie ten autor występuje przeciw temu, by samo zaspokojenie potrzeb i zadowolenie z niego płynące czynić przedmiotem naszego badania. W szczególności poddaje w wątpliwość pojęcie tak zw. «dochodu psychicznego», wysunięte przez niektórych autorów.

Zdaniem E. Taylora, «samo zaspokojenie potrzeb może wywołać odmienne stany psychiczne zadowolenia i samopoczucia zależnie od jednostek, społeczeństwa, czasu i miejsca. Nie mamy do dyspozycji żadnych zewnętrznych obiektów, na podstawie których moglibyśmy wnosić o rzeczywistej wielkości tego zadowolenia, dochodu psychicznego, czy uczucia dobrobytu». Ostatecznie przyznaje autor, że «zagadnienia te mogą być ujmowane z punktu widzenia psychologii ludzi, czy może nawet w pewnej mierze socjologii, lecz nie z punktu widzenia ekonomiki»[1].

Nie chcemy rozstrzygać pytania, czy pojęcie «dochodu psychicznego» jest szczęśliwe. Rozumiemy dbałość o to, by w teoretycznych uogólnieniach nie zejść na grunt, na którym zatraci się ścisłość rozumowania ekonomicznego. Ale

[1] E. Taylor, Wstęp do ekonomiki, Cz. I. Ekonomika jako nauka, 1936, s. 24 i n., s. 29 i n.

ostatecznie te zagadnienia istnieją i zasługują na to, by je poddać naukowemu, systematycznemu badaniu. A nie wchodzi tu w grę samo tylko zaspokojenie potrzeb, uczucie, którego człowiek doznaje przy tym zaspokojeniu, sam tylko «dochód psychiczny». Rozmaite procesy psychiczne towarzyszą nie tylko zaspokojeniu potrzeb, lecz również i samej działalności gospodarczej. Działalność ta kierowana jest różnymi motywami. Nie jest rzeczą konieczną, a nawet praktycznie możliwą, by teoria ekonomii analizowała całą grę tych motywów. A dla wszechstronnego wyświetlenia zjawisk społecznogospodarczych nie wystarczy stwierdzić, że prócz czystego motywu gospodarczego także i inne motywy mają znaczenie. Warto się zająć bliżej tym przedmiotem, bez względu na to, gdzie, do jakiej grupy, zaliczymy te badania.

2. *Dotychczasowa «psychologia» gospodarcza.* Istnieje, jak wiadomo, tzw. szkoła psychologiczna w naszej nauce. Czy ona zwróciła uwagę na stronę psychologiczną życia gospodarczego, czy jej badania odpowiadają sformułowanym przez nas postulatom?

Szkoła psychologiczna, zwana również «austriacką», stanowi reakcję przeciw klasycznej teorii wartości. Bierze za punkt wyjścia wartość subiektywną i tę wartość analizuje. Uwzględnia różne oceny wartości przedmiotów przez gospodarującą jednostkę, kładąc główny nacisk na zjawisko tzw. krańcowej czy granicznej użyteczności. Ale mimo nazwy, mamy tam bardzo mało «psychologii». Ta szkoła bierze za punkt wyjścia racjonalne działanie jednostki, jej kalkulację. Termin «psychologia» — oznacza tu właściwie podkreślenie pierwiastka subiektywnego w ocenie użyteczności przedmiotów gospodarczych — nic więcej.

Szkoła austriacka operuje pojęciem abstrakcyjnej gospodarczej jednostki; pojęciem «homo oeconomicus», choć nie zawsze używa tego terminu. Ogół zjawisk gospodarczych sprowadza do działania tych abstrakcyjnych jednostek, nie wchodząc bliżej w ich psychologię. «Racjonalna motywacja — pisze T. Brzeski — jest wprawdzie zjawiskiem psychicznym, nie stanowi jednak żadnego problemu psychologicznego. Dlatego też określenie znanego kierunku jako *psychologiczny* jest zupełnie nieuzasadnione. Kierunek ten zbudował co prawda teorię wartości na podstawach subiektywnych, co nie jest jeszcze psychologią, poza tym jednak nie uczynił nic innego, jak tylko skonstruował racjonalność postępowania gospodarczego przy użyciu nowych i bogatszych, aniżeli poprzednio założeń».[1]

W uogólnieniach tej tak zw. szkoły psychologicznej każda gospodarująca jednostka jest podobna do każdej innej gospodarującej jednostki. A interesują nas nie tylko idywidualne odchylenia w psychice różnych grup spo-

[1] T. Brzeski, Ekonomia, I. Teoria gospodarowania, 1938, s. 3.

łecznych. Chcemy się zająć psychologią społecznogospodarczą, a nie psychologią indywidualną.

Z tych właśnie powodów szkoła «psychologiczna», która jest zresztą szkołą czysto teoretyczną, nie odpowiada zakreślonemu przez nas postulatowi. Abstrakcyjne pojmowanie człowieka, konieczne w teorii gospodarstwa społecznego, nie może być wyłącznym terenem badania naukowego. Obok «homo oeconomicus», trzeba wymienić i innych ludzi; a przede wszystkim trzeba zdać sobie sprawę z różnych typów psychicznych, w których rysuje się odrębna psychika społecznogospodarcza.

Także i dzisiejsza psychologia zerwała z pojęciem abstrakcyjnego człowieka. Od kilku dziesiątków lat psychologia eksperymentalna bada coraz uważniej indywidualne różnice, zachodzące między ludźmi, odrębności życia duchowego człowieka. Ten rodzaj badań określa tytuł jednego z dzieł autora, reprezentującego ten kierunek: «Differentielle Psychologie» («psychologia różniczkowa») Williama Sterna.

Warto tu przytoczyć następujące wywody H. Münsterberga, który szczególną uwagę zwrócił na psychologię gospodarczą: «Życie praktyczne ma rzadko z tym do czynienia, co jest wspólne wszystkim ludziom i nawet tam, gdzie ma nastąpić oddziaływanie na masę, prawie zawsze wchodzi w grę grupa szczególnego rodzaju; ludzie, których duchowe życie odbiega w jakiś sposób od wykonstruowanej przeciętnej duszy ludzkiej przez szczególne właściwości ich narodu, rasy, zawodu, płci lub wspólnych interesów... Psychologia różnic między ludźmi zajmuje się w rzeczywistości nie tylko różnicami od osoby do osoby, lecz również duchowymi nierównościami płci, ras, narodów, wieku, życia, stanów, mieszkańców miasta i wsi, gór i nizin itd.»[1]

Gdy w działalności gospodarczej mamy do czynienia z żywymi ludźmi, zdajemy sobie sprawę z odrębnej psychiki każdej jednostki; przedsiębiorca przypatruje się temu, jak robotnik pracuje, jaki jest jego stosunek do warsztatu pracy, widzi, jak ten robotnik zużywa swój dochód itd. Przy angażowaniu pracownika bierze się pod uwagę jego psychikę. Przedsiębiorstwo, organizujące zbyt swych produktów, zanim zdecyduje się na wydatki, przeznaczone na reklamę, zbada szczegółowo psychikę swojej klienteli; wielkie przedsiębiorstwa reklamowe studiują naukowo zagadnienia psychologii zbiorowej. Przewidujący ustawodawca, zanim przystąpi do przeprowadzenia jakiejś ustawy, zastanowi się nad tym, jaką reakcję psychiczną wywoła projektowana ustawa; bierze pod uwagę nawet różne pierwiastki emocjonalne, uprzedzenia i przesądy. Np. w dziedzinie ustawodawstwa podatkowego ta sprawa ma bardzo duże znaczenie.

[1] H. Münsterberg, Psychologie und Wirtschaftsleben, 1922, s. 5 i n., s. 81.

A więc zagadnienia psychiki zbiorowej są aktualne w praktycznym życiu i w polityce gospodarczej państw. Nie zaniedbały ich i dociekania naukowe z zakresu historii społecznogospodarczej. Spotkamy się później z szeregiem prac, które specjalnie zajęły się tym tematem. Wiele monografii, poświęconych zagadnieniom gospodarczym, uwzględnia i stronę psychologiczną badanych zjawisk. To wszystko usprawiedliwia próbę, podjętą obecnie, by przedstawić w sposób systematyczny «psychologię społecznogospodarczą».

Niechęć do tego rodzaju badań u wielu autorów pochodzi z przekonania, że nie możemy poznać wewnętrznych procesów duchowych, zachodzących w stosunku jednostki do gospodarstwa. Ale przecież nie jesteśmy tu skazani na to, by posługiwać się wyłącznie dość zawodną psychologiczną instrospekcją. Zjawiska psychiki życia zbiorowego manifestują się na zewnątrz, nieraz w sposób bardzo uchwytny. Nie potrzebujemy operować dedukcjami i domysłami, konstruować jakichś sztucznych typów psychicznych, możemy powołać się na realne fakty.

3. Kierunki badań. W części obecnej, zatytułowanej: «Ogólne zjawiska z dziedziny psychologii społecznogospodarczej», zajmiemy się zagadnieniami, o które potrąca teoria gospodarstwa społecznego, czasem je szerzej uwzględnia, czasem zupełnie pomija; stanowią one niejako wstęp do właściwych uogólnień teoretycznych. Na pierwszy plan wysuwa się tu sprawa motywów gospodarczego działania. Uwzględnimy, zgodnie z naszymi założeniami, nie tylko motywy gospodarcze sensu stricto, lecz w ogóle wszelkie rodzaje motywów, które zaznaczają się w życiu gospodarczym. Przed omówieniem pojęcia «użyteczności» z punktu widzenia psychologicznego, poddamy takiej samej analizie zjawisko potrzeb gospodarczych. W tejże części uwzględnimy również, jako zjawisko natury ogólnej, rolę «pierwiastka zaufania» w gospodarstwie.

Część druga bierze za punkt wyjścia różne reakcje działalności gospodarczej, różnych funkcji ekonomicznych, na psychikę człowieka. I tu zadajemy sobie pytanie: jaki wpływ ma technika gospodarstwa, jego organizacja, na duchowe właściwości różnych grup społecznych, zajętych poszczególnymi funkcjami ekonomicznymi. Warunki fizyczne pracy, jej rodzaj, pozycja jednostki w gospodarstwie, jej stosunek do własności, rodzaj dóbr którymi rozporządza jednostka (np. ziemia), są to niejako obiektywne warunki, na które reaguje życie duchowe jednostek i różnych grup społecznych; na tym tle urabiają się pewne typy społeczne. Psychika człowieka rozmaicie się układa zależnie od tego, co robi, czym się trudni, co posiada; biorąc ogólnie, ze względu na rodzaj działalności gospodarczej. Część ta nosi tytuł: «Psychologia różnych funkcji gospodarczych».

Inny znowu jest punkt wyjścia części trzeciej. Bierzemy pod uwagę różne czynniki, formujące życie społeczne, a nie mające gospodarczego charakteru i zastanawiamy się nad ich wpływem na gospodarstwo. Wchodzą tu w rachubę różne związki krwi, różne postaci rodziny, następnie organizacje prawne różnych warstw społecznych, jak np. organizacja stanowa. Osobno uwzględnimy wpływ religii na gospodarstwo i liczne związki, zachodzące między religią a gospodarstwem. Zastanowimy się dalej nad tym, czy czynnik rasy uzasadnia istnienie pewnych trwałych właściwości psychicznych, mających znaczenie dla gospodarstwa. Obszernie omówione jest wreszcie zjawisko narodu w związku z gospodarczymi właściwościami społeczności narodowych i czynna rola narodowej świadomości w kształtowaniu się gospodarstwa. Część ta nosi tytuł: «Wpływ czynników pozagospodarczych na gospodarstwo».

Te rozważania pozwolą nam, w części ostatniej, zastanowić się nad naturą związków, łączących ludzi w większe gospodarcze całości; odróżnić, w jakich przypadkach ten związek ma czysto gospodarczy charakter, a kiedy podstawą skupienia społecznego, które przejawia się także w sferze gospodarstwa, są czynniki pozagospodarcze. Znajdziemy też sposobność zastanowienia się nad pytaniem, w jakich granicach możliwym jest planowe oddziaływanie na gospodarstwo, od jakich czynników zależy przekształcanie ustroju społecznogospodarczego. Zastanowimy się nad rolą trwałych właściwości psychicznych w życiu gospodarczym i nad pytaniem, czy jest możliwym i w jaki sposób jest możliwym przekształcenie psychiki społecznogospodarczej. Wnioski, które wynikną z tych rozważań, będą już miały bezpośrednie znaczenie dla praktycznego regulowania życia gospodarczego. W ten sposób przez psychologię społecznogospodarczą będzie można zbudować most między teorią gospodarstwa społecznego a polityką gospodarczą.

Tych zagadnień, które omawiamy, jest sporo. Wiele z nich nie było przedmiotem dokładnych i specjalnych rozważań; występują jeszcze w dość surowej postaci. Przedstawia to dużą trudność dla autora, który chciałby je wszystkie powiązać w jedną całość, a nie może poddać ich wszystkich szczegółowemu samodzielnemu zbadaniu. Nie każdy przedmiot można już ująć w gotowej syntetycznej postaci. Czasami trzeba poprzestać na naszkicowaniu, niejako zacytowaniu zagadnienia; czasami znowu różne wątpliwości i zastrzeżenia będą miały przewagę nad pozytywnymi wnioskami. Oczywiście może to autora narazić na krytykę. Ale nie należy zapominać, że pisząc «psychologię społecznogospodarczą», autor nie miał wytkniętej przez innych drogi i nieraz musiał się przedzierać przez puszczę poplątanych i nie wyświetlonych należycie faktów.

Rozdział II

Motywy występujące w działalności gospodarczej

1. *Pojęcie motywów gospodarczych.*

Motywem działalności gospodarczej nazywamy istniejącą w świadomości gospodarującej jednostki lub grup jednostek pobudkę jej gospodarczego działania. Jeżeli się zapytamy, *dlaczego* człowiek rozwija działalność gospodarczą, to w odpowiedzi na to znajdziemy wyszczególnienie jednego lub więcej motywów tej działalności.

Motywy te mogą być albo refleksyjne, rozumowo zanalizowane, albo też mieć charakter uczuciowy, być wyrazem jakiegoś popędu lub namiętności. Ktoś uświadamia sobie dokładnie cele gospodarczej działalności, oblicza, wiele pieniędzy będzie mu potrzeba, by żyć na odpowiedniej stopie życiowej i zgodnie z tym podejmuje tę działalność, nadaje jej obrany celowo kierunek. Ktoś inny działa pod wpływem impulsu. Ma z czego żyć, mógłby nie zarobkować, ale kieruje nim po prostu chciwość, albo żądza większego posiadania.

W ostatnich czasach, szczególnie ze strony psychologii, wystąpiła silna reakcja przeciw pojmowaniu działalności człowieka, także i działalności gospodarczej, w sposób zbyt racjonalistyczny; przeciw traktowaniu go jako «maszyny do liczenia». Wskazuje się na podstawowe znaczenie instynktów, jako pobudek działania. Nie poddajemy w wątpliwość słuszności tego stanowiska. Ale bodaj lepiej nie posługiwać się pojęciem instynktu. Zaczerpnięte z nauk przyrodniczych, może okazać się dwuznacznym w zastosowaniu do zjawisk społecznych. Dla naszych celów wystarczy prostszy termin «popęd», który nie budzi takich wątpliwości. I możemy stwierdzić, że motywy działalności gospodarczej mogą być albo racjonalne, albo też popędowe. W pierwszych gra główną rolę refleksja, kalkulacja, w drugich zaś pewne uczucie, nie zawsze dokładnie uświadomione, pewien pierwiastek emocjonalny.

Tego przeciwstawienia nie można zbyt daleko prowadzić, gdyż nieraz refleksja z pierwiastkiem emocjonalnym łączą się w jedną całość. Czasami ludzie

uważają, że działają pod wpływem racjonalnych motywów, a tymczasem pewne popędy uczuciowe ubierają tylko w racjonalną formułę. Popęd (lub instynkt) posiadania, działający żywiołowo u człowieka, podlega przeobrażeniu pod wpływem jego zapatrywań, przybiera postać racjonalną. Nieraz człowiek się łudzi, że postępuje racjonalnie, a tymczasem kierunek jego woli jest określony przez różne popędy.

Racjonalizm działalności gospodarczej przeciwstawia się często *tradycjonalizmowi*. Przeciwstawia się epoki, w których całe gospodarstwo określone jest przez tradycjonalizm, epokom panowania racjonalizmu, co ma stanowić główne znamię duchowe współczesnego kapitalizmu. Działalność tradycjonalistyczna, to działalność określona przez doświadczenia przeszłości. Społeczeństwo nawykło od dawna, niekiedy od wieków, do określonych metod gospodarczych, ma przez tradycję oznaczone potrzeby, również i motywy działalności gospodarczej przekazywane są przez tę tradycję z pokolenia w pokolenie. Odróżnienie to jest użyteczne, ale między racjonalizmem a tradycjonalizmem nie ma przeciwieństwa, lecz raczej chronologiczne następstwo.

To, co dzisiaj jest tradycją, było kiedyś czymś nowym. Oznaczało zwrot w pojęciach i uczuciach społeczeństwa. Ktoś wykrył nową potrzebę lub nowy sposób jej zaspokojenia. Na drodze rozumowej, potwierdzonej przez doświadczenie, wykrył nową metodę gospodarowania. Gdy ta nowość okazała się korzystną, inni go naśladowali. I wtedy to, co było kiedyś nowym i racjonalnym, zostało utrwalone w tradycji i przekazane następcom. Trójpolówka była kiedyś racjonalnym systemem uprawy roli; siłą tradycji opierała się później wprowadzeniu bardziej racjonalnego płodozmianu. Tradycyjne zabiegi gospodarcze, w początkach racjonalne, doznają wzmocnienia przez zwyczaj, obrzędy religijne, magię, co uwydatnia ich irracjonalny charakter i przesłania ich racjonalną genezę. Tradycjonalizm — to racjonalizm w czasie przeszłym.

Jeżeli więc człowiek działa według tradycyjnych motywów, nie dowodzi to, że te motywy były zawsze irracjonalne. Nie przeszkadza to dokładniejszej analizie motywów gospodarczych; również nie przeszkadza temu okoliczność, że wielu ludzi nie zastanawia się w ogóle nad motywami swojej działalności. Pracują, bo tak trzeba, bo nie może być inaczej, bo tak ich nauczono; nie poddają krytycznemu rozważeniu tego, w jakim celu pracują, co ich skłania do podjęcia działalności gospodarczej. Wystarczy im tradycja, zwyczaj czy moda. Ale w tych wszystkich przypadkach zachodzi fakt powtarzania czy naśladownictwa motywów, które miały kiedyś racjonalną genezę.

Nie możemy więc przeciwstawić motywów racjonalnych motywom tradycyjnym, gdyż nie ma między nimi zasadniczego przeciwieństwa rodzaju

motywu. Również i wyodrębnieniu motywów racjonalnych od popędowych nie odpowiadają wyraźnie linie graniczne. Trzeba brać pod uwagę rodzaj motywu, a nie jego tło lub genezę.

2. Klasyfikacja motywów, występujących w działalności gospodarczej.

Używamy w tej chwili bardziej ogólnego określenia: motywy, występujące w działalności gospodarczej, zamiast mówić wprost o motywach działalności gospodarczej. Te ostatnie bowiem pobudzają działalność gospodarczą; a prócz tego na tę działalność mogą mieć wpływ motywy, które ją hamują, które są wyrazem pozagospodarczych pobudek działania. Te ostatnie są antygospodarcze lub agospodarcze. Dlatego też, chcąc uwzględnić te wszystkie przypadki, użyliśmy bardziej neutralnego określenia.

Najpierw należy wyróżnić *czysty motyw gospodarczy*, to znaczy motyw, który wynika wprost z samej istoty działalności gospodarczej. Jak wiemy, w działalności gospodarczej dąży się do tego, by uzyskać nadwyżkę wartości wytworzonych dóbr i usług, przewyższającą te wysiłki i nakłady, które się poświęca dla tego celu. Otóż gdy człowiek lub gospodarująca zbiorowość tym się kieruje, by ta nadwyżka była jak najwyższa, rządzi się czystym motywem gospodarczym. W gospodarstwie, które nie zna wymiany, będzie się dążyło do wytworzenia jak największej ilości konkretnych dóbr i najlepszych ich jakości, które służą do zaspokojenia potrzeb tego gospodarstwa. W gospodarstwie wymiennym chce się osiągnąć największy dochód czysty, wyrażony w pieniądzu, największą, jak to niektórzy określają, sumę bogactwa. Zawsze jednak ma się na oku uzyskanie tego maksimum wartości; wówczas działalnością gospodarczą kieruje czysty motyw gospodarczy.

Określając ten czysty motyw gospodarczy, nie twierdzimy bynajmniej, że człowiek zawsze i wszędzie ma na myśli bezpośrednie zaspokojenie potrzeb, to znaczy konsumcję. Pogląd, że konsumcja jest celem gospodarowania a działalność produkcyjna środkiem, wymaga pewnych zastrzeżeń. Słusznie stwierdza Frank H. Knight, że nie zawsze produkcja pośrednich środków zaspokojenia potrzeb jest skierowana bezpośrednio ku ich zaspokojeniu. «Ludzie pracują nad tym, by się wzbogacić, w licznych przypadkach nie po to, by konsumować większą ilość dóbr, lecz zamiast ją konsumować. Wielki to błąd, gdy się przyjmuje, że w nowoczesnym społeczeństwie przemysłowym produkcja ma miejsce tylko w celu konsumcji. Jest prawdą, że we wzrastającym stopniu poświęca się konsumcję produkcji».[1] Ale właśnie nasze określenie, które nie

[1] Frank H. Knight, Risk, Uncertainty and Profit, 1921, s. 319.

wskazuje na ostateczny cel działalności gospodarczej, lecz ujmuje czysty motyw gospodarczy raczej z formalnej strony, nie popada w te wątpliwości.

Działalność gospodarcza nie zawsze jest kierowana tym jednym tylko motywem. W psychice ludzkiej łączą się razem różne motywy, podstawowym zjawiskiem jest wielość tych motywów. T. Brzeski odróżnia motywy pozytywne, a prócz nich motywy antagonistyczne. «Motywy pozytywne mają ten sam kierunek, nie osłabiają się wzajemnie, lecz przeciwnie każdy z nich wzmacnia intensywność innych».[1] Cytowany autor nawiązuje do przeprowadzonego w ogólnej psychologii odróżnienia czynności dowolnych od popędowych. W czynnościach dowolnych akt woli poprzedza wybór między sprzecznymi motywami, a zaś w popędowych czynnościach działa jeden motyw, albo ich więcej, ale wszystkie kierują wolą w jednym kierunku.

Analogicznie do tego wyróżnimy przede wszystkim *motywy zbieżne* z czystym motywem gospodarczym. Mamy tu na myśli tego rodzaju motywy, w których nie chodzi gospodarującej jednostce o maksimum zarobku czy zysku, o którym mówiliśmy poprzednio, lecz które to motywy oddziaływują w tym samym kierunku, co czysty motyw gospodarczy.

Możemy wyróżnić następujące motywy zbieżne:

a) potrzeba pracy i wewnętrzna wartość działalności gospodarczej;

b) znaczenie działalności gospodarczej dla pozycji socjalnej jednostki;

c) popęd do gry i współzawodnictwa.

Człowiek może dlatego rozwijać działalność gospodarczą, że odczuwa potrzebę pracy, że chce być czynny, że praca daje mu osobiste zadowolenie. Następnie taka lub inna działalność gospodarcza daje jednostce stanowisko społeczne, wznosi ją wyżej w hierarchii społecznej; tym motywem może ona się kierować, chociaż np. rozporządza już dochodem z majątku, zdolnym do zaspokojenia wszystkich jej potrzeb. Wreszcie może się zdarzyć, że ktoś dlatego rozwija działalność gospodarczą, bo tkwi w nim popęd do gry, do ryzyka, bo lubi walczyć i współzawodniczyć.

Te motywy mogą pozostawać w różnym stosunku do czystego motywu gospodarczego, ale zasadniczo nie są z nim sprzeczne. Skutki ich są takie same, jak tego właśnie motywu. Nie zawsze muszą one wzmacniać się wzajemnie, jak to podkreśla T. Brzeski, pisząc o motywach nazwanych pozytywnymi. Mogą się wyręczać wzajemnie, jeden motyw może zastępować drugi. Gdy u bogatej jednostki chęć zdobycia maksimum wartości nie działa, podejmuje się ona gospodarczej działalności, by zyskać sobie znaczenie społeczne, by pomnożyć np. dobrobyt narodu. Niektóre motywy nadają szczególny kierunek działalności gospodarczej, jak np. popęd do gry i współzawodnictwa.

[1] T. Brzeski, Psychologiczna teoria gospodarcza w zarysie, 1921, s. 51.

Osobną grupę stanowią, obok czystego motywu gospodarczego i motywów z nim zbieżnych, motywy pozagospodarcze, które w ten lub inny sposób wpływają na gospodarstwo, a w każdym razie w kierunku rozbieżnym z czystym motywem gospodarczym. Jeżeli ktoś pod wpływem filantropijnych uczuć podwyższa płacę robotnikom w swej fabryce i redukuje swe zyski, nie działa «gospodarczo». Podobnie postępuje sprzecznie z czystym motywem gospodarczym ten, kto bojkotuje obce wyroby i płaci więcej za produkty krajowego przemysłu.

Motywy te są najrozmaitszego rodzaju. Mogą tu wchodzić w grę pobudki natury etycznej, uczucia filantropijne, religijne, narodowe i inne. Wspólną ich właściwością jest to, że one załamują niejako prostą linię działania czystego interesu gospodarczego. Mogą wpłynąć tak czy inaczej na punkt wyjścia działalności gospodarczej jednostki, np. na wybór zawodu, przy którym nie zawsze rozstrzyga czysty motyw gospodarczy. Mogą oddziałać hamująco lub paraliżująco na tę działalność gospodarczą. Człowiek w tych przypadkach daje przewagę pozagospodarczym wartościom i celom życiowym nad wartościami gospodarczymi. Nie przesądzamy w tej chwili wagi tych motywów, rozbieżnych z czystym motywem gospodarczym, a tylko je, obok innych, rejestrujemy.

3. *Czysty motyw gospodarczy.* Przedstawia się on bardzo prosto. Pod jego wpływem jednostka albo wprost wytwarza środki, służące zaspokojeniu potrzeb, jak w gospodarstwie domowym lub innym, nie obliczonym na wymianę, albo też dąży do największego czystego dochodu, wyrażonego w pieniądzu, dzięki któremu ma swobodę w późniejszym wyborze tych środków. W pierwszym przypadku ma przed sobą wyobrażenie konkretnych potrzeb i dóbr, które je zaspokajają: wiele trzeba na zimę zgromadzić suszonego mięsa, jak zaopatrzyć mieszkanie, jak uzupełnić inwentarz domowy. W drugiej zaś dąży do uzyskania ogólnej wartości, wyrażonej w pieniądzu, do wzmożenia swojej siły nabywczej; nie musi się nad tym zastanawiać, jakie konkretne potrzeby, w jakim czasie i przypadku, zaspokoi wynikami swej działalności gospodarczej.

Czysty motyw gospodarczy nazywa się często egoizmem. Wyraz ten jest dwuznaczny. Jest użyty błędnie, jeżeli ma oznaczać pewną kwalifikację czy dyskwalifikację etyczną gospodarującej jednostki. Możemy tu co najwyżej mówić o egoizmie gospodarczym, ale wtedy ten ostatni przymiotnik zacieśnia pojęcie tego «egoizmu» do sfery czysto gospodarczej i w niczym nie przesądza moralnego charakteru gospodarczej działalności.

Wartość etyczna postępowania zależy od dwóch okoliczności: od ostatecznego celu gospodarczej działalności, od tego, na co jednostka przeznacza zdobyte zasoby, uzyskany dochód czysty; a następnie od metod, od sposobów, ja-

kimi te zasoby uzyskuje. Sam fakt, że ktoś kieruje się czystym motywem gospodarczym, jeszcze nie zawiera w sobie niczego, co by podpadało pod taką lub inną ocenę z punktu widzenia etyki.

A więc czysty motyw gospodarczy nie przesądza celu działalności gospodarczej. Cel ten może być najbardziej egoistyczny lub najbardziej altruistyczny. Można tę działalność prowadzić po to, by w egoistyczny sposób używać życia, nie poczuwając się do żadnych obowiązków wobec bliźniego, jak również i po to, by służyć bliźniemu. Np. ktoś rozwija energiczną działalność, gromadzi majątek w tym celu, by utworzyć fundację dla niewidomych lub fundację naukową. Warunkiem osiągnięcia tego celu jest kierowanie się czystym motywem gospodarczym. Mógłby co prawda ten altruista, by dać wyraz swym uczuciom, od razu rozdać swój majątek i resztę życia poświęcić ascezie. Ale jeżeli chce stworzyć własne dzieło dla pożytku ogółu, będzie zarabiał, będzie się starał ze wszystkich sił uzyskać nadwyżkę wartości gospodarczej, bo wtedy dopiero stworzy coś trwałego. Czyli, że w tym przypadku osiągnięcie celu pozagospodarczego zależy od kierowania się czystym motywem gospodarczym.

W działalności gospodarczej, kierowanej tym motywem, może oczywiście wystąpić egoizm jednostki, ale tylko w pewnych jej kierunkach, jako zjawisko uboczne. Jeśli człowiek zdobywa się na jak największy wysiłek, pracuje z zapamiętaniem, nie szczędząc własnego trudu, nie jest to wyraz egoizmu w znaczeniu etycznym; przeciwnie, w tej jego pracy mogą się przejawić inne walory społeczne, może to być dobrym przykładem dla innych. Podobnie nie możemy zdyskwalifikować etycznie wysiłków, zmierzających do tego, by produkcja była jak najbardziej sprawna i umiejętna, by jak największy wynik osiągano jak najmniejszym kosztem technicznym. Wynalazczość mieć może różne motywy, ale także i czysty motyw gospodarczy. Zwyczajny egoizm może wystąpić w stosunkach jednostki gospodarującej z innymi jednostkami: np. przedsiębiorca stara się bezwzględnie wyzyskać pracownika, kupiec korzysta z nieświadomości klienta, by osiągnąć zysk nadmierny itd.

Przekroczenie norm etycznych może nastąpić w każdej działalności ludzkiej, nie tylko gospodarczej. W tej ostatniej zresztą może się zaznaczyć nie tylko niemoralny egoizm, lecz również i głębsze uchybienia etyczne. Można rozwijać uczciwie lub nieuczciwie działalność gospodarczą. Wszystko zależy od charakteru jednostki, jak i od warunków środowiska. Zawsze się zdarzało, że ktoś oszustwem dorabiał się majątku; może to dzisiaj zdarza się częściej, ale dawniej znowu nieraz źródłem majątku był zwyczajny rabunek. Jeżeli jednak ktoś oszukuje i na tym zarabia, nie nazwiemy tego działalnością gospodarczą, kierowaną czystym motywem gospodarczym, gdyż to zjawisko nie należy już do ekonomii, lecz do dziedziny prawa karnego.

W dobrze zorganizowanym społeczeństwie uczciwość w działaniach gospodarczych, stosowanie się do norm etycznych, nie tylko nie pozostaje w kolizji z czystym motywem gospodarczym, lecz nawet wzmaga jego skuteczność, podnosi wyniki działalności gospodarczej. «Honesty is the best policy» — ta zasada bodaj że praktyczniejszą się okazała w gospodarstwie, aniżeli np. w polityce międzynarodowej, Niejedna firma handlowa zawdzięcza całą swoją pozycję, możliwość przetrwania ciężkich czasów temu, że ma opinię bezwzględnie uczciwej. Niejedno przedsiębiorstwo fabryczne dobrze na tym wychodzi, że dba o swoich pracowników, o ich warunki bytu, a nie kieruje się skrajnym egoizmem w stosunku do osób, które zatrudnia. Przepisy prawne, normy etyczne ogólne i specjalne zawodowe regulują przebieg procesów gospodarczych, określają, czego nie wolno robić, jakich metod stosować; ale te normy nie dyskwalifikują etycznie czystego motywu gospodarczego.

Z jednego jeszcze punktu widzenia łączenie czystego motywu gospodarczego ze zwyczajnym egoizmem jest dwuznaczne. Tym motywem rządzi się gospodarująca jednostka, którą może być zarówno jednostka fizyczna, jak i zbiorowość, tak lub inaczej zorganizowana. Np. mamy gospodarstwo rodzinne, którego członkowie mają bardzo silne poczucie solidarności i we wzajemnych stosunkach kierują się jak największym altruizmem. Ale to gospodarstwo na zewnątrz prowadzi działalność opartą na czystej kalkulacji, kierowane jest czystym motywem gospodarczym. Gospodarka klasztoru na zewnątrz rządzi się regułą, nakazującą ubóstwo, członkowie tego klasztoru nie pożądają bogactwa, hołdują jak największej abnegacji; ale ten klasztor ma bogactwa, gromadzi je i dba o ich pomnożenie, by spełnić swoje religijne zadania. Zakon Brata Alberta sprzedaje swoje wyroby po cenach rynkowych.

Wyobraźmy sobie, że istnieje gospodarstwo narodowe, wewnątrz którego urzeczywistnione zostały zasady komunistyczne. Podział dochodu społecznego dokonywany jest np. w myśl zasady równości. Także i ta gospodarka komunistyczna na zewnątrz daje wyraz czystemu motywowi gospodarczemu; będzie się starała sprzedawać jak najdrożej swoje towary na rynkach światowych. Ale i wewnątrz tego gospodarstwa, choć się usunęło własność prywatną, nie wyeliminuje się działania czystego motywu gospodarczego. Będzie zależało na tym, by produkować najtaniej i najoszczędniej, by wprowadzić ulepszenia techniczne, podnosząc wydajność produkcji. A poza tym poszczególne grupy produkcyjne będą miały swoje własne interesy; we wzajemnych stosunkach i rozrachunkach dadzą upust nawet i zwyczajnemu egoizmowi.

Okazuje się, że egoizm i altruizm występują w najrozmaitszych kombinacjach. Można np. egoizmowi jednostki przeciwstawiać altruizm rodziny, rodu, plemienia; altruizm można nazwać rozszerzonym egoizmem, egoizmem grupy.

Operując tymi pojęciami, łatwo możemy wpaść w błędne koło. Do pojęcia czystego motywu gospodarczego nie potrzebujemy wciągać egoizmu w etycznym znaczeniu wyrazu. A zarazem jest widoczne, że ten motyw nie występuje tylko w ciasnych granicach gospodarstwa wymiennego, że związany jest z każdą działalnością gospodarczą, z każdym ustrojem społecznogospodarczym.

4. Degeneracja czystego motywu gospodarczego: auri sacra fames.

Jednostka działająca pod wpływem czystego motywu gospodarczego, chce jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby przez działalność gospodarczą. Bez względu na to, czy te potrzeby występują w konkretnej czy abstrakcyjnej postaci, zawsze są punktem wyjścia gospodarstwa. Potrzeby są celem, działalność gospodarcza jest środkiem, który służy temu celowi. Ten naturalny stosunek celów i środków, potrzeb i działalności gospodarczej ulega czasami degeneracji (wynaturzeniu).

Dzieje się to wówczas, gdy celem nie jest samo zaspokojenie potrzeb, czy to własnych czy cudzych, teraźniejszych czy przyszłych, lecz samo bogactwo, samo jego nagromadzenie staje się celem. Objaw ten może wystąpić tylko u jednostek fizycznych, bo one tylko mogą żywić tego rodzaju uczucia — zjawia się chciwość bogactwa, przywiązanie do niego, bez dalszej myśli o tym, do czego służy to bogactwo, jakie jest jego przeznaczenie.

Właściwością tego typu psychicznego jest wielka rozbieżność między możnością zaspokojenia potrzeb a faktyczną stopą życiową jednostki. Skąpiec odmawia sobie wszystkiego i innym odmawia. Żyje w ubóstwie, by cieszyć się swym bogactwem. Czasem stara się to bogactwo ukryć, z obawy o jego losy. Nie traktuje nagromadzonego bogactwa jako czynnika, który nadaje mu pewną pozycję społeczną, który go wyróżnia. Żyje pod wpływem skrytej namiętności. Namiętność ta może wyrażać się w przywiązaniu do konkretnych postaci bogactwa, w gromadzeniu skarbów, zadowalaniu się blaskiem złota i klejnotów. Wtedy skąpstwo doprowadza do tezauryzacji bogactwa. Albo też skapcowi wystarcza sama świadomość, że ma wielkie bogactwa ukryte po safesach i bankach.

Sam fakt, że ktoś żyje w życiowej abnegacji, że odmawia sobie zaspokojenia niezbędnych nawet potrzeb, nie oznacza jeszcze skąpstwa. Zdarza się czasem, że rodzice odmawiają sobie wszystkiego, by zostawić jak najwięcej swym dzieciom. Wtedy jednak gromadzi się bogactwo w imię żywej i konkretnej potrzeby, bogactwo nie jest celem samym w sobie. Harpagon Moliera był skąpcem w stosunku do swych najbliższych.

Skąpstwo nie jest identyczne z chciwością. Może być człowiek chciwy, który korzysta z każdej sposobności, by się wzbogacić, nie waha się nawet w dobieraniu niewłaściwych sposobów tego bogacenia się, np. zajmuje się lichwą, a mimo to chciwiec niczego nie żałuje dla siebie, niczego sobie nie odmawia.

Psychika skąpstwa nie wytworzyła się dopiero w okresie kapitalistycznym. Kapitalizm ułatwia gromadzenie bogactwa, ale również niesie i propaguje nowe i wielkie możliwości jego używania. Przeciwnicy kapitalizmu nie widzą typu znienawidzonego kapitalisty w skąpcu, który żyje nędznie i kryje się ze swym bogactwem, lecz raczej w rozrzutnym wyzyskiwaczu, który tonie w zbytku i swym zbytkiem prowokuje «proletariat». Skąpiec był znany wszystkim cywilizacjom, jak tego dowodzą dzieje literatury całego świata. Bodajże nawet w dawniejszych ustrojach, kiedy kapitał miał mniej praktycznych zastosowań, mogła łatwiej rozwinąć się żądza materialnego, uchwytnego bogactwa, dla samego bogactwa.

Skąpstwo nie jest zresztą wyrazem racjonalizmu, właściwego epoce kapitalistycznej. Racjonalizm wyraża się we właściwym stosunku potrzeb do możności ich zaspokojenia. Jeżeli purytański racjonalizm każe człowiekowi oszczędzać, unikać zbytku, to nie dlatego, by ten człowiek cieszył się złotem, lecz by spełniał swoje powołanie życiowe przez najbardziej intensywną działalność gospodarczą. Skąpstwo jest objawem dalekim od racjonalizmu, jest popędem, namiętnością, którą trudno zrozumieć, którą też trudno usprawiedliwić racjonalnymi względami.

Genezę skąpstwa można by wyjaśnić znanym w psychologii automatyzowaniem się działań ludzkich, dzięki któremu to, co było środkiem do celu, staje się samo dla siebie celem. Ale ta automatyzacja raczej może doprowadzić do tego, że sama działalność gospodarcza, sama aktywność jednostki, staje się celem życiowym. Tymi objawami zajmiemy się niebawem. Skąpstwo jest wyrazem przywiązania do bogactwa, bez chęci zużytkowania go w jakikolwiek sposób. Może się zjawić u człowieka, który nigdy nie był czynnym gospodarczo, np. u rentiera, rozporządzającego odziedziczonym majątkiem.

Skąpstwo określiliśmy jako degenerację czystego motywu gospodarczego. Skąpiec dąży do pomnożenia bogactwa, do największego zysku ze swego majątku czy działalności gospodarczej. Ale nie kieruje nim normalna pobudka, wola zaspokojenia potrzeb przy pomocy tego bogactwa.

5. Pierwszy motyw zbieżny z czystym motywem gospodarczym: potrzeba pracy i wewnętrzna wartość działalności gospodarczej.

Praca, najszerzej pojęta, w znaczeniu wysiłku fizycznego i nerwowego, jest potrzebą organizmu ludzkiego, normalną jego funkcją, jak o tym uczy fizjologia. Energia, tkwiąca w organizmie ludzkim, musi być wyładowana, jeżeli ten organizm ma prawidłowo funkcjonować. Adam w raju nie byłby zdrowym człowiekiem, gdyby nic nie robił. Zupełna bezczynność człowieka jest stanem chorobowym.

Człowiek nie zawsze daje upust tej potrzebie pracy w postaci działalności gospodarczej. Może ktoś, kogo na to stać, wyładować swą energię w sportach, podróżach, awanturach. W średnich wiekach zostawał błędnym rycerzem, obecnie zostaje globtrotterem lub poluje w puszczach Afryki. Ludzie pędzący żywot, zwany próżniaczym, poświęcają wiele wysiłku zorganizowaniu konsumcji. Utrzymanie piękności ciała przez starzejącą się kobietę wymaga wiele trudu, z dużym wysiłkiem połączone jest nieraz życie towarzyskie i różne jego atrakcje.

Oczywiście ta «praca» nie ma nic wspólnego z działalnością gospodarczą. Ale te przykłady służą do podkreślenia, że i działalność gospodarcza nie jest zawsze i wyłącznie tylko środkiem do celu, że służy potrzebie wyładowania energii fizycznej i umysłowej. Gdy się czyta opisy życia chronicznych bezrobotnych, to łatwo zauważyć, że ci bezrobotni nie zawsze za największą klęskę uważają biedę, bo tej się czasem zapobiega, lecz bardzo mocno się skarżą na samą bezczynność, na niemożność wykonywania pożytecznej pracy, co pogłębia ich depresję psychiczną. Oczywiście do wszystkiego można się przyzwyczaić, także i do bezczynności. Można wychować zawodowych bezrobotnych, którzy nigdy pracy nie widzieli. Ale to już są typy patologiczne.

Innym dowodem istnienia potrzeby pracy jest fakt, że bardzo często emeryt, który wysłużył pełną emeryturę, a jest jeszcze zdolny do pracy, czuje się nieszczęśliwy, gdy nagle musi przerwać pracę zawodową. Bardzo często ta bezczynność przyspieszy jego zgon. Oto co pisze znakomity fizjolog, A. Carell: «Nie trzeba by człowiek, starzejąc się, przestawał pracować, wycofywał się... Wolny czas jest bardziej niebezpieczny dla starych, niż dla młodych. Powinniśmy dać odpowiednią pracę tym, których siły słabną. Ale nie odpoczynek».[1] Widzimy nieraz, że emeryt, który nawykł do pracy, nie może sobie znaleźć miejsca, — koniecznie chciałby «urzędować»; z braku pracy umiera przedwcześnie.

W tych przypadkach działa przyzwyczajenie człowieka do pracy, jej nawyk, którego trudno się pozbyć. Człowiek rozpoczął pracować wcześnie i pracował długie lata po to, by mieć z czego żyć. Ale po pewnym czasie wytworzył się automatyzm pracy, środek stał się celem, praca stała się sama przez się powinnością życiową, Niezależnie jednak od tego praca jest potrzebą naturalną ludzi nawet takich, którzy jeszcze nie mieli czasu do niej się przyzwyczaić. Istnieje potrzeba pracy, jako zjawisko naturalne.

Wł. Zawadzki odróżnia wolę pracy i zamiłowanie do pracy. Wolą pracy nazywa: «zdolność zmuszania się trwale do wykonania uznanej za korzystną, czy w ogóle zdecydowanej, czy ogólniej jeszcze — przedsięwziętej pracy... mo-

[1] Dr Alexis Carrel, L'homme cet inconnu, 1936, s. 222.

ralną zdolność wykonania przedsięwziętej pracy». A zaś według tego autora «zamiłowanie do pracy jest to bezpośredni pociąg do pracy, uwarunkowany przez to, że się w niej samej znajduje zadowolenie, niezależnie od jej rezultatu, od wynagrodzenia, które czeka pracującego».[1]

Wydaje się, że termin «zamiłowanie» do pracy jest zbyt mocny, oznaczałby szczególne już przywiązanie do pracy: dlatego mówimy ogólniej o potrzebie pracy. Potrzebą pracy będzie chęć jej wykonywania, niezależnie od tego, jaki ona przynosi wynik dla pracującego. Wynikiem tym może być nie tylko jego wynagrodzenie, które wymienia Wł. Zawadzki, ale i inne korzyści, np. gdy ktoś pracuje we własnym gospodarstwie.

Od ogólnej potrzeby pracy odróżniamy, jako jej specjalne odgałęzienie, wewnętrzną wartość pracy. Potrzeba pracy może się przejawiać w stosunku do jakiegokolwiek jej rodzaju, nawet w stosunku do pracy najbardziej monotonnej, najmniej kwalifikowanej. Po prostu dana jednostka odznacza się pracowitością i ta jej zaleta występuje niezależnie od korzyści, które przynosi praca i od jej warunków. A zaś wewnętrzną wartością pracy nazywamy taką jej potrzebę, która występuje u jednostki w stosunku do szczególnego jej rodzaju. Np. ktoś ma zamiłowanie do pracy artystycznej, naukowej, do zawodu lekarskiego, marynarskiego itd. Ten sam człowiek, gdyby mu się kazało robić co innego niż wykonywać pracę, która ma dla niego wewnętrzną wartość, byłby bardzo leniwy. Spełniając swe powołanie życiowe, swój wybrany zawód, zdobywa się nieraz na ogromne poświęcenie, na wielkie trudy. Będzie pracował, chociaż otrzyma bardzo liche wynagrodzenie, a w innym zawodzie zarobiłby o wiele więcej. Kierowany szczególnym przywiązaniem do pracy, odczuciem jej wewnętrznej wartości, dany pracownik będzie się jej oddawał, chociaż ma zabezpieczone w inny sposób środki utrzymania.

Potrzeba pracy nie występuje jednakowo u wszystkich ludzi, w każdych warunkach społecznych. Przede wszystkim zależy od indywidualnych wartości duchowych człowieka, jego psychiki. Przedsiębiorca, zatrudniający robotników w przedsiębiorstwie, które nie wymaga od robotnika zupełnie zautomatyzowanego wysiłku, według rytmu działania maszyny, wie dobrze, jak ogromne różnice zachodzą między robotnikami. Natrafia się nieraz na robotników, którym jak się to mówi, «robota pali się w rękach». Nie wchodzi tu w grę sama tylko zręczność robotnika, lecz jego skłonność do intensywnej, szybkiej pracy, wynikająca z wewnętrznych pobudek.

Następnie potrzeba pracy występuje rozmaicie u różnych narodów i społeczeństw. Zależy np. od klimatu. «Klimaty gorące — pisze St. Viljoen —

[1] Wł. Zawadzki, Teoria produkcji, Warszawa (1923), s. 31.

powszechnie charakteryzuje się jako wyczerpujące i osłabiające, chłodne jako podniecające i pobudzające».[1] Ale ostatecznie działanie takich czynników, jak klimat, jest zbyt ogólne, by ich wpływ mógł zaznaczyć się wyraźnie w sile potrzeby pracy, w wyodrębnieniu jej od innych motywów. Badania nad pierwotnym gospodarstwem dostarczają nam jednak bardziej wymownych przykładów. R. Thurnwald twierdzi, że u ludów pierwotnych «praca nigdy nie jest ograniczona do niezbędnego minimum, lecz przekracza absolutnie niezbędną ilość dzięki naturalnej lub nabytej, funkcjonalnej potrzebie aktywności». Przytacza przykład, że niektóre ludy (np. mieszkańcy wysp Trobriand), uprawiają o wiele więcej produktów, niż mogą skonsumować. Póki Europejczycy nie zaczęli nabywać tych produktów w znacznych ilościach, marniały one na polu.[2] W społeczeństwach bardziej cywilizowanych nie ma już takiego marnotrawstwa.

Znaczenie potrzeby pracy zależy od ogólnego rozwoju kultury duchowej i materialnej, w szczególności od ewolucji zapatrywań na godność i wartość różnych rodzajów pracy. Gdy w starożytności uważano pracę za niegodną wolnego człowieka, nie mogło się tam wyrobić przywiązanie do pracy, wysoka ocena jej wewnętrznej wartości. Później niektóre rodzaje pracy były traktowane jako coś niższego. Górne warstwy nie oddawały się przemysłowi i handlowi, a nawet i bezpośredniej pracy na roli. Rozwój kapitalizmu podniósł znaczenie pracy, nie tylko dlatego, że ta praca stała się bardziej lukratywną. Nowoczesna technika zrobiła pracę bardziej skomplikowaną. Działalność gospodarcza daje pole do inwencji, do stosowania nauki, zawiera wiele dynamicznych pierwiastków, otwiera nowe, nieznane przedtem horyzonty. Może rozwinąć się zamiłowanie do pracy; samą działalność gospodarczą w bardzo wielu przypadkach ceni się wysoko, bo jest ona wyrazem wielkiej umiejętności i rozwoju różnorodnych uzdolnień człowieka.

Potrzeba pracy może przejawiać się z różną siłą w tym samym społeczeństwie. Wchodzi tu w grę, obok rodzaju pracy, położenie danej warstwy społecznej, idee które nią kierują i jej nastroje społeczne. Gdy np. wartwę robotniczą ogarnie propaganda za zmianą ustroju społecznego, operująca argumentem krzywdy, która spotyka pracę najemną, wpływa to niewątpliwie na zanik potrzeby pracy lub jej osłabnięcie. W środowisku fabrycznym, w którym robotnicy są nastrojeni wrogo do przedsiębiorcy, z którym toczą uparcie walkę, nie będzie się cieszył uznaniem pracownik, pracujący gorliwie z samego tylko przywiązania do pracy; będzie uchodził za zdrajcę proletariatu, wysługującego się kapitalizmowi. Występuje wtedy tendencja by robić to tylko, co jest ko-

[1] St. Viljoen, The Economics of Primitive People, 1936, s. 15.

[2] R. Thurnwald, Economics in Primitive Communities, 1932, s. 209.

nieczne ze względu na zarobek, a nawet czasami dąży się świadomie do obniżenia wydajności pracy.

Niekiedy potrzeba pracy słabnie w całym społeczeństwie. Dzieje się to w okresie przewrotów społecznych, różnych kryzysów, gdy panuje ogólna niepewność co do podstaw ustroju społecznego. Francuzi określają ten objaw mianem: «vague de paresse». Lenistwo, które w zwyczajnych warunkach jest wadą jednostek, nabiera ogólnego charakteru. W ciaśniejszym zakresie można takie objawy obserwować np. na warstwie urzędniczej. Gdy urzędnik jest niepewny swego bytu, gdy grożą mu redukcje, wisi nad nim niebezpieczeństwo, że z dnia na dzień, bez własnej winy, straci swe stanowisko, wtedy rozluźnia się w nim poczucie obowiązku, ogarnia go apatia, pracuje bez zamiłowania, odrabiając mechanicznie kawałki. I na odwrót, w związku z ogólnymi nastrojami społeczeństwa, nakazami politycznymi narodu i zjawieniem się lepszej nadziei na przyszłość, może utrwalić się przekonanie, że przez gorliwą pracę w swym zawodzie służy się społeczeństwu, że pełni się funkcję społeczną; wtedy wzrośnie potrzeba pracy, podniesie się jej wewnętrzna wartość.

Motyw, o którym obecnie mówimy, jest zbieżny z czystym motywem gospodarczym. Działa w tym samym kierunku: wzmaga aktywność gospodarczą, zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. Zbieżność ta występuje w dwóch odgałęzieniach. Albo motyw potrzeby pracy wzmacnia czysty motyw gospodarczy, uzupełniając jego działanie, albo też ten pierwszy motyw występuje samodzielnie, zastępując niejako drugi. W pierwszym przypadku rozwija dana jednostka działalność gospodarczą równocześnie dlatego, że chce osiągnąć największą nadwyżkę uzyskanych wartości nad koszty i dlatego, że odczuwa potrzebę wyładowania swej energii w pracy; w drugim zaś tylko z tego ostatniego powodu, pierwszy motyw nie przemawia do jej wyobraźni, nie kieruje jej wolą.

Ta druga kombinacja zdarza się rzadziej. Może wystąpić u człowieka, który ma niezależny dochód, zaspokajający już w pełni jego potrzeby. Ale potrzeby są rozciągłe, nawet ludzie bogaci nie są obojętni na przybytek bogactwa. Mniej prawdopodobnym jest przypadek, by ktoś, nie kierując się zupełnie czystym motywem gospodarczym, prowadził działalność gospodarczą pod wpływem ogólnej potrzeby pracy; raczej może do tej działalności pobudzić wrodzone przywiązanie do jakiegoś zawodu, wysoka ocena jego wewnętrznej wartości. Wchodzą tu w rachubę zawody, reprezentujące większe walory naukowe, artystyczne czy społeczne.

Przeważnie obydwa wymienione wyżej motywy występują razem. Niewątpliwie motywowi potrzeby pracy w ogromnej większości przypadków trzeba przyznać tylko dodatkowe znaczenie w stosunku do czystego motywu gospo-

darczego. Większość ludzi pracuje po to przede wszystkim, by zdobyć sobie środki utrzymania, by zarobić, a nie dlatego, że odczuwa potrzebę pracy. Ale nie można nie doceniać skuteczności tego ostatniego motywu. Architekt nie zrobi pięknego projektu domu, jeżeli swą pracę będzie traktował z czysto merkantylnego punktu widzenia. Praca jego musi go porwać swą wewnętrzną treścią, bez tego nie stworzy większego dzieła. Podobnie inżynier, pracujący w przedsiębiorstwie nad ulepszeniem maszyny, niczego nie wynajdzie, jeżeli swej myśli nie oderwie od pytania, ile za swą pracę dostanie. Można, kierując się czystym motywem gospodarczym, nagromadzić ogromne bogactwo; ale bez dodatku tego drugiego motywu nie przejawi się istotnej twórczości gospodarczej.

Zagadnienie to dotyczy nie tylko zawodów, które zaliczymy do elity pracy ze względu na jej wysokie kwalifikacje umysłowe. Istnieje ono także jako zagadnienie wielkich mas ludności, dla których praca mogłaby być czymś więcej niż ciężką życiową koniecznością. W polityce społecznej poruszało się nieraz postulat, by pracę uczynić atrakcyjną. W tej chwili możemy stwierdzić, że ten postulat nie jest czystą utopią, bo praca, nawet niezależnie od tego, co ona przynosi, jest potrzebą organizmu ludzkiego. Rozwój cywilizacji może tej potrzebie dać lepszy i pełniejszy wyraz, aniżeli ten, który ona dziś znajduje.

6. Drugi motyw zbieżny: znaczenie działalności gospodarczej dla pozycji socjalnej jednostki.

Człowiek prowadzi działalność gospodarczą (między innymi) dlatego, że dzięki niej nabiera znaczenia w społeczeństwie, że ta praca przynosi mu stanowisko społeczne, zaszczyty, uznanie środowiska itd. Motyw ten może przybierać rozmaite postaci. Może to być najszlachetniejsza ambicja służenia społeczeństwu i zdobycia sobie uznania opinii publicznej, albo też bardzo pospolity snobizm, chęć uzyskania tytułu lub orderu.

Amerykański ekonomista, Frank H. Knight, poddał bardzo gruntownej krytyce dawne teorie, które w zbyt prymitywny sposób pojmowały motywy działalności gospodarczej. Między innymi wskazał na znaczenie uznania (valuation), które jego zdaniem pierwszorzędnie się zaznacza w działalności gospodarczej. «Obecnie kilka linii teorii społecznopsychologicznej zbiega się w poglądzie, że najbardziej świadomym pragnieniem jest ostatecznie chęć odgrywania jakiejś roli, bycia pewnego rodzaju osobistością w pewnego rodzaju świecie ludzkim».[1]

[1] Frank K. Knight, l. c. XV.

Motyw, obecnie omawiany, powstaje w niejakim związku z poprzednim, ale różnica między nimi jest wyraźna. Poprzednio mówiliśmy o potrzebie i o wewnętrznej wartości pracy, o satysfakcji, którą ta praca, niejako sama przez się, daje pracującemu. Obecnie wchodzi w rachubę raczej zewnętrzna wartość pracy, jej znaczenie. Ale jakkolwiek w teorii te dwa pojęcia występują odrębnie, w praktyce życiowej obydwa motywy splatają się razem w jedną całość. Może ktoś pracować dlatego, że praca daje mu wewnętrzne zadowolenie, a zarazem i dlatego, że ta praca podnosi go w hierarchii społecznej. I bardzo łatwo zatrze się granica między jednym a drugim motywem. Człowiek może wmówić w siebie, że podjął się jakiejś pracy, bo tak mu nakazuje sumienie, poczucie wewnętrznego obowiązku; w rzeczywistości kieruje się uznaniem społecznym, które mu przynosi wykonywanie danej pracy.

A. Wagner, który motywy działalności gospodarczej poddał dokładniejszej analizie, między motywami, nazwanymi egoistycznymi, wyróżnia (obok motywu wtórnej korzyści gospodarczej, motyw pierwszy) i dążenia do aktywności i radości z czynnego życia (motyw czwarty), następujące dwa motywy: 2) obawa kary i nadzieja na uznanie; 3) poczucie godności, dążenie do znaczenia (Geltungsstreben) i obawa przed wstydem i brakiem poważania.[1] Zdaje się jednak, że już nawet w teorii trudno poprowadzić granice między «nadzieją na uznanie» a «Geltungsstreben». Ten sam motyw zresztą możemy wyrazić pozytywnie i negatywnie. Obawa przed «Missachtung» zawiera w sobie pierwiastek nadziei na uznanie. Gdybyśmy interesujący nas motyw mieli dalej rozczłonkowywać, dzielilibyśmy włos na czworo. Poprzestańmy na uwydatnieniu tej okoliczności, że człowiek działa i pracuje, gdyż podnosi to jego pozycję socjalną w społeczeństwie i ten motyw wydaje się nam dostatecznie silny, by go wyodrębnić. A to dążenie do uznania społecznego może się przejawiać i w innych postaciach.

Motyw pozycji socjalnej jednostki tym się różni od poprzedniego (potrzeba pracy i jej wartość), że nie może mieć tak wielkiego rozpowszechnienia jak ten ostatni. Teoretycznie możemy sobie wyobrazić, że wszyscy ludzie, wszyscy uczestnicy gospodarstwa narodowego, choćby niektórzy z nich znajdowali się na najniższych szczeblach drabiny społecznej, będą odczuwali potrzebę pracy, będą tę pracę cenili dla niej samej. Ale nie wszyscy mogą przez działalność gospodarczą uzyskać wyróżnienie społeczne, podnieść się wyżej w swej pozycji socjalnej. To dążenie, o którym mówimy, jest właśnie wyrazem dążenia do nierówności. Jeżeli praca ma człowieka wyróżnić, to musi on

[1] A. Wagner, Grundlegung der politischen Oekonomie, III Auf. I. Th., I Abth. 1892, s. 87.

robić coś, co odbiega od ogólnego poziomu, co jest przedmiotem uznania lub zazdrości. Im jakaś wyróżniająca kwalifikacja jest bardziej rozpowszechniona w danym środowisku, tym mniej podnosi pozycję społeczną jednostki, a staje się już czymś pospolitym. Ceni się bardzo order, gdy niewielu jest odznaczonych. Gdy systematycznie padają deszcze orderów, nie robi to na nikim wrażenia.

Jednakże te kryteria pozycji socjalnej znajdują zastosowanie w najróżnorodniejszych środowiskach, nie tylko na szczytach społecznych. Między robotnikami niektóre zawody cieszą się większym uznaniem od innych, stanowią sui generis arystokrację. Nie zawsze robotnik kwalifikowany zmienia zajęcie na inne, nawet lepiej płatne; obawia się degradacji społecznej. Drobny parumorgowy gospodarz ceni wysoko swą pozycję w porównaniu z bezrolnym, choćby ten lepiej zarabiał. To zróżnicowanie społeczne daje różne możliwości rozwinięcia się motywu pozycji socjalnej, jako czynnika pobudzającego działalność gospodarczą i nadającego jej określony kierunek w kombinacji z innymi motywami.

Motyw pozycji socjalnej może się zbliżać lub oddalać od czystego motywu gospodarczego. Czasami jest bardzo blisko niego. W społeczeństwie, w którym rozszerzył się kult pieniądza, rozwinął się «mammonizm», jak się niektórzy pisarze wyrażają, pobudką intensywnej działalności gospodarczej staje się popęd do zdobywania bogactwa; i wtedy jego suma, wysokość osiąganego dochodu, służy za kryterium oceny wartości człowieka, jego pozycji socjalnej. Człowiek jest «wart» tyle a tyle milionów dolarów. Bohaterem narodowym jest miliarder; on jest na oczach wszystkich, nim się interesuje opinia publiczna. Wartości pieniężne stają się głównymi wartościami społecznymi. Człowiek, który mało zarabia, który nie ma zmysłu do interesu, musi się tego wstydzić, znajduje się na niższych szczeblach drabiny społecznej.

A następnie, niezależnie już od tej czysto materialnej oceny, może się w danym środowisku rozwinąć kult aktywności, wysiłku i sukcesu gospodarczego. Opinia publiczna patrzy niechętnym okiem na *fruges consumere nati*; na tych, którzy pędzą wygodny i bezczynny żywot z odziedziczonego lub zdobytego przez małżeństwo dochodu. Wtedy trzeba pracować, by coś znaczyć, by zdobyć sobie szacunek społeczny.

Wreszcie niekiedy ten szacunek dają niektóre zawody, wysoko cenione społecznie, chociaż nie przedstawiają one wielkich materialnych korzyści. Człowiek, rozporządzający jakąś rentą, rodzinnym majątkiem, pracuje w dyplomacji lub administracji publicznej. Nie zawsze to, co zarabia, ma dla niego wielkie znaczenie. Ale wybiera któryś z tych zawodów, by się społecznie wyróżnić, by mieć socjalną pozycję; nie daje mu jej same posiadanie kamienicy lub portfelu papierów wartościowych. Ten popęd do wyróżnienia się społecznego przez

przynależność do zawodu, przynoszącego zaszczyty lub szacunek społeczny, od dawna już wyzyskiwały niektóre państwa, płacąc swym urzędnikom bardzo skromne pensje. Tam, gdzie się ceni pozycję, którą daje urząd, wielu ludzi będzie zadowalało się niską pensją, znajdując rekompensatę w zajmowanym stanowisku; albo też napłyną do tych zajęć jednostki, mniej lub więcej materialnie niezależne, ze względu na ten motyw pozycji socjalnej. Nie jeden z tych ludzi nic by nie robił, nie zajmowałby się pospolitą pracą zarobkową; ale pracuje, ponieważ ta praca daje mu «stanowisko».

7. *Trzeci motyw zbieżny: popęd do gry i współzawodnictwa.* Popęd ten przejawia się nie tylko w działalności gospodarczej. Człowiek na najrozmaitszych stadiach kultury ma skłonność do hazardu, lubi próbować szczęścia. Psychologia społeczna wyróżnia instynkt walki, jako jeden z najpierwotniejszych instynktów. Że te popędy przejawiają się także i w działalności gospodarczej, to jest rzeczą oczywistą. Nasuwa się jednak pytanie, czy tych popędów nie można sprowadzić bez reszty do motywów gospodarczych, o których już poprzednio była mowa.

Jeżeli człowiek w swej działalności gospodarczej ponosi ryzyko, to czy to ryzyko nie jest ściśle związane z działaniem czystego motywu gospodarczego? Przecież w określeniach zysku przedsiębiorcy pierwiastek ryzyka gra wielką rolę. Przedsiębiorca bierze na siebie ryzyko swej działalności, bo nęci go wyższy zysk, — nadzieja wielkiego zarobku. A ostatecznie można by również powiedzieć, że działalność gospodarcza, w której współzawodniczy się z innymi, w której walczy się o zdobycie wyższego stanowiska, ma dla danej jednostki większą wewnętrzną wartość; albo też zwycięstwo, odniesione w walce, daje szczęśliwemu współzawodnikowi lepszą pozycję socjalną.

Takie wyjaśnienie byłoby jednak sztuczne. Popęd do gry i współzawodnictwa działa samodzielnie, da się go wyodrębnić spośród innych motywów. Może się zdarzyć, że ktoś nie podejmie się działalności gospodarczej, jeżeli ta działalność będzie spokojna, pewna, będzie się obracała po utartych torach, przynosiła zyski, które z góry da się przewidzieć. Pociąga go pierwiastek niepewności, niebezpieczeństwa, czasami nawet i niebezpieczeństwa osobistego. Kupców, którzy w epoce merkantylizmu szli w dalekie światy, za morza, do nieznanych krajów, nazywano w Anglii «merchants-adventurers». Nazwa ta zaznacza, że istotnie, obok poszukiwania kupieckiego zysku, działało tu także i zamiłowanie do awanturniczości. W samej tej nazwie mamy niejako zarejestrowany czysty motyw gospodarczy obok motywu gry i współzawodnictwa.

Czym innym jest zwyczajne ryzyko przedsiębiorcy, poddane niejako kalkulacji, w której w rachunku kosztów produkcji jest zawarta ocena ryzyka, a czym

innym ryzyko tego rodzaju, że podejmowanie się go jest już czystą grą, której wyniku nawet w przybliżeniu nie można przewidzieć. Działań tego typu nie można nazwać racjonalnymi działaniami gospodarczymi. Sprzecznym z racjonalizmem jest podejmowanie się takiego przedsiębiorstwa, na którym można dużo zarobić, ale i wszystko stracić, a brak jest pierwiastków potrzebnych do określenia prawdopodobieństwa zysku czy straty. Kto się takich prac podejmuje, daje po prostu ujście swemu zamiłowaniu do gry. Jednostki bierne, które opanował «demon gry», będą traciły pieniądze na loterii lub grze w ruletkę. A zaś ktoś inny łączy razem ten popęd do gry z chęcią uprawiania działalności gospodarczej i podejmuje się prowadzenia przedsięwzięć, w których wyzywa los i wszystko stawia na jedną kartę.

Literatura powieściowa charakteryzowała nieraz «gorączkę złota». Niewątpliwie ci ludzie najrozmaitszych zawodów, którzy na wieść o nowoodkrytych złożach złota, rzucają wszystko i pędzą na oślep, ryzykując swym mieniem a także czasem i życiem, działają głównie pod wpływem nadziei rychłego zdobycia majątku; kieruje nimi czysty motyw gospodarczy. Ale między tymi poszukiwaczami złota wytworzył się typ człowieka, niezdolnego już do regularnej prawidłowej działalności gospodarczej, który wciąż przerzuca się z miejsca na miejsce, pędzony popędem do gry i ryzyka. Mógł on nieraz ustalić swój byt na podstawie zdobytych skarbów. Traci je bardzo łatwo, nie ma przywiązania do posiadanych grudek złota, lekceważy sobie tkwiącą w nich wartość obiegową, całe życie szuka złota, bo stało się to jego przyzwyczajeniem. Nabawił się on na stałe gorączki złota; zabiła ona w nim potrzebę racjonalnej kalkulacji gospodarczej.

Znamy i mniej egzotyczne przejawy popędu do gry i współzawodnictwa; nie potrzebujemy ich szukać koniecznie w literaturze powieściowej. Łatwo te objawy zaobserwować w ostrej walce konkurencyjnej. Przedsiębiorcy współzawodniczą z sobą, by zdobyć rynek dla swych produktów. Obniżają ceny, bo jeden drugiego chce wyeliminować. Nawet gdy sprzedają ze stratą, jest to przewidziane w ich kalkulacji, w przyszłości ma się zwrócić. Ale gdy walka się zaostrza, rośnie duch bojowy i upór. Jeden drugiemu nie chce ustąpić, wchodzi tu w grę jego ambicja. Nie biorą oni tego pod uwagę, że porozumienie się byłoby bardziej dla nich korzystne. Do działania czystego motywu gospodarczego dołącza się działanie popędu do współzawodnictwa. To współzawodnictwo staje się niejako celem samodzielnym. Następuje znowu automatyzacja działań, które przedtem były tylko środkiem, wiodącym do określonego celu.

Nie zawsze oczywiście tak się dzieje, niekiedy ten popęd jest bardzo słaby i rychło dochodzi do utworzenia syndykatu, lub kartelu, regulującego rynek. Ale przykłady prowadzenia ostrej walki są dość liczne. Gdy się czyta historię powstania przemysłowych trustów w Stanach Zjednoczonych Am. Półn., łatwo

stwierdzić silne działanie tego popędu do gry i współzawodnictwa u twórców tych trustów. Jeżeli jedni ze współzawodników zostali królami miedzi, stali czy szmalcu, a inni zostali zgnieceni, to wynik tej walki w znacznym stopniu był określony przez ambicję, by wygrać batalię, by się utrzymać na dominującym stanowisku, by za wszelką cenę usunąć drugiego. Organizacja przemysłu bodaj że miałaby inną postać, gdyby u jego promotorów obok dążenia do największego zysku nie działał popęd do gry i współzawodnictwa. Uczynił on tę walkę bardziej zaciekłą; inaczej by się toczyła, gdyby rozstrzygała w niej wyłącznie racjonalna kalkulacja gospodarcza.

Popęd do gry i współzawodnictwa nie występuje oczywiście z równą siłą w różnych warunkach i ustrojach gospodarczych. Najmocniej zaznacza się wówczas, gdy gospodarstwo jest w stanie przemian, gdy otwierają się przed nim nowe możliwości i nowe horyzonty. Pociągają one ku sobie ludzi, lubiących ryzyko. Zdobywa się nowe światy, wykrywa nowe drogi handlowe, wciąga do wymiany międzynarodowej ludy, które w niej dotychczas nie uczestniczyły, tworzy się przedsiębiorstwa na nieznaną dotychczas skalę; to wszystko jest połączone z ryzykiem. A natomiast gdy gospodarstwo popada w zastój, wtedy szuka się dochodów stałych i pewnych, chce się zmniejszyć do minimum wszelkie ryzyko. Wtedy popęd do gry i współzawodnictwa traci swoje znaczenie; w przedsiębiorstwach gospodarczych nie ma już rzutkości, a jest reglamentacja i skostnienie form gospodarstwa.

Można rozmaicie oceniać ten popęd do gry i współzawodnictwa. Nieraz był on źródłem demoralizacji jednostek i ich nieszczęść. Ale gdy się uwzględni początki rozwoju gospodarczego w różnych krajach, zbada bliżej różne działania o charakterze pionierskim, zdobywczym, to nasunie się refleksja, że poznalibyśmy później dalekie zamorskie światy, później dotarlibyśmy do bogactw, które kryje ziemia, gdyby ludźmi kierował zawsze czysty motyw gospodarczy, a nie dołączał się do niego motyw gry i współzawodnictwa. Ludzie unikający niebezpieczeństw, wielu trudności nie zdołaliby pokonać, gdyby działali na podstawie kalkulacji, obliczającej wszystkie szanse. Może to było potrzebnym, by od czasu do czasu rzucał ktoś się na oślep w głębię. Często w niej tonął, ale nieraz wydobywał bardzo piękną perłę.

8. Motywy rozbieżne z czystym motywem działalności gospodarczej.

Zajmowaliśmy się dotychczas działaniem zbieżnych motywów w działalności gospodarczej. Mogą one, jak wiemy, albo zastępować czysty motyw gospodarczy, gdy on u danej jednostki nie działa, albo potęgować jego działanie. Może się zdarzyć, że równocześnie działa czysty motyw gospodarczy i wszystkie motywy z nim zbieżne. Np. ktoś,

nie tracąc z oczu chęci zysku, odczuwa potrzebę pracy i ceni sobie jej wewnętrzną wartość; chce przez prowadzoną przez siebie działalność podnieść swoją pozycję społeczną; prowadząc tę działalność, ulega popędowi go gry i współzawodnictwa. Wszystkie te motywy idą w jednym kierunku, są zgodne z założeniem działalności gospodarczej. Może nie wchodzić w ich analizę teoria gospodarstwa społecznego. Dla nas nie są obojętne i dlatego poddaliśmy je naszym rozważaniom.

Ale możemy pójść jeszcze dalej i szukać motywów, które już są rozbieżne z założeniem działalności gospodarczej, przede wszystkim z czystym motywem gospodarczym. Wyobraźmy sobie, że ktoś cały swój majątek rozdaje biednym i sam wstępuje do klasztoru, wycofując się zupełnie z działalności gospodarczej. Czy nas ten fakt interesuje? Teoria gospodarstwa społecznego nie znajdzie tu już zjawisk gospodarczych, których prawidłowość wykrywa. Ale z punktu widzenia psychologii społecznogospodarczej tego rodzaju zjawiska, gdyby przybrały masowy charakter, muszą być wyświetlone. Rozpowszechnienie się ascetyzmu byłoby przejawem przesunięcia się znaczenia wartości gospodarczych na korzyść innych, pozagospodarczych wartości. Byłaby to zmiana psychiki społecznej, charakterystyczna dla całego ustroju społecznogospodarczego.

A zresztą działanie motywów, rozbieżnych z czystym motywem gospodarczym, nie musi się wyrażać w eliminacji danej jednostki z życia gospodarczego, w zaniku gospodarczej działalności. Motywy rozbieżne nie posuwają naprzód gospodarstwa, nie pobudzają działalności gospodarczej, ale mogą ją tylko hamować, przekształcać, nadawać jej inne zabarwienie. Człowiek kierujący się czystym motywem gospodarczym będzie np. w gospodarstwie wymiennym dążył do uzyskania największego zysku, do zdobycia największego dochodu czystego. Ale ten sam człowiek już w działalności gospodarczej może dać wyraz swym altruistycznym uczuciom, rezygnując np. z maksymalnego zysku, a przeznaczając część swych zarobków na poprawienie bytu ludności robotniczej. A poza tym działalność gospodarcza nigdzie nie natrafia na zupełnie swobodną drogę w kierowaniu się czystym motywem gospodarczym. Ustawodawstwo karne i cywilne mówi, czego robić nie wolno. Religia nakłada na swego wyznawcę pewne obowiązki, które znajdują swój refleks także i w działalności gospodarczej. Na tej działalności odbija się nieraz poczucie obowiązku narodowego. Tradycja, zwyczaj, różne zakorzenione poglądy społeczne, wyciskają swe piętno na działalności gospodarczej. Tych motywów rozbieżnych z czystym motywem gospodarczym jest wiele — warto się zająć pytaniem, jaka jest ich waga, jak się kształtuje ich stosunek do czystego motywu gospodarczego.

A następnie człowiek, który w zwyczajnej działalności gospodarczej, w jej pospolitym biegu, kieruje się tym motywem, nie musiał zawsze nim się kie-

rować. Np. architekt będzie chciał jak najwięcej zarobić za swe projekty — ale nie stał się on architektem na podstawie kalkulacji gospodarczej, swojego zawodu nie wybierał, rządząc się tym czystym motywem gospodarczym. Ktoś może mieć majątek ziemski, który opłaciło by mu się sprzedać — ale nie czyni tego, bo to jest majątek rodzinny. Stara się jak najekonomiczniej ten majątek zagospodarować. Te pobudki godzą się z sobą w życiu. Działalność gospodarcza, nawet kierowana bezwzględnie dążeniem do zysku, orientując się ściśle według cen rynkowych, może mieć pozagospodarcze przesłanki.

Działanie tych wszystkich motywów chcemy śledzić w związku z działaniem czystego motywu gospodarczego, nie tworząc sztucznych przedziałów między różnymi motywami ludzkiego działania, ani nie negując przemożnej roli tamtego motywu. Jeżeli pojęcie działalności gospodarczej na nim się opiera, to widocznie ma to głębsze życiowe uzasadnienie, a nie jest dowolną hipotezą. Hipotetyczny charakter ma czysto zewnętrzne założenie, że człowiek działa tylko pod wpływem tego motywu; dokładniej się wyrażając, rozpatrujemy działalność gospodarczą człowieka, *jak gdyby* ten człowiek działał tylko pod wpływem tego motywu.

M. Pantaleoni, który bierze za punkt wyjścia teorii gospodarstwa społecznego hipotezę egoizmu, zgodnie ze swym hedonistycznym stanowiskiem, twierdzi, że gdyby się przyjęło hipotezę altruizmu, to ten altruizm miałby te same skutki co egoizm, podobnie jak w równaniu matematycznym można zmienić wszystkie znaki (plus na minus, minus na plus) by je tak samo rozwiązać. Rozumuje w ten sposób: «W rzeczywistości altruizm, przyjęty jako uniwersalny, sam się wyłącza; np. Titius, w imię altruizmu, nie domaga się od pożyczonego kapitału procentu rynkowego, lecz daleko mniej; lecz Caius, w imię altruizmu, uważa za swój obowiązek ofiarować więcej, niż wynosi rynkowy. Titius jest skłonny pracować za darmo, jako murarz; a Caius zawsze w imię altruizmu będzie się poczuwał do obowiązku, by płacić mu hojnie»[1].

W ten sposób można doprowadzić do absurdu hipotezę uniwersalnego altruizmu. W każdym razie jest jasne, że nawet hipotetycznie nie możemy wyeliminować działania czystego motywu gospodarczego. Nie mogą wszyscy pracować za darmo, bo przecież ktoś musi odnieść korzyści z tej darmowej pracy. Nie możemy więc przyjmować jednej hipotezy, jednego motywu, lecz trzeba uwzględnić ich różność. Dopóki mieliśmy do czynienia z motywami zbieżnymi z czystym motywem gospodarczym, nie było żadnych trudności. Ale jak sobie poradzić z motywami, które kierują działalnością ludzi w przeciwnym kierunku?

Jeżeli ktoś w swej działalności gospodarczej nie rządzi się chęcią osiągnięcia

[1] M. Pantaleoni, Principii di Economia Pura, 1894, s. 16.

zysku, ani innymi motywami, które działają w tym kierunku, to wtedy na jego działalność mają wpływ pobudki, które musimy określić jako pozagospodarcze. Otóż przypatrzmy się najpierw temu, w jaki sposób i w jakich postaciach występują te pobudki.

9. Pozagospodarcze przesłanki w działalności gospodarczej. Najmniejszą stosunkowo rozbieżność z działaniem czystego motywu gospodarczego ujawniają przypadki, w których pozagospodarcze motywy nie oddziaływują bezpośrednio na bieżącą działalność gospodarczą, a stanowią niejako przerwy w tej działalności, określając jej przesłanki i jej cele.

Najpierw wchodzi tu w rachubę następująca ewentualność. Jednostka, kierowana czystym motywem gospodarczym, będzie według niego oceniała dobra, którymi rozporządza. W szczególności dobra, które składają się na kapitał, które służą do produkcji, będzie oceniała według tego, jakie znaczenie mają do wytworzenia dóbr, służących do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb. Konia ceni się według jego siły roboczej, ziemię według jej wydajności, dom mieszkalny według jego wartości czynszowej. Jeżeli np. czysta renta gruntowa posiadłości ziemskiej wynosi 5.000 zł. rocznie, a kapitał przynosi zwyczajnie 5%, ta posiadłość powinna mieć wartość 100.000 zł. Podobnie w nie zamąconym niczym procesie ekonomicznym, wartość domu czynszowego będzie określona przez jego czysty dochód z czynszów, skapitalizowany według normalnej stopy procentowej. Do takiego oznaczenia wartości dochodzi wówczas, gdy o ocenie dóbr rozstrzyga czysty motyw gospodarczy.

A tymczasem bardzo często się zdarza, że za ziemię płaci się wyżej, niż wynika z tego obliczenia, że właściciel domu nie chce go sprzedać, choćby za uzyskaną cenę sprzedażną mógł mieć wyższy dochód czysty. Postępuje nieekonomicznie, niezgodnie z czystym motywem gospodarczym, a to dlatego, że dla niego ta ziemia, ten dom, mają inne jeszcze znaczenie, aniżeli to, które wyraża pieniądz.

U chłopa pospolitym jest uczucie, które nazywamy «głodem ziemi». Chłop pragnie jej mieć jak najwięcej. Wyzbywa się jej niechętnie. Dokupuje inny grunt, choć nie otrzyma normalnego procentu od włożonego kapitału. Postępuje nieraz niegospodarnie, gdyż miałby lepszy dochód, gdyby zamiast rozszerzać obszar gospodarstwa, lepiej je urządził i wyposażył. Patrząc na to według czysto ekonomicznych kryteriów, to przepłacanie ziemi można nazwać marnotrawstwem. Ale ostatecznie nie zawsze kryterium ekonomiczne jest wystarczające. Jeżeli ktoś jest przywiązany do swej posiadłości ziemskiej, czy do swego domu, to nie traktuje go jako lokatę kapitału, przy której rozstrzyga wyłącznie rentowność; możemy też w tym widzieć bardzo cenny objaw społeczny.

W tych wszystkich przypadkach te dobra produkcyjne, na które zwyczajnie patrzy się jako na kapitał, oceniany według rentowności, mają jeszcze drugą kwalifikację. Są równocześnie niejako trwałymi dobrami konsumcyjnymi, ceni się je według ich subiektywnego znaczenia dla posiadacza; przynoszą one, jak wyrażają się niektórzy ekonomiści północno-amerykańscy, «dochód psychiczny». Ale w każdym razie działanie tych pozagospodarczych motywów idzie w kierunku rozbieżnym z kierunkiem, określonym przez czysty motyw gospodarczy.

A oto druga grupa zjawisk, w których występują te motywy pozagospodarcze. Z czysto ekonomicznego punktu widzenia, człowiek dąży do tego, by jak najskuteczniej spożytkować swoją siłę roboczą — chce jak najwięcej zarobić. Ta siła robocza jest dobrem produkcyjnym, jest «żywym kapitałem», jak się niektórzy wyrażają. A tymczasem bardzo często nie rozstrzyga to ekonomiczne kryterium — człowiek nie podejmuje się zawsze tej pracy, która mu najwięcej przyniesie. Nie chodzi tu o samą jej uciążliwość, bo to stanowi jej koszt, który porównuje się z wynikiem, co jest zgodne z czystym motywem gospodarczym. Ale wchodzą tu w grę inne okoliczności: poczucie własnej godności, która nie pozwala się imać każdej pracy, uprzedzenia stanowe, przesąd o wyższości pracy tzw. umysłowej nad pracą fizyczną i wiele innych przesądów. Nie występują one tylko w tzw. klasach wyższych. Badacze stosunków robotniczych często podkreślali, że czasami bardzo trudno jest robotnika, pozbawionego pracy, zatrudnić w innym zajęciu; woli on cierpieć biedę, aniżeli obniżyć się, według swego przekonania, w swej hierarchii zawodowej.

Inną ilustracją jest sprawa wyboru zawodu. Rzadko kiedy ktoś jest w tym położeniu, że wybierając swój zawód życiowy, może zlekceważyć względy materialne. Ostatecznie trzeba żyć z tej pracy zawodowej. Ale w szeregu dziedzin podaż rąk roboczych nie stosuje się bynajmniej do popytu na nie. Stwierdza się w wielu krajach tak zw. nadprodukcję inteligencji. Wynika ona w znacznej mierze z tego, że stanowisko społeczne, które daje patent naukowy lub praca w urzędzie, ma większą siłę atrakcyjną, aniżeli obawa przed małą dochodowością stanowisk w tych różnych zawodach. Wszyscy wiedzą, że adwokaci, lekarze, urzędnicy cierpią biedę, a mimo to nie słabnie dostatecznie dopływ do tych zawodów. Niezależnie zresztą od tych trudności, także i w normalnych warunkach ekonomicznych, gdy nie grozi bezrobocie człowiekowi wykształconemu, dopływ do różnych zawodów reguluje się według różnych kryteriów, nie tylko ekonomicznych. Zawody te są często powołaniem jednostki, a nie wyłącznie źródłem zarobku.

Gdy jednak ktoś zdecyduje się na wybór zawodu, kierując się choćby względami pozagospodarczymi, to już w trakcie swej działalności gospodarczej będzie się rządził czystym motywem gospodarczym. Nauczyciel wolał swój za-

wód, mniej lukratywny, od zawodu kupca czy aptekarza. Ale ten nauczyciel nie będzie już chciał uczyć za darmo, będzie się upominał o swoje wynagrodzenie. Właściciel domu, przywiązany do niego, chociaż nie chce go sprzedać z zyskiem, będzie się starał wynajmować w nim mieszkania za najwyższe komorne. Chłop będzie sprzedawał produkty ziemi, którą przepłacił, kierowany głodem ziemi, po najwyższej cenie. Motywy pozagospodarcze, rozbieżne z czystym motywem gospodarczym, były aktualne przy rozpoczęciu działalności gospodarczej, jej wyborze, są też czynne w tym kierunku, że wiążą silnie jednostkę z posiadanymi przez nią dobrami produkcyjnymi. Ale ten czysty motyw gospodarczy dochodzi później do głosu w codziennych zabiegach gospodarczych. Dlatego też nazwaliśmy tę grupę przypadków kolizji z czystym motywem «pozagospodarczymi przesłankami w działalności gospodarczej».

10. Indywidualne ograniczenia czystego motywu działalności gospodarczej. Mamy tu na myśli przypadki, w których poszczególne jednostki z własnego impulsu, prowadząc swą działalność gospodarczą, kierują się w niej częściowo innymi jeszcze motywami, a nie czystym motywem gospodarczym względnie motywami z nim zbieżnymi. A więc ktoś hamuje swoją wolę osiągania jak największego zysku, a natomiast płaci np. robotnikom więcej, niżby mógł płacić według cen rynkowych, lub przyznaje dobrowolnie emerytury swoim robotnikom. Albo też przedsiębiorca, kupując np. surowiec, liczy się z wielką biedą sprzedawcy, nie wyzyskuje położenia, jak np. nadmiernej zniżki cen i daje mu lepszą cenę. Z grubsza biorąc, mielibyśmy tu zjawiska, w których popędy altruistyczne ograniczają egoizm gospodarczy, kiedy świadomie mniej się zarabia, niżby się mogło zarobić, licząc się z dobrem innych. Ale lepiej nie posługiwać się tymi dwuznacznymi pojęciami: egoizmu i altruizmu. Ograniczanie działania czystego motywu gospodarczego może bowiem wynikać z innych pobudek; nie tylko tych, które nazwiemy altruistycznymi. Przypuśćmy, że rolnik liczy się z potrzebą obrony kraju i w swym gospodarstwie rolnym hoduje konie, nadające się do potrzeb wojska, choćby mu się to nie opłacało; rządzi się tedy patriotyzmem, ale to uczucie nie podpada pod pojęcie zwyczajnego altruizmu. Albo np. ktoś przestrzega przepisów religijnych co do konsumcji, odpoczynku świątecznego itd., ponosząc na tym straty w porównaniu z tymi, którzy tymi przepisami się nie krępują. I to znowu nie jest «altruizm». Nie możemy tych wszystkich motywów wymienić, bo jest ich tyle, ile w życiu społecznym jest rodzajów pozagospodarczej wartości. Wystarczy nam stwierdzić, że istnieją motywy, które mogą ograniczyć działanie czystego motywu gospodarczego.

Jego konflikt z pozagospodarczymi motywami występuje najwyraźniej

w gospodarstwie wymiennym. W zamkniętym gospodarstwie patriarchalnym, w którym wola kierownika określa produkcję i rozdział dochodu społecznego, nie mamy ścisłych kryteriów do oznaczenia, kiedy ten kierownik rządzi się czystym motywem gospodarczym, a kiedy daje wyraz innym popędom. Oznacza wynagrodzenie zależnych od siebie pracowników. Trudno powiedzieć kiedy to wynagrodzenie służy im tylko do niezbędnego utrzymania i kiedy on ich traktuje jako narzędzie produkcji, a kiedy znowu rządzi się w stosunku do nich pozagospodarczymi pobudkami. A zaś w gospodarstwie wymiennym sytuacja jest jasna: gdy ktoś świadomie w swych stosunkach ekonomicznych nie stosuje się do tak zw. prawa popytu i podaży i to na swoją niekorzyść, stwierdzamy w danym przypadku przewagę motywu lub motywów, sprzecznych z czystym motywem gospodarczym.

Otóż w gospodarstwie wymiennym, w którym poszczególne jednostki z sobą współzawodniczą, działanie motywów rozbieżnych z dążeniem do największego zysku lub dorobku jest bardzo ograniczone, o ile te motywy występują tylko u poszczególnych jednostek. W gospodarstwie tym toczy się współzawodnictwo. Utrzymują się na powierzchni ci, którzy gospodarzą z stosunkowo największym zyskiem. Kto ponosi straty, ten musi się wycofać z obrotu. Gdyby więc jakaś jednostka do tego stopnia kierowała się pozagospodarczymi motywami, że rentowność jej gospodarstwa zeszłaby na dalszy plan, to jej gospodarstwo upadnie. W tych warunkach jest koniecznością gospodarzyć z zyskiem, a przynajmniej wychodzić na swoim.

Nie wynika z tego, że w systemie gospodarstwa wymiennego w ogóle pobudki pozagospodarcze nie grają żadnej roli. Ale ich działanie ma granicę, której nie może przekroczyć. Zasobne przedsiębiorstwo, dobrze finansowo ugruntowane, może sobie na to pozwolić, by dbać więcej o swoich pracowników, by ponosić różne ofiary na cele filantropijne. Takie rzeczy się zdarzają. Ale oznacza to nie gotowość gospodarowania ze stratą, lecz rezygnację z części zysku, zwykle niezbyt daleko posuniętą. Przedsiębiorstwo, które mogłoby przynosić 10% zysku, może wykazać tylko 9, a utrzymywać urządzenie patronalne dla robotników, poczuwać się do obowiązku ponoszenia ofiar na cele społeczne itd. A zresztą nie zawsze działają tu pozagospodarcze motywy. Filantropia przedsiębiorstwa jest czasem koniecznością. Służy też do celów reklamy. A również okazało się nieraz, że przedsiębiorca, który nie wyzyskiwał robotników, dbał o to, w jakich warunkach odbywa się praca, dobrze na tym wychodził i w rzeczywistości przynosiło to zwiększenie zysków przedsiębiorstwa.

W drobnym stosunkowo zakresie działanie poszczególnych jednostek pod wpływem motywów pozagospodarczych jest nawet częstym zjawiskiem. Człowiek nie zawsze tylko kalkuluje — ma ludzkie uczucia, ma sympatię i współ-

czucie dla bliźnich. Niejeden przedsiębiorca zatrudnia pracownika, który długo w tej firmie pracował, a jest obarczony rodziną i innego zajęcia nie mógłby znaleźć, chociaż ten pracownik jest przedsiębiorstwu niepotrzebny. Ale ostatecznie przedsiębiorstwo nie może być kasą zapomogową, właściciel hotelu nie może zrobić z niego bezpłatnego przytułku dla bezdomnych. John Ruskin, polemizując z uogólnieniami szkoły klasycznej, twierdził, że nie rządzi on w stosunku do tego, czyją pracę wynajmuje, prawem podaży i popytu, lecz płaci mu tyle, ile zdaniem jego on zasłużył. Jest rzeczą dobrą, że ludzie uwzględniają te osobiste pierwiastki w stosunkach z innymi. Ale gdyby Ruskin stał na czele przedsiębiorstwa, produkującego na zbyt, zatrudniając setki robotników, prawdopodobnie, gdyby się rządził swymi antymerkantylnymi zasadami, doprowadziłby szybko to przedsiębiorstwo do likwidacji.

A. Gerbault opisując swą samotną podróż po oceanach, wspomina o tym, że gdy miał odjeżdżać z jednej z wysp, położonych między Markizami a Tahiti i wstąpił do sklepu, należącego do miejscowego wodza, by kupić na drogę trochę zapasów, to wówczas ofiarowano mu za darmo więcej ryżu, niż mu było potrzeba; zebrali się inni krajowcy i chcieli temu podróżnikowi ofiarować cały sklep.[1] Można to było raz zrobić. Ale gdyby ci gościnni Polinezyjczycy mieli więcej gości i każdego chcieli tak obdarować, nie było by w ogóle sklepów na tych wyspach.

I bodaj czy zawsze jest pożądanym działanie pozagospodarczych motywów, które przejawiają się tylko u części społeczeństwa, u mniejszej grupy jednostek, a nie ogarną całości. Możemy powołać się na przykład z dziedziny pozagospodarczej. Gdyby ciężar obrony kraju i prowadzenie wojny zdano głównie na ochotniczą służbę wojskową, to wtedy ginęliby najlepsi, a gorsi zostawali. Byłaby to selekcja społeczna in minus. Zdarza się czasami, że w ciężkich chwilach narodu ludzie, ożywieni zapałem patriotycznym, ponoszą dobrowolne ofiary ze swego mienia. Ma to bardzo dodatnie znaczenie, ale tylko do pewnych granic. Gdy je przekroczy, sprowadza się to do premiowania żywiołów gorszych, bardziej egoistycznych, które zyskują sobie przewagę dzięki temu, że ponoszą mniejsze ciężary.

11. Społeczne ograniczenia czystego motywu gospodarczego. Inaczej przedstawia się sprawa pozagospodarczych motywów, gdy te występują w całym środowisku społecznym, gdy ogarną wszystkich, lub prawie wszystkich uczestników gospodarstwa narodowego. Wtedy nikt z nich nie jest w gorszym położeniu od innych, kierując się tymi

[1] A. Gerbault, W pogoni za słońcem, 1930, s. 90.

motywami. Współzawodnictwo odbywa się na równych warunkach; jeżeli się traci na tym, że w danym przypadku nie dąży do maksimum zysku, to wszyscy tracą i wówczas nikt specjalnie nie odczuwa tej straty. A przy tym i pełne upowszechnianie się działań pod wpływem tych pozagospodarczych motywów jest łatwiejsze, bo działa tu naśladownictwo, a poniekąd i pewien przymus moralny.

Zilustrujemy to na przykładzie ograniczeń, które w swobodnym obiegu gospodarczym wprowadzają przepisy religijne. Gdy dane środowisko wyznaje jedną religię, stosuje się do jednych przepisów, wtedy wszyscy nie pracują, nie uprawiają działalności gospodarczej w dni świąteczne. Nikt na tym nie zarabia. Ale kiedy obok siebie mieszkają wyznawcy różnych religii, wynikają z tego różne komplikacje. Jedna grupa religijna korzysta z tego, że inna ma więcej dni świątecznych; otwiera w te dni sklepy, które przyciągają klientów innej grupy. Podobnie dzieje się z handlem artykułami, którymi wyznawcom danego wyznania nie wolno się posługiwać. Przy różnorodności religijnej poszczególne grupy mogą na tym ponosić duże straty. Ale dopóki uczucia religijne są silne i działa odwieczny zwyczaj, mało kto wyłamuje się spod tych nakazów, przyjmuje się te ograniczenia, które hamują dążenie do jak największego zysku, jako naturalną konieczność.

Zasada, by jak największy zysk osiągać jak najmniejszym kosztem, nigdy prawie nie działa bez żadnego hamulca, nawet, gdyby go nie nakładał przymus ustawodawczy. Istnieją obyczaje handlowe, które obowiązują dobrego kupca. Istnieją pewne normy etyczne, które obowiązują także i w gospodarstwie. Gdy ze względu na komplikację stosunków gospodarczych nie wystarczają ogólne normy prawne, wtedy rozwijają się odrębne etyki zawodowe. Poszczególne zawody wypracowują sobie zasady postępowania w swej pracy Przestrzega się, by nie uprawiano nielojalnej konkurencji, by nikt nie walczył o klienta niewłaściwymi sposobami, by szanował godność zawodu, która także i na tym polega, że nie wolno dążyć do zysku za wszelkę cenę.

Etyka zawodowa może się wytworzyć w drodze zwyczaju, przez naśladowanie tych, którzy przodują w danym zawodzie, bez działania jakiegokolwiek przymusu. Dalej poszczególne zawody mogą wykonywać władzę dyscyplinarną nad swymi członkami. A wreszcie dochodzi do tego, że i ogólne ustawodawstwo stosuje sankcje karne przeciw wykroczeniom zawodowym. Na tej czy innej drodze dąży się do tego, by upowszechnić normy etyczne, które, zabraniając bezwzględnej pogoni za zyskiem, hamują działanie czystego motywu gospodarczego. I skuteczność tych norm zależy od ich powszechności, to znaczy od tego, że wszyscy je przestrzegają. Jeżeli np. część adwokatów będzie utrzymywała pokątnych naganiaczy, napędzających im klientów, ucierpią na

tym ci wszyscy, którzy nie uciekają się do takich sposobów. Ci, którzy nie mają jeszcze wyrobionej klienteli, mogą znaleźć się na bruku. Bronią się przed stosowaniem tych metod różne korporacje zawodowe i to jest jedno z ich głównych zadań.

Zakres i skuteczność tych różnych norm etycznych zależy od różnych okoliczności; nie we wszystkich warunkach mają one jednakową siłę. Przeważnie najmocniejsze są w gospodarstwie ustabilizowanym, w którym nie zachodzą już żadne większe zmiany. Wtedy te normy miały czas się wykształcić, nabrały mocy zwyczaju. Gdy zaś gospodarstwo znajduje się w stanie przeobrażeń, gdy powstają nowe formy gospodarcze a zarazem otwierają się różne możliwości wzbogacenia się, to wówczas słabnie siła pozagospodarczych motywów, bezwzględne dążenie do zysku przejawia się nieraz w sposób brutalny. Dawne normy etyki zawodowej okazują się już czymś przestarzałym, niedostosowanym do nowych warunków, a nie wykształciły się jeszcze nowe normy. Wiele tych objawów stwierdza się w dobie wielkiej ekspansji kapitalizmu. Np. cytowany już autor, Carrel, wypowiada następujący bezwzględny pogląd: «Człowiek współczesny zatopił się w obojętności na wszystko, wyjąwszy pieniądz».[1] Ale podobne skargi rozbrzmiewały już nieraz, i przed dwoma tysiącami lat, np. w starożytnej Grecji. Przytoczyliśmy w I tomie następujące słowa poety Theognisa: «Szlachcice nie wstydzą się brać za żonę pospolitę kobietę, córkę pospolitego człowieka, jeżeli tylko ona wnosi z sobą wiele skarbów... Pieniądz niszczy stany». Zawsze moraliści narzekali na królowanie pieniądza.

Źródłem motywów pozagospodarczych jest przynależność jednostek, prowadzących działalność gospodarczą, do różnych związków i grup duchowych. Między różnymi przejawami życia społecznego nie ma nieprzebytych barier; jeden pierwiastek wciska się w dziedzinę drugiego, jeden motyw działania splata się z drugim. Te różne solidarności, które łączą społeczeństwo, rozmaicie się przedstawiają w różnych warunkach miejsca i czasu. Mogą to być solidarności ciaśniejsze lub szersze; raz wybija się na czoło solidarność religijna, innym razem polityczna. A że dzisiaj najsilniejszą solidarnością społeczną jest więź narodowa, nic dziwnego, że poczucie wspólności narodowej oddziaływa na gospodarstwo i jest jednym z czynników, który krzyżuje się z działaniem czystego motywu gospodarczego.

Wymownym przykładem oddziaływania poczucia narodowego na gospodarstwo jest bojkot ekonomiczny. Przybiera on różne postaci. Zmierza do tego, by wyłączyć z obrotu gospodarczego obce jednostki, by w ten sposób pomóc

[1] A. Carrel, L'homme cet inconnu, 1936, s. 335.

własnemu gospodarstwu i poprzeć jego rozwój. Jest to akcja dobrowolna, ale towarzyszy jej nieraz przymus moralny. Członkowie danej społeczności nie kupują towarów u obcego, nie sprzedają mu ziemi lub surowców, nie pozwalają mu się u siebie osiedlać. Bez względu na to, czy ten bojkot ma formę pozytywną, poparcia swoich, czy negatywną, to znaczy wywołania obcego, nakłada on na bojkotujących pewne ofiary materialne. Każe im się rządzić innym motywem, aniżeli dążeniem do zysku. Każe nie kupować towaru, który można taniej kupić, ani też sprzedawać tego, co by można sprzedać z dobrym zyskiem.

Analogicznych przykładów można by więcej przytoczyć. Ale sprowadzają się one do jednego momentu: zawsze siła motywów pozagospodarczych, które hamują działanie czystego motywu gospodarczego, zależy od tego, czy tamte motywy stały się naprawdę społecznymi motywami, czy ogarnęły całe środowisko społeczne. Wtedy ich wpływ na życie gospodarcze okaże się daleko większy, niż się to wydaje niejednemu ekonomiście, operującemu koniecznymi zresztą z punktu widzenia naukowego uogólnieniami, które oddzielają zjawiska gospodarcze od zjawisk pozagospodarczych.

12. Znaczenie różnych motywów. Nie możemy dać ścisłego obrazu stosunku, który zachodzi między motywami działalności gospodarczej i motywami, które oddziaływują na tę działalność. Trudno np. wyznaczyć stosunek procentowy ich siły. A to dlatego, że walor tych motywów, czy to czystego motywu gospodarczego, czy motywów z nim rozbieżnych, przedstawia się rozmaicie w różnych ustrojach społecznych, na różnych stadiach kultury duchowej i materialnej. A następnie czasami nawet sama jednostka gospodarująca nie zdaje sobie dostatecznie sprawy, jakimi motywami się kieruje, ulega różnym złudzeniom. Podstawowym faktem jest jedność człowieka, którego gospodarstwo stanowi jedną całość z całym innym życiem i wielość motywów kierujących człowiekiem.

Mogliśmy tylko te różne motywy poddać klasyfikacji, przyjrzeć się dokładnie ich treści, wyjaśnić sposób ich oddziaływania. Dalsze badania dadzą dokładniejszy obraz, bo przecież cała psychologia społecznogospodarcza wciąż o te zagadnienia potrąca.

Stosunkowo najmniej uwagi poświęciliśmy czystemu motywowi gospodarczemu. Nie dlatego, by się chciało zlekceważyć jego znaczenie. Jednakże zajmowano się już nim bardzo wiele. To przecież wstępne założenie teorii gospodarstwa społecznego. A ten potężny motyw jest bardzo prosty w swym działaniu. Nie zawiera w sobie żadnych komplikacji psychologicznych, ponieważ jest to motyw, bardziej zracjonalizowany od innych. Naukę więcej interesuje jego działanie, niż jego treść wewnętrzna.

Dlatego właśnie warto podkreślić, gdy się tyle pisało o innych motywach, jego ogromną siłę. W szczególności warto zwrócić uwagę na to, że działanie tego motywu ma szerszy zasięg, niżby to wydawało się na pierwszy rzut oka. Przyzwyczailiśmy się do tego, by wiązać ten motyw z prywatną działalnością gospodarczą *sensu stricto*, a inne oddziaływania na gospodarstwo uważać za sferę raczej obcą gospodarstwu.

W jakim stosunku pozostaje z punktu widzenia motywów działania, polityka gospodarcza do działalności gospodarczej *pure et simple?* Według bardzo rozpowszechnionych pojęć, jednostka gospodarująca rządzi się w swej działalności gospodarczej wyłącznie lub prawie wyłącznie własnym interesem, egoizmem gospodarczym lub według przyjętej terminologii, czystym motywem gospodarczym. Nie omawiamy już w tej chwili tego pytania, czy ten motyw tak bezwzględnie działa, bo zajmowaliśmy się już tym tematem. Ale tej motywacji działalności gospodarczej przeciwstawia się odrębną motywację polityki gospodarczej, planowej działalności związków prawnopublicznych, rozporządzających przymusem dla osiągnięcia ich celów. W szczególności państwo ma ograniczać swobodną grę interesu osobistego, poskramiać ciasne egoizmy gospodarcze.

Polityka gospodarcza państwa kieruje się różnymi motywami, ale i w niej czysty motyw gospodarczy gra wielką rolę i w różnych występuje postaciach. W najogólniejszym rzucie, ta polityka zakłada sobie dwa cele: zwiększenie wytwórczości i lepszy rozdział dochodu społecznego. Jeżeli państwo robi wysiłki, by powiększyć wytwórczość i podnieść ogólny dobrobyt, to obok innych celów, np. wzmożenia obronności kraju, na pierwszy plan wysuwa się czysty motyw gospodarczy; chodzi tu po prostu o to, by wzrosła suma dochodu społecznego, by możliwym się stało lepsze zaspokojenie potrzeb, by powiększyć możliwości zarobkowe i obniżyć koszty produkcji, np. przez roboty publiczne. Jeżeli «altruizm» polityki gospodarczej państwa chcemy przeciwstawić egoizmowi prywatnej działalności gospodarczej jednostek, to w interesującym nas przypadku to przeciwieństwo nie rysuje się bardzo ostro; za działalnością państwa, zmierzającą wprost do podniesienia produkcji, kryją się interesy poszczególnych jednostek i grup społecznych, w czym zresztą nie ma nic nienormalnego. Czasami nawet prywatna przedsiębiorczość wprost zaczepia o tę politykę gospodarczą państwa; poszczególnie przedsiębiorstwa czy działy produkcji na tej polityce gruntują swój byt i swoją rentowność i w rozmaity sposób z państwem współdziałają, licząc niekiedy koszty tego współdziałania między własne koszty produkcji.

A polityka, której celem jest oddziaływanie na rozdział dochodu społecznego? Jeżeli państwo z pieniędzy podatkowych buduje sanatoria i szpitale, utrzymuje bezrobotnych, roztacza opiekę nad emigrantami itd., to niewątpli-

wie nie rządzi się czystym motywem gospodarczym. Ale niejednokrotnie różne posunięcia państwa z tej dziedziny są wynikiem starcia się różnych interesów klasowych o wybitnym podkładzie gospodarczym. Istniejący w obecnej chwili ustrój społecznogospodarczy sprzyja pewnym warstwom czy grupom społecznym, które są z niego zadowolone, gdyż mogą w danych warunkach korzystnie dla siebie rozwijać gospodarczą działalność, kierowaną czystym motywem gospodarczym. Ale są i niezadowoleni, którzy mają mniejszy udział w sumie dochodu społecznego. Walczą o poprawę swego bytu, nawet o zmianę społecznego ustroju. Mogą ich ożywiać szersze idee, mogą oni powoływać się na zasady sprawiedliwości społecznej, ogólnego dobra itd., ale ostatecznie ich bezpośredni byt się poprawi, gdy swoje cele osiągną. Chłop, który nie miał ziemi, tę ziemię dostanie, urzędnik czy robotnik otrzyma zwyżkę płacy i różne urządzenia socjalne, służące do pokrycia jego potrzeb. Po prostu dla jednych jest korzystniej osiągać swoje cele materialne bezpośrednio przez działalność gospodarczą, a drudzy do analogicznych, choć sprzecznych z tamtymi celów, muszą posługiwać się polityką gospodarczą.

Historia związków zawodowych wskazuje na to, że niezależnie od bardzo szerokich celów, które one sobie zakładają, źródłem ich powodzenia jest niemal zawsze uzyskiwanie bezpośrednich korzyści ekonomicznych przez ich członków. Nie twierdzimy, że główną podstawą życiową stronnictw politycznych są materialne interesy. Nie zawsze i nie wszędzie te stronnictwa mają podstawę klasową; wystarczy powołać się na ogromną rolę, którą w życiu stronnictw odgrywają pierwiastki religijne. Ale że wielu ludzi w stronnictwach, do których należy, widzi obrońców swej pozycji materialnej, że niekiedy te stronnictwa przeobrażają się w wielkie wspólnoty interesów — to nie ulega żadnej wątpliwości.

Do zrozumienia wagi czystego motywu gospodarczego tam, gdzie on nie występuje niejako pod swoim własnym sztandarem, możemy dojść przez gruntowne studium losów organizacji i ustrojów społecznych, które zbudowane zostały na podstawach negujących ten motyw. Bardzo ciekawa jest historia różnych sekt religijnych, opartych w założeniu na zasadzie równości, braterstwa, wspólności dóbr; wystarczy przypomnieć historię sekty Mormonów. Wcześniej czy później następuje zróżnicowanie interesów ekonomicznych, zjawia się grupa uprzywilejowana, która zabezpiecza swój lepszy udział w rozdziale dochodu społecznego. Albo rzućmy okiem na najświeższe, olbrzymie doświadczenie sowieckie. Ostatecznie i tam trzeba było powiązać wynagrodzenie robotnika z wydajnością jego pracy, a chłopu zostawić, choćby częściowo, własność prywatną.

Motywy, które wprawiają w ruch działalność gospodarczą, mogą ulec głę-

bokim przeobrażeniom. Czysty motyw gospodarczy nie jest niewzruszonym prawem. Ale jest pierwiastkiem, głęboko tkwiącym w psychice społecznej różnych epok rozwoju społecznego. Nie zjawił się dopiero w ostatnich dwustu latach, łącznie z narodzinami kapitalizmu. Można w różny sposób działanie tego motywu łagodzić, wprawiając w ruch świadomie inne motywy, czy to z nim zbieżne, czy też rozbieżne; ale trzeba liczyć się z nim jako z elementarnym, bardzo powszechnym faktem.

Rozdział III

Potrzeby

1. Określenie potrzeby. Potrzebą nazywamy świadomość braku, połączoną z wolą uzyskania przedmiotu lub przedmiotów, które służą do zaspokojenia tego braku. Odczuwam, że mi czegoś nie dostaje, że nie mam tego, co bym chciał mieć. Do istnienia potrzeby nie wystarcza jednak sam stan niezadowolenia, nieokreślone uczucie, że mi czego niedostaje, lecz muszę sobie uświadomić, że w ten lub inny sposób ten brak może być zaspokojony. Świadomość tych sposobów, które służą do zaspokojenia potrzeby, może nie być zupełnie wyraźna. Człowiek wcześniej odczuwał zimno, zanim zaczął okrywać się skórami zabitych zwierząt. Ale dopiero wtedy zjawiła się naprawdę potrzeba, gdy ten człowiek uświadomił sobie, że może okryć się przedmiotem, który zimna nie przepuszcza, że może znaleźć sobie schronienie w jakiejś pieczarze, zasłoniętej od wiatrów.

Słowem, świadomość istnienia braku musi się skonkretyzować, przybrać w wyobraźni człowieka mniej lub więcej wyraźne kształty. Świadomość ta może mieć albo podkład uczuciowy, występować jako pożądanie czegoś, albo też być czysto rozumowym stwierdzeniem, że dany brak trzeba zaspokoić. Nie można istnienia potrzeb sprowadzać do wyłącznie hedonistycznych pierwiastków; nie zawsze zaspokojenie danej potrzeby sprawia przyjemność, a niezaspokojenie przykrość. Np. ktoś może przyjmować lekarstwo ze wstrętem; działa tu jednak racjonalne przekonanie, że to lekarstwo jest potrzebne dla zdrowia. Pewne potrzeby zaspokaja się z poczucia obowiązku a nie dla przyjemności.

Potrzeba ma charakter subiektywny; jest to określony stan świadomości jednostki. Potrzeba istnieje, chociaż przesłanki, na których ta potrzeba opiera się, są fałszywe. Możemy odnieść się krytycznie do wielu potrzeb, których źródłem są przesądy. Ale dopóki jednostka czy dane zbiorowisko tych potrzeb się nie wyrzeknie nauczone doświadczeniem, te potrzeby istnieją i mają wpływ na gospodarstwo. Z drugiej strony możemy stwierdzić obiektywnie, że w da-

nych warunkach jest wiele rzeczy naprawdę potrzebnych dla człowieka, np. że w jakiejś wsi przydałaby się szkoła. Gdy mieszkańcy tej wsi pragną mieć szkołę, robią starania, by ją uzyskać, wówczas istnieje interesująca nas potrzeba. Ale jeżeli nikt w tej wsi nie odczuwa pragnienia kształcenia dzieci, albo też odczuwa się je tak słabo, że nie zjawi się wola aby mieć szkołę, to wówczas nie możemy twierdzić, że ta potrzeba jest niezaspokojona, bo ona w ogóle nie istnieje. Możemy wtedy skonstatować brak tych lub innych potrzeb.

Powiedzieliśmy poprzednio, że świadomość braku połączona jest z wolą uzyskania przedmiotu lub przedmiotów, które służą do jego zaspokojenia. Potrzeba nie jest tylko stanem biernej świadomości; kieruje ona wolą człowieka, pobudza ją w określony sposób. Jeżeli więc nie ma realnego związku między odczuwaniem potrzeby a działalnością jednostki, trudno mówić o istnieniu potrzeby we właściwym wyrazu znaczeniu. Niewątpliwie istnieje tu świadomość braku. Ale dla gospodarstwa sama ta świadomość, o ile nie pobudza woli w określonym kierunku, jest czymś obojętnym.

Przyjęte przez nas określenie potrzeby dotyczy wszystkich w ogóle potrzeb, nie wyodrębnia potrzeb gospodarczych. Wiele potrzeb jest zaspokajanych na drodze pozagospodarczej. Ktoś odczuwa np. potrzebę ruchu: idzie wtedy na wycieczkę. Potrzeba życia religijnego urzeczywistnia się przez modlitwę, czy uczestnictwo w obrzędach religijnych. A zaś inne potrzeby wymagają do swego zaspokojenia pewnych nakładów, poświęcenia dóbr, mających wartość gospodarczą. Zgodnie z tym odróżnieniem niektórzy autorzy określają potrzeby gospodarcze (specjalny rodzaj potrzeb), jako te, które są zaspokajane na drodze gospodarczej.

Odróżnienie to jest użyteczne, ale nie wynika ono z samej istoty potrzeb, a związane jest z czysto zewnętrznymi, czasem nawet i przypadkowymi okolicznościami. W pewnych epokach rozwoju niektóre dobra gospodarcze są dobrami wolnymi, a kiedy indziej stają się gospodarczymi. Oczywiście musimy zajmować się przede wszystkim potrzebami, które się zaspokaja na drodze gospodarczej; ale nie można tracić z oczu i innych potrzeb.

Nie można o nich zapominać dlatego, że wzajemny stosunek jednych do drugich ma znaczenie dla całego życia ludzkiego; a więc potrzeby, które byśmy nazwali pozagospodarczymi, pośrednio określają wagę potrzeb, zaspokajanych na drodze gospodarczej. Może się tak ukształtować psychika społeczna, że w danych warunkach bardzo nisko się ceni pozagospodarcze wartości, że np. straciły znaczenie pierwiastki religijne, zanikły bezinteresowne zamiłowania artystyczne, polityka jest traktowana z czysto komercjalnego punktu widzenia; a zaś inne społeczeństwo ceni wysoko walory pozagospodarcze. Musimy te pierwiastki wziąć pod uwagę, gdy chcemy dokładniej wyświetlić zagad-

nienie dobrobytu społecznego. Zetkniemy się później z tymi zagadnieniami, na razie należało zarejestrować ich istnienie w związku z ogólnym określeniem potrzeby.

2. *Podmiot potrzeby.* Podmiotem potrzeb jest człowiek, jednostka fizyczna. Tylko ta fizyczna jednostka może potrzebę odczuwać. Przez to, że potrzeba musi wystąpić u jednostki, ma charakter indywidualny. Ale z tego nie wynika, że w kształtowaniu się potrzeb musi zaznaczyć się indywidualizm jednostki; zobaczymy później, że odrębne potrzeby jednostek są wyjątkiem, a regułą potrzeby wspólne większej lub mniejszej grupie ludzi. Jednakże żadnym sposobem nie zdołamy oderwać potrzeb od żywych jednostek, które składają się na społeczeństwo.

Niekiedy jednak przeciwstawia się potrzebom indywidualnym potrzeby publiczne, społeczne lub zbiorowe. Tej drugiej grupie potrzeb, pod tą lub inną nazwą, przypisuje się niejako odrębne istnienie. Oto np. rozumuje się w ten sposób: człowiek powinien odmówić sobie zaspokojenia indywidualnej potrzeby, by za cenę tej oszczędności, tej abnegacji, można było zaspokoić potrzebę publiczną. Np. nakłada się podatki na poszczególne gospodarstwa, by za nie utrzymać administrację państwową, wojsko itp.

Otóż jeżeli przyjrzymy się bliżej tym potrzebom, stwierdzimy, że w bardzo wielu przypadkach ta potrzeba publiczna jest potrzebą odczuwaną przez poszczególne jednostki, jest ich potrzebą. Występuje to wyraźnie wtedy, gdy zaspokojenie potrzeby, mającej charakter publiczny, odbywa się w drodze dobrowolnych aktów. Ktoś np. funduje szpital, z którego sam nie będzie korzystał; buduje szkołę, a nie posyła do niej swoich dzieci; cały majątek oddaje na dobroczynność. Mamy tu do czynienia z pewnym przesunięciem się w potrzebach jednostki. Nie zasklepia się ona w czysto egoistycznej sferze życia, lecz uświadamia sobie szersze zadania społeczne. Ale ta potrzeba zbudowania szkoły, szpitala, filantropii, jest jej potrzebą. Ona woli, by z części jej majątku korzystali inni. Odczuwając daną potrzebę, stwarza możność zaspokajania potrzeb przez innych, którzy je jako swą indywidualną potrzebę będą odczuwali. Fundator szkoły czy szpitala odczuwa potrzebę zwalczania analfabetyzmu czy chorób zakaźnych. Rodzice posyłający dzieci do tej szkoły będą odczuwali potrzebę ich wykształcenia, chory lub jego rodzina — wyleczenia się z choroby.

Nawet, gdy środki zaspokojenia potrzeby uzyskuje się w drodze przymusowej, potrzeba ta może być odczuwana przez jednostki, które ten ciężar ponoszą, jako ich własna potrzeba. Może ktoś płacić podatki ze świadomością, że te podatki są konieczne dla państwa, którego jest obywatelem, z którym

czuje się związany. Może sam uchwalić podatki, które na niego spadną. Ale nie zawsze tak się dzieje. Zdarza się bardzo często, że te podatki odczuwa się jako subiektywny ciężar. Większa lub mniejsza grupa osób, płacących podatki, nie odczuwa celów, na które one idą, traktuje je jako dopust Boży, albo wprost im się przeciwstawia, stara się wymknąć spod tych podatków. Administracja ściągająca podatki obraca je na zaspokojenie określonych potrzeb. Czyż więc tutaj, gdy po stronie płacących jest brak świadomości danej potrzeby, nie rysuje się odrębność potrzeb publicznych od potrzeb indywidualnych?

Czym są te potrzeby państwa? Są potrzebami odczuwanymi czy rozumianymi przez grupę rządzącą państwem — a to są żywi ludzie. Nie chcemy tu przeciwstawiać tej grupy rządzącej całemu społeczeństwu w ten sposób, by owa grupa miała mieć jakiś monopol na swoją korzyść, dzięki któremu w łatwy sposób może przez zastosowanie przymusu zaspokoić swoje własne potrzeby. Niewątpliwie i to się zdarza. Grupa najeźdźców, która opanowała cudze państwo dzięki swej organizacji i sile zbrojnej, traktuje ludność podbitą jako źródło dochodu. W ten sposób może patrzeć na swych poddanych jakiś kacyk murzyński, który ściąga daniny od swego plemienia na utrzymanie siebie, dworu i drużyny. Ale grupa rządząca może dać dowód największej nawet abnegacji w zaspokojeniu swych własnych potrzeb, a mimo to cele, które osiąga, będą jej subiektywnymi potrzebami, a nie potrzebami ogółu ludności.

Przypuśćmy, że urzeczywistnił się ideał platoński, że w takim państwie grupa rządząca wyrzekła się potrzeb materialnych, że nie gromadzi żadnego bogactwa i pędzi żywot ascetyczny. Ale jeżeli ona nakłada te lub inne ciężary na ludność, dzieje się to w imię potrzeb odczuwanych przez tę grupę rządzącą. Organizuje się w państwie porządek prawny, szkoły, obronę kraju. Okoliczność, jak dalece te różne potrzeby są podzielane przez *misera contribuens plebs*, ma w interesującym nas przypadku dodatkowe znaczenie. Istotnym jest fakt, że odczuwają te potrzeby ci, którzy decydują o ich zaspokojeniu. Przypuśćmy, że szef państwa żyje chlebem i wodą, a wielkie miliony ściąga na państwowe cele. Ale u niego właśnie te ogólne potrzeby występują z wielką siłą, są jego potrzebami.

Państwo jest organizacją prawną, niezależną od życia składających się na nie w danej chwili jednostek. Czyż więc nie istnieją odpowiednie potrzeby państwa, niezależne od tych jednostek? Ale tego wyrazu «niezależność» należy używać z ostrożnością. Nie ma państwa bez żywych ludzi, bez ludności zorganizowanej na jego terytorium. Przez tę «niezależność» chcemy podkreślić, że państwo trwa, chociaż umierają ludzie, żyjący w państwie. Państwo trwa, choć wciąż idą po sobie nowe pokolenia. Jeżeli więc istnieją potrzeby państwowe,

jako potrzeby trwałe, niezależne od ciągłego następstwa pokoleń, oznacza to, że pewne potrzeby przechodzą z człowieka na człowieka, że się je niejako dziedziczy, że istnieje ciągła sukcesja tych potrzeb. Naród nie jest organizacją prawną; ale mimo to właśnie w narodzie istnieje ciągłość potrzeb i ta składa się w pewnej mierze na jego istotę. Ale zawsze w pewnej chwili określone potrzeby są odczuwane przez bieżące pokolenie. Gdy stwierdzimy, że te potrzeby się powtarzają, mówimy o potrzebach trwałych, choć one nigdy nie przestają być indywidualnymi potrzebami jednostek.

Prawo posługuje się pojęciem osoby prawnej. Prawo podatkowe uznaje, że ta osoba prowadzi działalność gospodarczą, że osiąga dochód czysty. Można buchalteryjnie obliczyć dochód spółki akcyjnej, ale na tym koniec; już nie możemy przyjmować z punktu widzenia ekonomicznego, że ta osoba prawna ma swoją konsumcję, czyli zaspokajanie potrzeb. Dochód czysty osoby prawnej przechodzi wcześniej czy później do rąk osób fizycznych, staje się ich dochodem, służy do zaspokajania ich potrzeb. Fikcja osobowości prawnej nie może nas również skłonić do przypuszczenia, że istnieją jakieś potrzeby, które by nie były potrzebami osób fizycznych.

Okoliczność, że niektóre potrzeby występują w całym społeczeństwie i że nie dotyczą osobistego życia ich członków, że wciąż się powtarzają, jakkolwiek skład społeczeństwa się zmienia, stanowi tylko pewną kwalifikację tych potrzeb, które zawsze są indywidualnymi potrzebami. Może to służyć za podstawę klasyfikacji potrzeb, ale nie uzasadnia przeciwstawiania potrzeb publicznych czy zbiorowych, jako czegoś zupełnie odrębnego, potrzebom indywidualnym. Podmiotami potrzeb są zawsze żywi ludzie; każda potrzeba jest potrzebą jakiegoś człowieka, nie istnieje poza jego psychiką i niezależnie od tej psychiki.

3. Przedmiot potrzeby. Przedmiotem potrzeby jest świadomość braku, łącznie z wolą jego zaspokojenia, jak to już powiedzieliśmy poprzednio. Podkreślamy to raz jeszcze w tym celu, by zaznaczyć, że przedmiotem potrzeby nie są koniecznie dobra i usługi, które służą do zaspokojenia potrzeb. Dobra te i usługi mogą być przedmiotem gospodarczej działalności, albo też przedmiotem konsumcji. Odróżniamy istnienie potrzeb od samej działalności gospodarczej i od ich zaspokojenia. Potrzeba to pewien stan świadomości. Nie jest oczywiście ani działalnością gospodarczą, ani konsumcją.

Stosunek potrzeby do działalności gospodarczej jest taki, jak uświadomienie sobie celu do środków, które temu celowi służą. Można by tu nakreślić następujący schemat: potrzeba (świadomość celu) — działalność gospodarcza (środki, które do tego celu wiodą) — konsumcja (spełnienie celu). Ten schemat przedstawia logiczny przebieg procesu ekonomicznego, szeroko pojętego, łącznie ze

zjawiskami, które zachodzą w ludzkiej świadomości. Ale jak to już podkreśliliśmy, omawiając motywy działalności gospodarczej, zdarza się czasami, że środek staje się celem, że jednostka odczuwa potrzebę działalności gospodarczej, czy ze względu na jej wewnętrzną wartość, czy też ze względu na pozycję socjalną; dalej zdarza się, że samo posiadanie dóbr, które są tylko środkiem, dóbr produkcyjnych, staje się potrzebą człowieka. Rejestrujemy te odchylenia, te przypadki, w których sam środek staje się celem, by już nie wracać do tego tematu.

W określeniu potrzeby jest zawarte, że świadomość istnienia braku musi się skonkretyzować, przybrać mniej lub więcej wyraźne kształty. Wymaga to bliższego wyjaśnienia. Najprostszy jest ten przypadek, że człowiek uświadamia sobie konkretnie czego mu niedostaje i przystępuje do działalności gospodarczej, by wytworzyć potrzebne mu dobra. Najwyraźniej występuje to w gospodarstwie zamkniętym, nie znającym wymiany. Kierownik tego gospodarstwa ustala sobie, jakich artykułów i wiele mu będzie potrzeba i odpowiednio do tego reguluje produkcję; odczuwa potrzebę zabezpieczenia się przeciw zimnu, pożywienia, napojów itd. Pod tym względem nie ma zasadniczej różnicy między Robinsonem a wielkim gospodarstwem kolektywnym; oczywiście, że inne są potrzeby i inaczej się je układa, ale i tu i tam istnieje bezpośredniość w ocenie potrzeb, rozwija się działalność gospodarczą, w celu konkretnego ich zaspokojenia.

Ale może się zdarzyć nawet w gospodarstwie zamkniętym, że w danym przypadku nie prowadzi się działalności gospodarczej z myślą o konkretnej potrzebie, która domaga się zaspokojenia, lecz punktem wyjścia jest potrzeba nagromadzenia materiałów, które mogą się przydać do dalszej produkcji, wytworzenia dóbr produkcyjnych. Np. osadnik w puszczy trzebi las, choć uzyskanego pola nie poddaje od razu uprawie. Jednak i tu zawsze istnieje świadomość, na jaki użytek ten wytrzebiony las może być obrócony i jakie produkty przyniesie zasiane pole.

Mniej konkretnie przedstawia się związek między działalnością gospodarczą a potrzebami w gospodarstwie wymiennym. Różnica jego z gospodarstwem zamkniętym, jak wiadomo, na tym się zasadza, że w tym ostatnim produkuje się na własne potrzeby, a w wymiennym produkuje się towar, mający cenę, za który można uzyskać i inne towary, które już służą do zaspokojenia potrzeb. Różnicę tych dwóch typów gospodarstw wyjaśni każdy elementarny wykład ekonomii. Ale zwraca się zwykle uwagę na stronę techniczną, a mniej docenia fakt, że gospodarstwo wymienne wykształca odrębną psychikę uczestników wymiany, w szczególności inaczej traktuje się przedmiot potrzeby.

W gospodarstwie wymiennym pieniądz jest uniwersalnym środkiem nabywczym. Można nabyć za pieniądz wszystko, co ma cenę, co znajduje się

w gospodarczym obrocie. Bezpośrednim celem działalności gospodarczej może nie być już zaspokojenie konkretnych potrzeb, lecz uzyskanie jak największego dochodu, jak największej sumy bogactwa. Jednostka gospodarująca, która podejmuje się jakiejś działalności gospodarczej, np. zawiera umowę o pracę lub zakłada przedsiębiorstwo, dąży do tego, by uzyskać za swą pracę najwyższą płacę lub mieć największy czysty dochód. Nie potrzebuje ona uświadamiać sobie dokładnie wszystkich swoich potrzeb, prowadząc działalność gospodarczą lub nadając jej ten lub inny kierunek. Orientuje się według sumy pieniężnej. Zdobycie pieniądza staje się niejako celem.

W tych warunkach człowiek, przystępując do działalności gospodarczej, nie potrzebuje już ustalać sobie potrzeb, w ogóle ich sobie uświadamiać, lecz odczuwa potrzebę zdobycia tego uniwersalnego środka zaspokojenia potrzeb tzn. pieniądza. Celem działalności gospodarczej nie jest już bezpośrednie zaspokojenie potrzeb. Akt zdobywania środków zaspokojenia potrzeb oddziela się niejako od aktu dysponowania tymi środkami. A bardzo często w gospodarstwie wymiennym zatraca się możność ścisłego dostosowania działalności gospodarczej do potrzeb, które odczuwa jednostka.

Bo oto urzędnik, żyjący ze stałej płacy, o ile nie ma sposobności uzyskania jakiegoś dodatkowego zajęcia, nie może dostosowywać wymiarów swej gospodarczej działalności do stanu swych potrzeb, ich intensywności i siły. Otrzymuje np. 500 zł. miesięcznie. Ma mu to wystarczyć na wszystkie potrzeby. Stara się uzyskać na podstawie tej sumy dochodu maksimum zadowolenia, zaspokaja kolejno różne potrzeby, układa pewną ich hierarchię. Ale ta suma jego miesięcznego dochodu jest już względnie stałą wielkością, która służy za punkt wyjścia. Gdy np. otrzyma awans, to wtedy zmienia swój budżet domowy. Nowe potrzeby dochodzą do zaspokojenia. Gdy przyjdzie znowu redukcja płac, to wtedy pewne potrzeby odpadną. Na te okoliczności urzędnik nie ma z reguły bezpośredniego wpływu, nie zależą one, albo w bardzo małym tylko stopniu zależą od jego woli. Celem działalności gospodarczej jednostki, żyjącej z pracy najemnej, jest oczywiście zaspokojenie potrzeb. Ale tego określenia nie należy rozumieć w ten sposób, że jednostka dostosowuje działalność gospodarczą do poziomu swych potrzeb, lecz że pragnie zdobyć jak największy fundusz wyrażony w pieniądzu, za pomocą którego będzie zaspokajała swoje potrzeby.

Współczesny przedsiębiorca nie ustala również z góry potrzeb i planu ich zaspokojenia, gdy rozpoczyna działalność gospodarczą. A to z tego powodu, że nie może określić jaki będzie jego czysty dochód, wiele osiągnie zysku. Dąży do jego maksimum — co ma zrobić z tym zyskiem, to już *cura posterior*. Rozmiary tego zysku zależą nie tylko od koniunktury, od zręczności i szczęścia

przedsiębiorcy, lecz do pewnych granic określone są przez rodzaj przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca nie ogranicza produkcji wtedy, gdy widzi, że już osiągnął zyski, dostateczne do zaspokojenia swoich potrzeb. Pieniądz jest wartością trwałą, od przybytku głowa nie boli. Zdarza się nieraz, że samo zdobywanie pieniądza staje się celem. Wchodzi tu w grę pierwiastek gry i współzawodnictwa; następnie, jak wiemy, posiadanie pieniędzy daje człowiekowi w pewnych społeczeństwach pozycję socjalną. Wytwarza się automatyzm dążenia do gromadzenia pieniędzy, pogoń za nimi, bez dokładnego uświadomienia sobie, do czego ten pieniądz służy, jakie potrzeby zaspokoi się przy jego pomocy.

Gdybyśmy się zapytali zwyczajnego człowieka, czego mu potrzeba, mamy wszelkie szanse usłyszeć: pieniędzy. Czy więc pieniądz jest w dzisiejszym gospodarstwie przedmiotem potrzeby? Jednak po bliższym zbadaniu treści tego pragnienia jednostki okaże się, że ta odpowiedź była tylko skrótem, że za pożądaniem pieniądza kryje się świadomość braku konkretnych dóbr, które jednostka pragnęłaby posiadać. Potrafi od razu wyjaśnić, na co jej potrzeba pieniędzy. Znamy co prawda przypadki, w których pieniądz jest bezwzględnym dobrem człowieka, sam w sobie celem; ale ta namiętność skąpstwa jest patologicznym objawem. W gospodarstwie wymiennym nie ma tak bezpośredniego związku między potrzebami a działalnością gospodarczą, jaki istnieje wtedy, gdy człowiek bezpośrednio wytwarza to, czego mu potrzeba. W tym gospodarstwie wymiennym nie można też ściśle dostosowywać działalności gospodarczej co do stanu potrzeb. Pieniądz, jako wyraz wszystkich wartości, znajdujących się w obrocie, staje się bezpośrednim celem gospodarczej działalności. Ale to tylko ogniwko pośrednie. Przedmiotem potrzeb są zawsze właściwości dóbr, które rzeczywiście służą do ich zaspokojenia.

4. *Konkretność potrzeb.* Potrzeba to pewien stan świadomości. Ale nie jest rzeczą obojętną, z jaką siłą występuje ta świadomość, do czego ona pobudza człowieka. Powiedzieliśmy, że jest to świadomość braku. A więc wchodzi w grę poczucie, że czegoś danej jednostce niedostaje, że coś chciałby mieć, zdobyć, by uzyskać zadowolenie. Sama świadomość, że dany przedmiot służy do określonego użytku, jeszcze nie wystarcza.

Każdy człowiek ma zasób wiadomości, dotyczących różnych przedmiotów, służących do zaspokojenia potrzeb. Kupiec w sklepie wie, do czego służą sprzedawane towary. Historyk kultury materialnej analizuje potrzeby różnych ludów i środki ich zaspokojenia. Ale te wiadomości o potrzebach nie są jeszcze potrzebami tego kupca czy historyka. Potrzeba może się zjawić dopiero wówczas, gdy dana jednostka ma świadomość braku czegoś i ten brak naprawdę odczuwa lub sobie go uświadamia.

Biorąc pod uwagę związek potrzeb z działalnością gospodarczą, możemy interesować się tylko tymi potrzebami, które istnieją w granicach możliwości gospodarczych danej jednostki. Działalność gospodarczą może wprawić w ruch tylko potrzeba, możliwa do zaspokojenia przez jednostkę, przynajmniej w jej przekonaniu. Ktoś np. gorliwie zarobkuje, oszczędza, by kupić sobie majątek ziemski i zostać ziemianinem. Może mu się to udać lub mogą go zawieść jego kalkulacje; ale w każdym razie pracuje, by zdobyć ten majątek. Wyobrażenie przyszłych przyjemności niezależnego bytu na wsi pobudza jego energię.

Przedsiębiorca, który chce zwiększyć zbyt towarów, bierze pod uwagę siłę nabywczą ludności, pojemność rynku. Tylko realne możliwości powiększenia zbytu uwzględnia w swych kalkulacjach. Dla kupca, który urządził wspaniałą wystawę sprzedawanych przez siebie artykułów zbytu, obojętnym jest, wielu bezrobotnych biedaków gromadzi się przed tą wystawą; interesuje się tylko tym, kto może nabyć jego towary. Czytelnicy romansów z życia «wyższych» sfer towarzyskich marzą o pięknych pałacach, jachtach, samochodach, koniach wyścigowych. Pragnęliby gorąco mieć te przedmioty, ale te marzenia nie są «potrzebami», które by interesowały ekonomistę, bo nie znajdują realnego refleksu w działalności gospodarczej. Jest tylko jedno przedsiębiorstwo, które te marzenia eksploatuje: loteria państwowa.

A więc potrzeby muszą występować w konkretnej postaci, to znaczy musi istnieć możliwość ich zaspokojenia wcześniej czy później przez jednostkę, która te potrzeby odczuwa, Na tej podstawie ograniczamy krąg naszych zainteresowań, biorąc pod uwagę związek potrzeb z działalnością gospodarczą. Jednakże badając psychikę społecznogospodarczą, nie możemy pominąć także i tego faktu, że różne warstwy społeczne mają świadomość istnienia potrzeb, dla nich niedostępnych. Może ktoś przyjmować biernie istniejący układ sił społecznych, zadowolić się realnymi możliwościami zaspokojenia swych potrzeb. Bierze za punkt wyjścia wysokość swego dochodu, rozdziela ten dochód zgodnie ze swymi potrzebami, reszta go nie obchodzi; a nawet czasami czuje się w pełni zadowolony z tego, co posiada. Ale ktoś inny ma świadomość dysproporcji swych pragnień i realnych możliwości. Odczuwa boleśnie swą niższość w porównaniu z drugimi; wielką rolę w jego świadomości grają uczucia negatywne, wywołane tymi właśnie dysproporcjami.

Zdając sobie sprawę z istnienia najrozmaitszych potrzeb i środków, które służą do ich zaspokojenia, dana jednostka nie myśli o tym, by odpowiednio rozszerzyć swą działalność gospodarczą, bo to jest dla niej praktycznie niemożliwe. Ale wywiera to na nią pewien ujemny wpływ psychiczny. Czuje się nieszczęśliwą, pokrzywdzoną, zaspokojenie skromnych jej potrzeb nie sprawia jej

zadowolenia. Nie cieszy się tym, że ma gdzie mieszkać, że ma dwupokojowe mieszkanie, a bardziej ubolewa nad tym, że inni mają po cztery pokoje i więcej. Tego nastroju niezadowolenia nie możemy pomijać. Wpływa on nieraz ujemnie na wydajność pracy, osłabia chęć do niej i inicjatywę do produktywniejszych wysiłków.

A następnie takie niezadowolenie z dysproporcji między pragnieniami a ich zaspokojeniem nie jest czysto indywidualnym zjawiskiem, lecz występuje jako zjawisko społeczne. Staje się elementem składowym psychiki całych grup społecznych. Już nie zamyka się w wewnętrznym życiu jednostki, lecz zwraca się wprost przeciw tym, którzy mają możność lepszego zaspokojenia potrzeb, którzy opływają w dostatki. Proletariusz nie tyle ubolewa nad tym, że ma za małą płacę, lecz pobudza go do klasowej nienawiści to, że inni mają się lepiej, że manifestują swój zbytek. Czasami nawet po poprawie bytu materialnego danej grupy społecznej następuje wzrost jej agresywności w stosunku do innych grup, których dostatek odczuwa się boleśnie. Zjawisko zazdrości nie jest czymś, co by interesowało tylko powieściopisarzy, piszących na tematy erotyczne. Zazdrość społeczna jest zjawiskiem, którego nasza nauka nie może pomijać.

Gdy mamy na myśli działalność gospodarczą *sensu stricto*, interesują nas tylko te potrzeby, które mogą wprawić w ruch tę działalność i rzeczywiście mogą być zaspokojone z jej wyników. Ale wielkie przeobrażenia społeczno-gospodarcze można tylko wtedy wyjaśnić, gdy się weźmie pod uwagę całą psychikę warstw społecznych, w szczególności także ich reakcję na potrzeby, zaspokajane przez innych, ich ocenę tych potrzeb, choćby w danej chwili w gospodarstwie tych warstw nie były one aktualne. Trzeba uwzględnić także i negatywne uczucia, które powstają we współżyciu społecznym.

5. Potrzeby a gospodarstwo społeczne. Jak wiemy, pojęcie potrzeby nie jest z natury swej pojęciem czysto ekonomicznym, podobnie jak i pojęcie wartości. W każdej sferze ludzkiego życia zjawiają się swoiste potrzeby, każda taka sfera ma swoje wartości. Klasyfikacją wartości nieraz już zajmowały się nauki filozoficzne, a w szczególności psychologia; wystarczy ex. gr. wymienić «Philosophie der Werte» Münsterberga. Teoria gospodarstwa społecznego stara się w ten lub inny sposób wyodrębnić wartości gospodarcze. A jednak o potrzebach mówi się zwykle bez przymiotnika «gospodarczy». Czy to jest niedokładność rozumowania, czy brak tego odróżnienia ma swoją rację?

Zdaje się, że zachodzi tu druga ewentualność. Wartości gospodarcze ujawniają się w działalności gospodarczej, są jej podstawą. Działalność gospodarcza,

jej owoce, umożliwiają nam zaspokojenie potrzeb, osiąganie różnych celów, które nie mają już kwalifikacji gospodarczej. Na podstawie wyników działalności gospodarczej mogę składać ofiary na cele religijne. Mając zabezpieczony byt, mogę poświęcić się działalności naukowej czy artystycznej. Jak się powszechnie uznaje, zaspokajanie potrzeb nie jest już działalnością gospodarczą; nie ma więc potrzeb, które by w tym zaspokojeniu miały własną kwalifikację gospodarczą. Możemy odróżniać potrzeby fizycznego organizmu i potrzeby duchowe, możemy ustalić całą drabinę potrzeb od najniższych do najwyższych, ale już nie na podstawie ekonomicznych kryteriów.

Odróżnia się jednak dwie grupy potrzeb, zależnie od tego, jaką drogą dochodzimy do środków ich zaspokojenia. Pewne potrzeby zaspokoimy przy pomocy rezultatów działalności gospodarczej, inne zaś zaspokoimy niezależnie od tej działalności gospodarczej. Teoria gospodarstwa społecznego dawno na to zwróciła uwagę, odróżniając tak zw. dobra wolne od dóbr gospodarczych. I przytacza się klasyczny przykład wody, która zaspokaja bardzo istotną potrzebę organizmu, a której mamy nadmiar, nie potrzebując prowadzić działalności gospodarczej dla jej uzyskania; tej wodzie «wolnej» przeciwstawia się wodę na pustyni, za którą spragniony podróżnik gotów płacić na wagę złota.

Woda, którą się pije z dostępnego wszystkim źródła i woda, za którą się płaci, jest tą samą wodą. Fakt, że za tę wodę trzeba płacić, nie daje jej większej użyteczności. Przykład ten dowodzi, że niema wewnętrznej różnicy między potrzebami, zaspokajanymi dzięki działalności gospodarczej a potrzebami, które tej działalności nie wymagają. Jednakże odróżnienie dóbr wolnych i dóbr gospodarczych może być dostatecznym dla teorii gospodarstwa społecznego, ale na nim nie możemy poprzestać. Wiele potrzeb możemy zaspokoić niezależnie od tego, czy istnieją wogóle jakieś «dobra», które w pewnych warunkach stają się dobrami wolnymi, a w innych gospodarczymi.

Źródłem zaspokojenia naszych potrzeb może być stosunek do świata nadprzyrodzonego (potrzeby religijne), do pewnych przejawów świata zewnętrznego (np. potrzeby estetyczne), dalej stosunki między ludźmi (np. życie rodzinne). Dalej źródłem zaspokojenia potrzeb może być samo życie wewnętrzne człowieka. Modlitwa jest wewnętrzną potrzebą i to bardzo silną; a do modlitwy nie potrzeba żadnych dóbr gospodarczych, albo potrzeba ich w minimalnym zakresie. Zachwycam się pięknem krajobrazu, pięknem kraju rodzinnego; nie uzyskuję tego przez działalność gospodarczą; czasami tylko trzeba za to płacić, np. w hotelu za pokój z widokiem na góry lub na morze. Wartości, które daje życie rodzinne, są w bardzo znacznym stopniu niezależne od pozycji materialnej człowieka. Prawda, że skrajna nędza niszczy te wartości, ale mogą być one bardzo żywe u ludzi żyjących w ubóstwie, gdy tymczasem bezwzględna pogoń za zyskiem, wielkie bogactwo, nieraz zatraca zdolność ich

odczuwania i rozkłada rodzinę. Bardzo ubogim może być wewnętrzne życie bardzo bogatego człowieka. Fakt, że może on zaspokoić najbardziej zbytkowne zachcianki, nie dowodzi jeszcze, że żyje on pełnym życiem, że osiągnął on optimum zaspokojenia potrzeb.

O ile te zjawiska interesują nas z punktu widzenia psychologii społeczno-gospodarczej? Oto granice między potrzebami, niezależnymi od działalności gospodarczej i potrzebami, których spełnienie zależy od działalności gospodarczej, są chwiejne, nie ma między nimi ostrej linii podziału. Ktoś np. pragnie wyróżnić się społecznie, otrzymać tytuł, odznaczenie, honorowe funkcje obywatelskie. W jednych społeczeństwach trzeba na to rzeczywiście zasłużyć, w innych można sobie to kupić, np. order lub mandat poselski. Uprawianie sportu nie należy w zasadzie do uprawiania działalności gospodarczej, odpowiada pewnej potrzebie ekspansji czy rozgłosu, a kiedyindziej znowu sport staje się zarobkową działalnością.

Co ważniejsza, może nastąpić brak równowagi między jedną a drugą grupą potrzeb. Narzeka się czasami na tak zw. zmaterializowanie społeczeństw. Termin ten oznacza przewagę potrzeb, zaspokajanych na drodze gospodarczej, nad innymi potrzebami; w szczególności zaś stosowanie pieniężnego kryterium oceny wartości, które mają, względnie miały wartość niezależną od tego pieniężnego kryterium. Ludzie cenią najbardziej takie potrzeby, które zaspokaja sie za pieniądze. Cenią użycie, zbytek, posiadanie bogactwa, wyżej od innych wartości życiowych. Hierarchia społeczna określona jest przez pieniądz; przez posiadanie pieniądza można się wznieść na jej szczyty. Np. ceni się wartość człowieka według tego, ile on zarabia. Wartość dzieła sztuki nie według talentu autora, wrażeń estetycznych, których można doznać, patrząc na to dzieło, lecz według ceny, którą się za nie zapłaciło. Tani obraz nie będzie poszukiwany przez snobów, choćby to był obraz najpiękniejszy. Nie będzie się nikomu zazdrościło posiadania pięknego domu, jeżeli jego urządzenie nie jest kosztowne.

Mówi się często: celem działalności człowieka jest zaspokojenie potrzeb. Ale nie można tu dodać zdania: zaspokajanych na drodze gospodarczej, przez gospodarczą działalność. Albowiem życie gospodarcze nie jest ostatecznym celem samo w sobie, lecz częścią ludzkiego życia. Życie człowieka stanowi całość, człowiek dąży do urzeczywistnienia różnych celów życiowych, każde społeczeństwo ma swój system, swoją hierarchię wartości. Nie możemy dążyć do tego, by działalność gospodarcza prowadziła do obniżenia, do wyrugowania innych wartości. A więc i psychologia społecznogospodarcza musi się zająć zagadnieniem rozwoju równowagi między potrzebami, zaspakajanymi na drodze gospodarczej i potrzebami niezależnymi od tej działalności. Nie może uważać zaspokojenie tych pierwszych za główny lub wyłączny cel życiowy.

6. Powstawanie potrzeb. Nie zajmujemy się genezą potrzeb ludzkich, odpowiedzią na pytanie: skąd się one wzięły, bo to pytanie zawiodłoby nas za daleko. Odkąd człowiek istnieje, odczuwał potrzeby — to przecież jeden z przejawów życia ludzkiego. Pewne potrzeby ma człowiek wspólne z światem zwierzęcym. Potrzeba jest faktem przyrodniczym. Przedmiotem właściwego nam zainteresowania jest powstawanie potrzeb u ludzi i społeczeństw, które lepiej rozumiemy, których procesy psychiczne możemy śledzić z większą lub mniejszą dokładnością. Nie rozpatrujemy więc bezpłodnego pytania, skąd w ogóle wzięły się potrzeby, lecz śledzimy powstawanie nowych potrzeb, ich rodzajów.

Wł. Czerkawski wyróżnił trzy grupy przypadków, dających początek nowym potrzebom. «Potrzeby mogą powstać przypadkowo, gdy jednostka bez najmniejszego zamiaru wpada na jakąś myśl lub też przekonywa się, że jej położenie polepszy się, jeśli przedsięweźmie pewne czynności albo zużyje pewne środki; powtóre człowiek samoistniejszy może stworzyć świadomie rodzaje potrzeb, wyłamując się z pod ogólnie przyjętego szablonu; w końcu społeczeństwo może je narzucić z mocy swej władzy».[1]

Mówiąc o powstaniu nowych potrzeb, trzeba przede wszystkim zaznaczyć, że mamy tu na myśli potrzeby konkretne, połączone z wyobrażeniem przedmiotów, które je mogą zaspokoić, a nie ogólne grupy potrzeb, ich rodzaje. Gdyby się wyróżniło tylko nieliczne grupy, według różnych wartości życiowych, np. potrzebę zbytku, potrzebę religijną, estetyczną itd., to w takim razie trzebaby przyjąć, że proces powstawania nowych potrzeb dawno już został zakończony, że zjawiają się tylko nowe środki zaspokojenia potrzeb. Np. potrzeba estetyczna jest zwykle bardzo silna w pierwotnym społeczeństwie, nie zjawiła się w okresie cywilizacji. Ale byłaby to raczej gra słów, bez większego znaczenia; w gruncie rzeczy jest obojętnym, czy potrzebą nazwiemy tylko jakąś grupę potrzeb. W każdym razie mówiąc o nowych potrzebach, nie mamy na myśli tych ich wielkich grup, a konkretne potrzeby, których ilość jest ogromna i ustawicznie wzrasta.

Otóż źródłem potrzeby może być, według odróżnienia Wł. Czerkawskiego, albo przypadek, albo świadoma inicjatywa jednostki. Niewątpliwie wiele wynalazków, jak to podkreśla cytowany autor, zawdzięcza swe powstanie przypadkowi. Ale nie ma zużytkowania tego, co dał przypadek, bez pewnego wysiłku myślowego ze strony jednostki, bez jej inicjatywy. Fenicjanie podobno wynaleźli szkło przypadkiem. Jednak zużytkowanie tego przypadku, wyrabianie szkła w ten sposób, by ono mogło zaspokoić jakąś potrzebę, to już nie przy-

[1] Wł. Czerkawski. Wielkie gospodarstwa, ich istota i znaczenie, 1896, s. 57.

padek. W każdym razie przypadek może dać okazję do powstania nowej potrzeby.

Możemy tu odróżnić dwie ewentualności. Człowiek pierwotny chce polepszyć warunki swego bytu. Odczuwa jakąś dolegliwość, nie dość sprecyzowaną. Np. głód swój zaspokaja artykułami, które łatwo się psują i gdy minie okres polowań lub połowu ryb, nie ma się czym odżywiać. Może mu wtedy przyjść na myśl, by znaleźć sposób przechowywania mięsa: próbuje je ususzyć na słońcu, albo przechować w zimnej temperaturze. Gdy to się uda, powstanie nowa potrzeba i wtedy jest ona rezultatem świadomego wysiłku. Albo też mógł ten pierwotny człowiek zauważyć, że porzucone przez niego mięso, które wyschło na słońcu, nadaje się doskonale do użytku.

W każdym razie zawsze jednostka jest twórcą nowej potrzeby. Społeczeństwo jej nie wymyśli. Musi być ktoś pierwszy, kto wpadł na jakiś pomysł. Społeczeństwo może dopiero tę potrzebę przejąć, upowszechnić, nawet ją narzucić. Czasem te nowe potrzeby powstają bezpośrednio na tle współżycia w społeczeństwie. Jednakże punktem wyjścia są niedomagania, odczuwane przez jednostkę. Jeżeli np. gromada ludzi organizuje się w celu wspólnego polowania lub obrony, to dzieje się to dlatego, że ktoś odczuł brak bezpieczeństwa lub zdał sobie sprawę z małego wyniku łowów, dokonywanych w pojedynkę.

Co do powstawania nowych potrzeb, zachodzi duża różnica między gospodarstwem zamkniętym a gospodarstwem wymiennym. Przypuśćmy, że ktoś prowadzi odosobnione gospodarstwo: wtedy nowa potrzeba musi być jego potrzebą, wynajduje ją dla siebie. W zamkniętym gospodarstwie, obejmującym większą ilość ludzi, dojdą do znaczenia tylko te nowe potrzeby, które zostaną uznane przez kierownictwo tego gospodarstwa. Natomiast w gospodarstwie wymiennym może się zdarzyć, że ktoś wymyśli potrzebę nie dla siebie, a dla innych. Jego potrzeby są już ustalone — pragnie mieć większy dochód, by lepiej i pełniej te potrzeby zaspokoić. Otóż przedmiotem swej działalności gospodarczej uczyni nie tylko wytwarzanie dóbr służących do zaspokojenia istniejących potrzeb, dóbr już znanych, lecz by więcej zarobić, wymyśla nowe potrzeby, które stara się upowszechnić. Obojętnym jest, czy on sam tę potrzebę odczuwa, czy chodzi tu o jego konsumcję. Protezy nie musiał wymyśleć człowiek kulawy, ani też krótkowzroczny — okularów.

I w dzisiejszym gospodarstwie nie jest typowym przypadek, że jednostka wynajduje nowe potrzeby, kierując się myślą o tym, by one bezpośrednio jej miały służyć. Odbywa się po prostu produkcja potrzeb na zbyt. Wytwarzanie potrzeb to niejako jeden z rodzajów działalności gospodarczej, jeden z jej przejawów. Wymyśla się potrzeby po to, by sprzedawać dobra, które służą do ich zaspokojenia. Konsument odgrywa rolę raczej bierną; wybiera między róż-

nym potrzebami, które mu nasuwa obrót gospodarczy. Może się co prawda zdarzyć, że ktoś wymyśli sobie jakąś potrzebę i każe według własnego przemysłu wytworzyć przedmioty, służące do jej zaspokojenia. Ale są to raczej wyjątki, traktowane jako dziwactwa, a nie typowe przypadki.

Logicznie biorąc, najpierw musi zjawić się potrzeba, a potem idzie dopiero działalność gospodarcza, która jej odpowiada. Niewątpliwie bez uświadomienia sobie potrzeby nie można wytwarzać dóbr, które jej służą, Ale w niejednym wielkim przedsiębiorstwie stwarzanie nowych potrzeb jest tylko fragmentem jego działalności. Wystarczy wymienić produkcję artykułów mody. Cała inwencja fabrykantów i kierowników domów mód idzie w tym kierunku, by wymyślić coś, czego jeszcze nie było, by nabywcy nie przyzwyczaili się do noszenia dawnych strojów i nabywali nowe. Zresztą już w ubiegłych wiekach kupiec, który udawał się obcego kraju, był przede wszystkim nauczycielem nowych potrzeb. Masa ludności o nich nie wiedziała, ani też nie odczuwała: zaspokajała potrzeby w sposób określony przez tradycję.

Okoliczność, że nowe potrzeby powstają w trakcie gospodarczej działalności, że wynalazczość w tej dziedzinie jest świadomie zorganizowana przez przedsiębiorstwo, wpływa na wzrost ilości potrzeb, na częste zmiany w tej dziedzinie. Gdyby o nowych potrzebach rozstrzygał ten, komu one mają służyć, to znaczy konsument, gdyby on tylko dawał inicjatywę, byłby w tej dziedzinie wielki zastój. Z drugiej strony inicjatywa przedsiębiorcy w powstawaniu i normowaniu potrzeb ma nieraz wybitnie ujemne strony. Nie chodzi tu naprawdę o największe zaspokojenie potrzeb konsumenta, o to, by on osiągnął maksimum zadowolenia, by potrzeby jego były naprawdę zaspokojone, lecz o to, by jak najwięcej zarobić. Anglia walczyła o to, by otworzyć rynek chiński dla opium. Kolonizacja nowych światów uczyła konsumować europejski alkohol. Pomijając już te przykłady niemoralności, można stwierdzić, że nieraz stwarza się sztuczne potrzeby, że się je usiłuje rozbudzić, że się je wciąż zmienia, by wzmóc obroty gospodarcze i pomnożyć zyski.

Mówi się często: potrzeba jest matką wynalazków. Ale można też powiedzieć: wynalazek gospodarstwa pieniężnego, produkującego na zbyt, jest matką potrzeb.

7. *Upowszechnianie się potrzeb.* Wiele ludzkich potrzeb ma niejako charakter naturalny, podyktowanych jest przez sam organizm; człowiek musi się odżywiać, potrzebuje ciepłego mieszkania, odzieży itd. Tych potrzeb zasadniczo nikt mu nie zaszczepia. Ale te wymagania organizmu mogą być w różny sposób zaspokojone, każdemu z nich odpowiada wielka skala konkretnych potrzeb. Wybór między nimi, jak rów-

nież i przyswojenie sobie wszelkich potrzeb, których źródło tkwi w kulturalnych warunkach społecznego bytu, odbywa się przede wszystkim na drodze naśladownictwa. Jeden człowiek przejmuje te potrzeby od drugiego, jedne warstwy społeczne od innych, wieś od miasta lub miasto od wsi, naród od narodu, kontynent od kontynentu. Ciągłemu krążeniu bogactwa odpowiada krążenie potrzeb. Dziecko uczy się tych potrzeb w domu, potem w szkole, dorosły w wojsku, w środowisku, w którym żyje itd.

Stwierdziliśmy poprzednio, że przedsiębiorca w gospodarstwie wymiennym odgrywa czynną rolę w powstawaniu potrzeb. Ten wysiłek wtedy mu się opłaci, gdy nie tylko wymyśli nową potrzebę i sposób jej zaspokojenia, lecz potrafi również dla odpowiednich produktów znaleźć dość rozległy rynek. Do tego celu służy reklama, czyli propagowanie potrzeb i przedmiotów służących do ich zaspokojenia, przez ich producenta lub na jego rachunek.

Nie zawsze reklama ma konstytutywne znaczenie w powstawaniu potrzeb, a nawet w ich rozpowszechnianiu. Jeżeli kilku przedsiębiorców produkuje identyczny towar, na który popyt nie jest elastyczny i ma już ustalone rozmiary, to wtedy każdy z tych reklamujących się przedsiębiorców stara się przyciągnąć klientelę; w tych warunkach dla stanu potrzeb jest obojętnym, czy Paweł powiększy swój zbyt kosztem Gawła, czy też Gaweł kosztem Pawła.

Ale przez reklamę zmierza się również do tego, by dokonać przesunięcia między potrzebami na korzyść reklamowanego artykułu. Reklama maszyn do pisania ma nie tylko na celu, by nabywca zamiast kupić maszynę marki X, kupił maszynę marki Y, lecz by w ogóle kupił taką maszynę, by wzbudził w sobie potrzebę posługiwania się nią. Reklamują się przedsiębiorcy, którzy walczą o rynek, którzy z sobą współzawodniczą. Ale bardzo często olbrzymią reklamę rozwijają monopoliczne trusty, z którymi nikt nie współzawodniczy w zakresie ich produkcji. Celem reklamy jest bezwzględne zwiększenie zbytu, rozbudzenie nowych potrzeb. Reklama nie jest wyłączną specjalnością systemu wolnej konkurencji. Monopole niekiedy wydają ogromne sumy na reklamę. Analogiczne objawy widzimy i w dziedzinie politycznej. Reklamują się stronnictwa, które współzawodniczą o władzę; ale ta ich reklama jest niekiedy bardzo słabą w porównaniu z propagandą, którą rozwija monopoliczna partia rządząca. Bodajże ogromne rozpowszechnienie się propagandy politycznej w ostatnich czasach, dokonywanej na koszt publiczny, powstaje pod wpływem przyzwyczajenia do reklamy i rozwoju jej metod w stosunkach handlowych.

Jeżeli pod wpływem reklamy ludzie mniej dbają o przyszłe potrzeby, mniej oszczędzają, oznacza to bardzo głębokie przeobrażenie, zmianę psychiki społeczeństwa. Chęć nabycia reklamowanych towarów skłania do zadłużenia się na

cele konsumcyjne; wzrasta wtedy obrót, ale zmniejsza się *à la longue* dobrobyt społeczny. W pewnych przypadkach może reklama, budząc nowe potrzeby, pobudzić jednostki do zwiększenia działalności gospodarczej, ożywić drzemiącą ich energię. Wtedy reklama przez wzrost potrzeb oddziaływa pozytywnie na tempo działalności gospodarczej. Widzimy więc, że oddziaływanie reklamy jest bardzo rozległe, nie sprowadza się tylko do wypierania jednej firmy przez drugą z rynku ustabilizowanego.

Reklama działa nie tylko przez to, że pobudza racjonalne procesy duchowe u nabywców. Niewątpliwie przez reklamę rozszerza się zakres wiadomości jednostki; dowiaduje się ona o rzeczach, o których nie wiedziała. Wielu ludzi, zanim nabędzie reklamowany towar, gruntownie się namyśla. Poddaje krytycznej analizie tę reklamę, stara się sprawdzić prawdziwość jej danych. Ale przeważnie reklama oddziaływa na ludzi na drodze irracjonalnej. Szef reklamy jakiegoś przedsiębiorstwa zdaje sobie sprawę ze sceptycyzmu nabywców. Stara się ten sceptycyzm przełamać przez uporczywą sugestię, przez oswojenie człowieka z reklamowanym artykułem. Przez pewien czas klient nie zwraca uwagi na ogłoszenie, które jednak swym zewnętrznym kształtem, wyrazistością itd. rzuca się w oczy; potem jednak z nim się oswaja; gdy zaś na każdym kroku na to ogłoszenie natrafia, nabywa dany artykuł, nie wiedząc często, dlaczego to robi. Gdy się obserwuje metody nowoczesnej reklamy, jej zasięg, jej wulgarność, nie można twierdzić, że ma ona dobry wpływ na kulturę społeczeństw; a zarazem z całą wyrazistością występuje bierna rola nabywcy-konsumenta, któremu się podsuwa najrozmaitsze potrzeby, o jakich nawet by mu się nie śniło, gdyby nie było reklamy.

Z drugiej strony reklama uwzględnia właściwości psychiczne klienta, poszczególnych warstw społecznych i narodów, do których chce trafić. Reklama jest dzisiaj odrębną umiejętnością; opiera się na jednostronnym, ale w swoim zakresie gruntownym studium psychologii społecznej. Liczy się z odrębnościami narodowymi. Nie wszystkie narody są w jednakowym stopniu wrażliwe na reklamę. Np. we Francji niemal do ostatnich czasów rozwój nowoczesnej reklamy nie szedł w parze z natężeniem życia gospodarczego, gdyż istniała i istnieje duża odporność na działanie reklamy w sceptycznym usposobieniu Francuzów. A np. społeczeństwo północno-amerykańskie, które asymilowało wciąż obce żywioły, którego potrzeby były jeszcze w stanie płynnym, ulegało i ulega łatwiej zbiorowej sugestii, narzucanej przez reklamę.

By narzucić popyt na towary, nawet pewne potrzeby, reklama uwzględnia psychiczne właściwości społeczeństwa. Nie ogranicza się do przekonywania o wartości towaru, jego zaletach i użyteczności, lecz apeluje do różnych ubocznych skłonności. Sposoby jej przeprowadzenia są bardzo rozmaite, nie możemy

ich w tej chwili charakteryzować. Ale warto wspomnieć o jednym, bardzo znamiennym. Reklama stara się nie tylko rozbudzać często indywidualne potrzeby u nabywców, przekonać o zaletach reklamowanego towaru, o jego korzyściach dla jednostki, lecz równocześnie narzuca pewne potrzeby, jako potrzeby społeczne, jako odpowiadające stopie życiowej i przynależności ludzi do pewnej grupy społecznej. Apeluje bardzo często do snobizmu jednostek; stara się je przekonać, że np. nieposiadanie jakiegoś przedmiotu obniża daną jednostkę w hierarchii życiowej. W związku z tym powstaje narzucanie jednolitych typów przedmiotów, zaspokajających potrzeby i urabianie tych potrzeb w sposób jednolity, co zasługuje na osobną uwagę.

8. Standaryzacja potrzeb. Nowoczesna produkcja, w dążeniu do redukcji swych kosztów, hołduje bardzo często zasadzie standaryzacji, to znaczy wyrabia masowo towary jednego typu, lub jednych typów, gdyż najekonomiczniejszym okazuje się wyrób seryjny. Na indywidualne zamówienie, według specjalnych planów, robi się czasem bardziej skomplikowaną maszynę; produkcja stosuje się do indywidualnych potrzeb w wyrobie artykułów zbytku, np. niekiedy nie powtarza się modeli sukien; również uwzględnia się indywidualne wymagania, gdy wchodzi w grę potrzeba estetyczna, np. w budowie domu. Góruje jednakże produkcja masowa, bo ta jest najtańsza. Dzięki niej artykuły, które były niedawno jeszcze przedmiotami zbytku, jak np. samochód, stają się w niektórych krajach artykułami masowego zapotrzebowania, niemal artykułami pierwszej potrzeby najszerszych warstw ludności. Nie można kwestionować zalet produkcji masowej, ani pożytku normalizacji produkcji, choćby ze względu na interes obrony kraju. Ale ten proces standaryzowania produkcji ma pewne następstwa w zakresie zaspokajania potrzeb, które budzą poważne zastrzeżenia.

Zjawiają się i upowszechniają nowe potrzeby, których dawniej nie było. Rozszerza się np. zamiłowanie do komfortu życiowego. Ale dzisiejsza produkcja, która narzuca tyle nowych artykułów, dąży niejako automatycznie do tego, by stan zapotrzebowania i psychikę konsumenta dostosować do swoich wymagań. Dąży się do tego, by konsument nie miał wielkich możności w wyborze środków zaspokajania potrzeb. Seryjnym artykułom odpowiadają seryjne potrzeby. Na dalszy plan schodzi gust odbiorcy, jego indywidualne wymagania, choćby nawet i jego fantazja. W danym zakresie ma bardzo skromny wybór — ma jeden lub parę artykułów seryjnych. W Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej produkuje się na zbyt parę tylko gatunków standaryzowanych jabłek — większy ich wybór można mieć w zapadłym polskim miasteczku.

Człowiek jako konsument odgrywa coraz bardziej bierną rolę. Niezupełną rekompensatę stanowi okoliczność, że najszerszym masom udostępniono potrzeby, przedtem dla nich niedostępne. Gramofon i radio są bardzo cennymi wynalazkami, upowszechniły np. dzieła muzyczne wielkich mistrzów. Ale szeroki ogół coraz bardziej poprzestaje na słuchaniu tej muzyki, a zanika zamiłowanie do samodzielnego wykształcenia muzycznego, do rozwijania wyższych zdolności muzycznych. W rezultacie człowiek staje się duchowo uboższym. Można np. doprowadzić do ogromnej koncentracji w wydawnictwie dzienników. Wtedy zniknie prasa prowincjonalna, wtedy będzie potrzeba mniej samodzielnych dziennikarzy, piszących artykuły, bo wielkie ajencje dostarczą produktów «najlepszych» piór z całego świata, ale tych piór będzie niewiele. Gdy dostarcza się na rynek specyfików lekarskich, czynność aptekarza przestaje być samodzielna, ma on tylko sklep z tymi specyfikami. Jeżeli upowszechnią się wielkie restauracje ze standaryzowanymi potrawami, jeżeli będzie się dostawiało do domów potrawy prawie już całkowicie przyrządzone, sprowadzi to zanik sztuki kulinarnej, a także zanik bardziej wykwintnych potrzeb w tej dziedzinie.

Standaryzacja produkcji ma swoje uzasadnienie; ale nie będzie to oznaczało postępu, gdy dojdzie do standaryzacji potrzeb. Celem produkcji jest człowiek, jego potrzeby, najpełniejsze ich zaspokojenie, tak pod względem ilościowym jak i jakościowym. Jeżeli mówimy, że człowiek dąży do najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb, to przypisujemy mu czynną rolę w oznaczaniu kierunku produkcji. Uznajemy różnorodność potrzeb, nadawanie indywidualnego piętna przez jednostkę jej konsumcji. A tymczasem standaryzacja potrzeb wykształca Babbitów; człowiek ma takie potrzeby, jakie są najdogodniejsze dla kalkulacji tych, którzy prowadzą produkcję.

9. *Potrzeby przymusowe.* Nie mamy tu na myśli potrzeb, zaspokajanych przy pomocy środków, uzyskanych przez państwo i inne związki prawno-publiczne w drodze przymusu. Jeżeli np. miasto nakłada podatki i za nie urządza park miejski lub bezpłatne muzeum, to nikt nie ma obowiązku korzystać z tych urządzeń. Przymus dotyczy sposobu, w jaki doszło się do możności zaspokojenia potrzeby, a nie samego jej zaspokojenia. Interesują nas w tej chwili przypadki, w których czynnik, rozporządzający narzędziem przymusu, upowszechnia pewne potrzeby już nie przez propagandę, reklamę, lecz narzuca je tej lub innej grupie społecznej.

Zastosowania tego przymusu są bardzo rozmaite. Niekiedy wchodzi tu w grę troska o zdrowie lub poziom kultury mieszkańców państwa, których ono wyręcza w ich własnym interesie. Wprowadza się np. przymusowe szcze-

pienie ochronne przeciw chorobom zakaźnym. Albo wprowadza się przymus szkolny. W jednym przypadku działa bezpośredni interes społeczny, obawa przed rozpowszechnieniem się chorób, w drugim dbałość o podniesienie kulturalne społeczeństwa. Te różne potrzeby, które trzeba z początku wprowadzać pod przymusem, z czasem stają się potrzebami dobrowolnymi. Z początku buntowano się np. przeciw szczepieniu ospy; później nikt przeciw temu nie podnosił protestu. Państwo jest zdania, że jego obowiązkiem jest w pewnych przypadkach poprawiać los mieszkańców nawet wbrew ich woli czy bez ich woli.

Przymus może dotyczyć już nie artykułów konsumcyjnych, lecz sposobu prowadzenia produkcji, co oczywiście ma wpływ na zaspokojenie potrzeb. Państwo zabrania metod produkcyjnych, szkodliwych dla zdrowia (zakazy wyrabiania zapałek z fosforu). Państwo np. każe uprawiać pewne rośliny — np. oznacza składniki paszy dla bydła (zastosowanie żywokostu). Wprowadza się niekiedy pod przymusem pewien rodzaj oświetlenia. Wchodzą tu w grę interesy produkcji.

Inna już jest sprawa, gdy państwo wprowadza pod przymusem pewne ograniczenia konsumcyjne. Nie pozwala np. wyrabiać pieczywa z białej mąki, wprowadza dni bezmięsne, wydawanie różnych artykułów żywności i odzieży «na kartki». Ale tu celem jest ograniczenie potrzeb, a nie ich upowszechnienie; bardzo często zresztą te zarządzenia są omijane, a gdy się je cofnie, konsumcja wraca do dawnej normy. Natomiast może się zdarzyć, że pewne potrzeby będą narzucone w drodze przymusu, i to już bez specjalnego uzasadnienia, a dlatego tylko, że aparat produkcyjny znajduje się w rękach państwa.

Kolektywizm głosi zasadę uspołecznienia środków produkcji, a natomiast konsumcja ma być wolna; wolno dysponować środkami konsumcji. Niektóre odłamy kolektywizmu wywiesiły obiecujące hasło: «każdemu według potrzeb». A więc każdy mógłby się spodziewać, że uspołeczniony aparat produkcyjny dostarczy mu takich środków, jakich zechce, że umożliwi mu wszechstronne zaspokojenie potrzeb, według swobodnego wyboru. Ale w praktyce było inaczej tam, gdzie urzeczywistniano zasady kolektywne; reglamentacja objęła także i konsumcję. Potrzeby Indianina w państwie Inkasów w Peru były wszechstronnie uregulowane. «Jego życie toczyło się w spokoju, przerywane świętami w oznaczonych datach, usiane ściśle uregulowanymi zdarzeniami, jak małżeństwo, służba wojskowa, robocizny. Miał on swe radości i swe przykrości w oznaczonych datach. Tylko choroba i śmierć uparły się, by się wymykać spod reglamentacji państwa».[1] Podobna reglamentacja potrzeb była przeprowadzona

[1] L. Baudin, L'empire socialiste des Inka, 1928, s. 233.

w państwie Jezuitów w Paragwaju; poddano reglamentacji nie tylko to co się robi w dzień, lecz także i wydarzenia nocy.

Gdy państwo przejmie w swe ręce wytwórczość, z natury rzeczy będzie dążyło z różnych przyczyn do tego, by zaspokajać te potrzeby społeczeństwa, które sobie wybierze, które uzna za odpowiednie. Nie musi wtedy z nikim współzawodniczyć. W daleko posuniętej gospodarce planowej, jej plan obejmie nie tylko wytwórczość lecz i konsumcję; zaspokajanie potrzeb będzie podlegało planowości. Przymus potrzeb może wyrazić się w dwojaki sposób. Albo państwo-producent ograniczy produkcję w jakiejś gałęzi do jednego lub paru standaryzowanych artykułów; albo wprost zmusi nabywcę do nabywania danego towaru. Przykładów tej drugiej metody dostarcza gospodarka sowiecka. Przymus np. w tym się wyraża, że chcąc nabyć w państwowym czy spółdzielczym sklepie towar, którego naprawdę się potrzebuje, musi się kupić coś innego, czego by się kupować nie chciało.

Trudno przypuścić, by państwo, które normuje wszechstronnie życie człowieka, zdołało utrzymać wolność konsumcji. Nie tylko nie jest to zgodne z pełną planowością gospodarczą, lecz nawet i niebezpieczne z punktu widzenia politycznego; swoboda w zaspokajaniu potrzeb mogłaby źle wpłynąć na usposobienie obywateli, rozbudzić w nich niepożądane zachcenia. Staje się koniecznym, by uregulować także i prywatne życie człowieka, by planowo produkować jego potrzeby, jak się produkuje wszystkie towary.

10. *Potrzeby jednostkowe i społeczne.* Rozważania na temat upowszechnienia się potrzeb wskazują na rozmaity ich zasięg; potrzeby obejmują ciaśniejsze lub szersze koła ludzi. To rozpowszechnienie się potrzeb jest jednym z kryteriów ich klasyfikacji. Nasuwa się tu najpierw podział na potrzeby jednostkowe i społeczne. Podział ten na pierwszy rzut oka przedstawia się jako bardzo prosty. W rzeczywistości jest dość skomplikowany, wymaga paru dodatkowych odróżnień.

Trzeba tu uwzględnić: a) okoliczność, czy środki zaspokojenia danej potrzeby uzyskiwane są na drodze współżycia społecznego; b) sposób upowszechniania się potrzeby; c) sposób jej zaspokojenia.

Najogólniej biorąc, potrzebą jednostkową w ścisłym tego wyrazu znaczeniu będzie potrzeba, która całkowicie jest zjawiskiem odrębnego życia jednostki, której ani powstanie, ani też w ogóle możność zaspokojenia nie zależy od współudziału innych ludzi. Ktoś np. jest twórcą jakiejś potrzeby; sam uzyskuje środki jej zaspokojenia; sam bez współudziału innych ludzi tę potrzebę zaspokaja. Przypadki te są wyjątkiem. Nawet Robinson znalazł się na swej wyspie już z potrzebami, które wyrosły przez współżycie społeczne. Może

ktoś odczuwać jakąś potrzebę, która dla nikogo innego nie ma znaczenia; ale zwykle wytworzenie środków, które służą do jej zaspokojenia, wymaga współudziału innych ludzi, jest zjawiskiem z dziedziny gospodarstwa społecznego.

A więc potrzeby są społecznymi w tym znaczeniu, że możność ich zaspokojenia zawisła jest od istnienia społecznego gospodarstwa. Dany produkt, odpowiadający tej potrzebie, jest produktem społecznym. Może tu wchodzić w rachubę albo gospodarstwo zamknięte, nie znające wymiany, albo też gospodarstwo wymienne. W pierwszym przypadku wytwarza się ten produkt dzięki podziałowi pracy wewnątrz tego gospodarstwa. Poszczególni jego uczestnicy wytwarzają różne produkty, przerastające ilością ich własne zapotrzebowanie, a kierownik gospodarstwa zaopatruje w nie innych na podstawie zwyczaju czy też własnej woli. W gospodarstwie wymiennym ten współudział społeczny albo sprowadza się tylko do samego faktu wymiany, gdy towar wytworzony jest całkowicie przez jednego tylko jej uczestnika, albo też w pewnej produkcji uczestniczy więcej ludzi na zasadzie podziału pracy.

Te odróżnienia nie mają większej wagi. Dotyczą raczej środków zaspokojenia potrzeb, a nie samych potrzeb. Daleko więcej interesują nas kwalifikacje potrzeb z uwagi na sposób ich upowszechnienia się. Możemy tu sprecyzować zaznaczone poprzednio odróżnienie i wyodrębnić: a) potrzeby jednostkowe urobione społecznie; b) potrzeby życia zbiorowego.

Elementarną jest np. potrzeba odżywiania się — podyktowana jest przez sam organizm. Ta potrzeba jest moją indywidualną potrzebą. W jej zaspokojeniu nie muszą uczestniczyć inni ludzie. Potrzebę odżywiania się odczuwa każdy człowiek, także i rozbitek na bezludnej wyspie. Ale ponieważ do istoty potrzeby należy pożądanie jednego lub większej ilości przedmiotów, które służą do jej zaspokojenia, co nadaje właściwą treść tej potrzebie, stwierdzamy, że ta treść jest urobiona społecznie. Człowiek przejmuje od innych te potrzeby. Potrzeby te stanowią zbiorowe doświadczenie społeczne, przekazywane są często z pokolenia na pokolenie. Nikt nie zdoła sam sobie wymyślić wszystkich potrzeb. Indywidualność jednostki zaznacza się w silniejszym lub słabszym ich odczuwaniu, dalej w tym, że ta jednostka szereguje te potrzeby według własnych wymagań; jedne z nich przyjmuje, a drugie odrzuca. Niekiedy te potrzeby przyjmuje się z łatwością, i środowisko nie reaguje na to, czy jednostka przyjmie je lub odrzuci. Jeżeli ktoś więc nie lubi mięsa, nikt go nie będzie zmuszał do jego konsumcji. Człowiek, który jest już samodzielną jednostką, nie podlega dyscyplinie rodziny, szkoły lub wojska, rozporządza pod tym względem pełną swobodą.

Bardzo często jednak temu urabianiu się potrzeb towarzyszy nacisk środowiska. Potrzeby wtedy są narzucane poszczególnym jednostkom. Im większa

jest moc zwyczaju, im silniej normy etyczne i religijne wkraczają w prywatne życie jednostki, im ciaśniejsze jest środowisko, w którym ta jednostka żyje, tym ten nacisk jest silniejszy. W małym miasteczku, gdzie wszyscy się dobrze znają, trudno jest wyłamywać się spod panujących zwyczajów; w wielkim mieście człowiek ma większą swobodę w wyborze swoich potrzeb. Jednolite religijnie środowiska wymagają od ludzi, by ci spełniali praktyki religijne; trudno się spod tego wyłamać, choć nie ma formalnego przymusu prawnego. W każdym bowiem społeczeństwie istnieje dążenie do jednostajności. Pomijając już zachowanie się, którego wymagają od człowieka kanony dobrych obyczajów, czasami nawet obojętne pod względem etycznym odchylenia w potrzebach budzą reakcję środowiska. Niechajby ktoś próbował nosić strój własnego pomysłu, zbyt oryginalny; wywoła zbiegowisko uliczne, stanie się przyczyną zakłócenia porządku publicznego. Racjonalnie nie możemy usprawiedliwić tych odruchów. Ale tkwią w tym odwieczne instynkty; wiadomo, że ptaki zadziobią inaczej upierzonego ptaka.

Nawet wtedy, gdy potrzeby są zmienne, zaznacza się ten pęd do jednostajności. Np. moda kobieca może być inna co sezon; ale ogół kobiet, które mogą sobie na to pozwolić, by ubierać się modnie, przestrzega najwierniej mody. Niektóre tylko jednostki pozwalają sobie na uchylanie się od niej, ale też czasami dają początek nowej modzie. To społeczne urabianie się potrzeb jest bardzo pospolitym zjawiskiem. Dokonywa się różnymi sposobami. Człowiek przyjmuje biernie potrzeby od drugiego człowieka, przez zwyczajne naśladownictwo, albo też przyjmuje je, poddawszy je racjonalnemu zbadaniu; może się zdarzyć, że środowisko te potrzeby narzuca jednostce. Z reguły jednak potrzeby, które są jej indywidualnymi potrzebami, zostały urobione we współżyciu społecznym.

Drugą grupę stanowią potrzeby życia zbiorowego. Ich właściwość w tym się zaznacza, że zbiorowe ich zaspokojenie nadaje im ich charakter. Odosobniona jednostka nie zna, ani nie może zaspokoić tego rodzaju potrzeby. Odróżnić możemy najpierw niejako czyste potrzeby zbiorowe, które nawet w zmodyfikowanej postaci nie mogą wystąpić w czysto jednostkowym życiu. Np. życie stowarzyszeń i życie polityczne; potrzeba uprawiania sportów, do których konieczne jest współzawodnictwo i współdziałanie jednostek; potrzeba manifestowania wspólnych uczuć. Zbiorowości te mogą mieć najrozmaitszy zasięg. Albo to będzie ciasne życie rodzinne, albo też cały naród, który uczestniczy w jakiejś zbiorowej manifestacji.

Odrębny poniekąd jest przypadek, gdy zaspokojenie potrzeby, która by mogła być potrzebą indywidualną, odbywa się zbiorowo. Np. uczestnicząc w bankiecie, zaspokajam potrzebę smaku, względnie podniecenia się alkoholem. To moja czysto indywidualna potrzeba. Mógłbym to zrobić w czterech ścianach

swojego pokoju. Ale uczestnicząc w tym bankiecie, równocześnie zaspokajam potrzebę współżycia z innymi, wymiany zdań, potrzebę życia towarzyskiego. Chcę udać się na wycieczkę w góry i mam do wyboru: albo iść samemu i wtedy zaspokajam potrzebę ruchu, pokonywania trudności, podziwiania krajobrazu, a zarazem znajduję przyjemność w *samotności*, albo też szukam towarzyszów i wszystkie tamte potrzeby łączę z potrzebą *towarzyskości*.

W. Mc Dougall między różnymi instynktami społecznymi wyróżnia także *instynkt stadny* (the gregarious instinct), który według niego jest jednym z ludzkich instynktów o największym społecznym znaczeniu, bo odegrał wielką rolę w ukształtowaniu się form społecznych. «Instynkt ten zwykle umacnia się przez przyzwyczajenie. Jednostka rodzi się w społeczeństwie pewnego rodzaju i rośnie w nim; przebywanie z innymi i robienie tego, co inni robią, staje się zwyczajem, mocno zakorzenionym w instynkcie». Ten instynkt działa silnie w cywilizowanych społeczeństwach. «Dla wszystkich poza nielicznymi wyjątkami i na ogół wysoko cywilizowanymi jednostkami, uczestnictwo w tłumie jest istotnym warunkiem odpoczynku». W. Mc Dougall na określenie tego zjawiska używa trafnego wyrażenia: urok gromady (the fascination of the herd).[1]

Ten pęd do towarzyskiego zaspokojenia potrzeb występuje z różną siłą w różnych społeczeństwach. Zauważył ktoś, że gdy Niemiec wejdzie do wielkiej sali restauracyjnej, w której tylko jeden stolik jest zajęty, siada w pobliżu, następni goście robią to samo; Francuz zaś szuka stolika, najbardziej odległego od już zajętych. Zamiłowanie do zakładania stowarzyszeń, kółek dla najrozmaitszych celów, występuje z różną intensywnością u różnych narodów. Warstwy społeczne, których członkowie żyją bogatszym życiem wewnętrznym, mają mniej tego towarzyskiego pędu. Ale w każdym razie ten pęd jest bardzo rozpowszechniony, zmienia charakter wielu potrzeb, które mogłyby pozostać czysto jednostkowymi potrzebami.

11. Ostentacyjne zaspokajanie potrzeb. Wskazaliśmy poprzednio na to, przy odróżnieniu potrzeb jednostkowych i społecznych, że także i sposób zaspokojenia potrzeby należy wziąć w rachubę. Potrzeba, którą odczuwa jakaś jednostka, może otrzymać dodatkową kwalifikację dzięki temu, że ta jednostka pragnie, by inni widzieli to zaspokojenie i w tym znajduje swoje zadowolenie. Ten przypadek warto wyodrębnić.

Już poprzednio, omawiając motywy działalności gospodarczej, uwydatni-

[1] W. Mc Dougall, An Introduction to Social Psychology, s. 71 i n.

liśmy znaczenie pozycji społecznej, która nadaje jej kierunek. Podobny motyw zaznacza się i w konsumcji.

Pewien kierunek zaspokojeniu potrzeb nadaje wzgląd na to, że dane akty ich zaspokojenia mają wpływ na pozycję społeczną człowieka. Jednostka ta zaspokaja w ten sposób swoje społeczne potrzeby, by niejako afirmować, zaznaczyć swoje społeczne stanowisko. Ważność danego aktu nie wyczerpuje się w tym, że ktoś zaspokaja swoją indywidualną potrzebę, lecz że to zaspokojenie wywołuje pożądany dla niej efekt w środowisku, w którym ona się obraca. Temu zjawisku poświęcił wiele uwagi amerykański autor Thorstein Veblen w pracy pt. «The Theory of the Leisure Class». Użył on określenia: «Conspicuous consumption». Treść tego pojęcia możemy oznaczyć przez «ostentacyjne zaspokajanie potrzeb».

Różni się ono od omawianego poprzednio towarzyskiego ich zaspokojenia. Ktoś, komu zależy na ostentacji, na tym, by inni wiedzieli, co on konsumuje, na jaką skalę życiową żyje, nie pragnie, by poza nim inni uczestniczyli w tych aktach konsumcji; wystarcza mu, że środowisko niejako biernie w tym uczestniczy, wydając przychylne sądy o stanowisku społecznym tej jednostki, jej bogactwie itd. Jeżeli bogacz buduje wspaniały pałac, to nie zaprasza na mieszkanie do niego tych wszystkich, którzy ten pałac podziwiają. Kobieta stroi się po to, by się podobać mężczyznom i budzić zazdrość swych przyjaciółek; niekoniecznie ten jej strój ma spowodować jej uczestnictwo w zbiorowym zaspokojeniu jakiejś potrzeby.

Człowiek przez tę ostentacyjną konsumcję chce najpierw podnieść się w hierarchii społecznej. Pragnie, by na podstawie zewnętrznych objawów życia, zaliczono go do warstw wyższych, by się wyróżniał w swym środowisku. Robotnik, pracujący fizycznie, ubiera się na niedzielę w sposób naśladujący styl życia burżuazji. Wzbogacony kupiec nabywa majątek ziemski nie dla celów zarobkowych, lecz liczy na to, iż dzięki temu wejdzie do warstwy społecznej, którą on i jego ściślejsze środowisko uważają za warstwę wyższą. Ktoś ostentacyjnie składa ofiarę na cele publiczne; kierują nim nie tyle uczucia filantropijne, ile próżność, chęć wyróżnienia się od innych. Gdyby dobroczynność i działalność społeczna różnych stowarzyszeń miała korzystać tylko z ofiar bezimiennych, zasoby ich byłyby bardzo skąpe.

Następnie jednostce zależy na utrzymaniu się przez te zewnętrzne objawy w tej warstwie społecznej, do której należy. Chce żyć według swego stanu. Zdarza się czasami, że pewne warstwy społeczne przez różne katastrofy dziejowe straciły źródła swego utrzymania. Mimo to robią ogromne wysiłki, by utrzymać się na powierzchni. Arystokracja francuska, którą rewolucja rozproszyła po świecie, nieraz cierpiała głód i nędzę. Ale jej przedstawiciele starali

się nie pokazywać tego po sobie, nosili strój odpowiedni do swego stanu, choć często brakowało im na obiad. Nie zawsze więc działają tu pobudki, które należy nisko kwalifikować. Być może, że wyraz: «ostentacyjny» jest zbyt silny na określenie rozpatrywanego zjawiska, ale trudno znaleźć lepszy.

Każdy człowiek ma własną hierarchię potrzeb. Ale ustala ją na podstawie różnych kryteriów, między którymi dochodzi do kompromisu. Najpierw istnieje czysto osobiste kryterium. Potrzeby szereguje się według siły, z jaką one występują w wewnętrznym życiu jednostki: wtedy na pierwszy plan wysuwa się potrzeba niezbędnego utrzymania, a po niej idą inne potrzeby. Ale prócz tego wchodzi w zastosowanie i drugie kryterium: «co ludzie powiedzą»; wzgląd na opinię środowiska, na jego sądy o stopie i sposobie życia jednostki. Stosunek tych kryteriów zależy od temperamentu, od filozofii życiowej jednostki. Może ktoś nie dbać o to, co o nim mówią, może też ktoś mieć tak ustaloną pozycję życiową, że nie znaczą już nic różne zewnętrzne objawy; np. uczonemu wolno chodzić w zaniedbanym stroju.

Prócz tego w różnych warstwach i grupach społecznych zakres ich wymagań co do sposobu życia i zaspokajanie potrzeb jest rozmaite. Weźmy pod uwagę urzędnika państwowego z wyższym wykształceniem i zwyczajnego robotnika fabrycznego; przypuśćmy, że dochód miesięczny każdego z nich wynosi 400 zł. Inna ich będzie konsumcja. Urzędnik musi więcej dbać o zewnętrzną stopę życiową, a robotnikowi jego środowisko nakłada co do tego bardzo skromne wymagania. Urzędnik musi być odpowiednio ubrany — gdyby przyszedł do biura bez kołnierzyka i krawata, spotkałby się z dezaprobatą otoczenia. I ten urzędnik właśnie przez nacisk potrzeb, których zaspokojenie trzeba uzewnętrznić, odmawia sobie najprostszych nawet rozrywek, zaniedbuje swą wewnętrzną kulturę, nie kupując np. książek, a czasami po prostu nie dojada; a zaś robotnik w wydatkach na konsumcję w pospolitym tego wyrazu znaczeniu nie zwykł sobie skąpić.

Dążenie do wyróżnienia się przez ostentacyjną konsumcję występuje z różną siłą w różnych epokach rozwoju społecznego i w różnych społeczeństwach. Niekiedy przybiera groteskowe postaci. Np. dawniej szlachta hiszpańska starała się robić wszystko, by w swej zewnętrznej stronie życiowej naśladować dwór królewski z całą jego wspaniałością i jego ceremoniałem. Niektórzy grandowie hiszpańscy w w. XVIII utrzymywali po 300 do 400 lokai.[1] A znowu ludzie którzy się dopiero dorabiają, prowadzą bardzo skromne życie. Głównym motywem działania staje się samo gromadzenie bogactwa. Dorabiający się przedsiębiorca

[1] Rudolf Leonhard, Agrarpolitik und Agrarreform in Spanien unter Karl III., 1909, s. 43.

żyje często na niską skalę: całą energię skupia sama działalność gospodarcza. Ale gdy już dojdzie do wielkiego nagromadzenia bogactwa, wtedy szerzy się zbytek i to zbytek bardzo ostentacyjny; w zmaterializowanym społeczeństwie bardzo często pozycję społeczną jednostek określa się niejako przez kryterium ich rozrzutności. Za czasów późnego imperium rzymskiego «panowała żądza używania i posiadania. Posiadanie rozstrzygało w pierwszej linii o stanowisku obywatela w państwie, wszystko inne miało tylko o tyle praktyczne znaczenie, o ile pomagało do niego i nadawało życiu posiadającego więcej blasku i przyjemności»[1].

Wspomniany poprzednio Th. Veblen to dążenie do «the conspicuous consumption» szacuje bardzo nisko; stawia je na równi z ostentacyjną bezczynnością (leisure), i widzi w obydwu tych zjawiskach pierwiastek marnotrawstwa[2]. Ale przytoczone wyżej przykłady nie pozwalają nam zacieśniać zjawiska ostentacyjnej konsumcji tylko do ujemnych jego postaci i do życia warstw «wyższych». Potrzeba życia w pewien określony sposób ze względu na sądy otoczenia występuje w różnych warstwach społecznych i ma rozmaite tło etyczno-kulturalne. Czasami właśnie w niej się wyrażają dążenia niematerialistyczne, dbałość o tradycyjne wartości duchowe. Niewątpliwie wiele tu jest objawów, które nazywamy zwykle snobizmem; ale i ta ludzka słabość może się obrócić na pożytek społeczny.

12. Zasięg potrzeb społecznych i ich krążenie. Potrzeby społeczne występują w różnym zakresie, obejmują szersze lub ciaśniejsze koła. Mogą to być potrzeby małego środowiska, albo potrzeby, które już porozchodziły się po całym świecie. Nie przeprowadzając nużącej i czysto formalnej klasyfikacji według rodzaju grupy społecznej, której pewne potrzeby są właściwe, zwrócimy uwagę na to, że te potrzeby przechodzą od jednej do drugiej grupy, że dzisiaj obejmują ciaśniejsze koło, a jutro je przekroczą. Historia zbytku dostarcza wiele tego przykładów.

Odróżnijmy dwa zasadnicze przypadki: jeden to będzie niejako pionowa penetracja potrzeb, a drugim będzie penetracja pozioma. Potrzeby albo krążą z jednej warstwy do drugiej, z klasowych czy stanowych przeobrażają się na społeczne w granicach jednego społeczeństwa, albo też przechodzą z jednego społeczeństwa do drugiego. Jeden naród, jedno środowisko, udziela przy okazji wojennych lub pokojowych stosunków swych potrzeb drugiemu. W czasach dawniejszych, gdy nie było pełnej wolności w krążeniu potrzeb i poszczególne

[1] Dr Hans Larmann, Christliche Wirtschaftsethik in der spätrömischen Antike, 1935, s. 53.

[2] Th. Veblen, l. c. s. 85.

gospodarstwa miały skłonność do stabilizacji swego kulturalnego poziomu, to poziome krążenie potrzeb było najważniejsze. Wystarczy wskazać na przykład wojen Polski z Turcją, co odbiło się na naszym narodowym stroju; na znaczenie wypraw krzyżowych dla kultury materialnej zachodniej Europy, albo na wpływ wojen włoskich na Francję w pocz. XVI wieku. Albo zwróćmy uwagę na ostatnie czasy: jak olbrzymie przeobrażenia wśród ras kolorowych sprawia handel z Europą i Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej, mimo, że niektóre z tych ras mają bardzo starą cywilizację, nieuważaną przez nie za gorszą od europejskiej.

Na te wszystkie objawy zwraca uwagę historia. Systematyczne wykłady ekonomii zajmowały się raczej zjawiskiem krążenia potrzeb wewnątrz społeczeństwa. Te rozważania pogłębił Wł. Czerkawski. Zwrócił uwagę na przodujące znaczenie pewnej warstwy społecznej, która przyjmuje potrzeby, nieznane jeszcze całemu społeczeństwu. «Nazywamy je — pisał — potrzebami społecznymi w ściślejszym tego słowa znaczeniu czyli klasowymi lub stanowymi; są to wymagania jednej tylko, najwyższej warstwy ludności»[1]. Stopniowo te potrzeby przechodzą do innych warstw, które naśladują najwyższą warstwę, i stają się potrzebami powszechnymi.

Na jedną ważną okoliczność trzeba zwrócić uwagę, gdy się bada krążenie potrzeb w społeczeństwie. Przyzwyczailiśmy się do tego, że człowiek, który rozporządza pieniądzem, może za niego kupić to wszystko, co znajduje się w obiegu gospodarczym, co ma wartość wymienną. Pomiędzy wielu wolnościami, które zostawił nam wiek XIX, możnaby wymienić wolność zaspokajania potrzeb, równouprawnienie obywateli co do możności konsumcyjnych. Ta zresztą wolność mniej jest obecnie zagrożona, aniżeli inne wolności. I dzisiaj jedne warstwy mogą przejmować od innych ich potrzeby, mogą je naśladować, o ile je stać na to.

Inaczej było dawniej. Dzisiaj jedna klasa może przejmować potrzeby klasy drugiej — ale inaczej było z potrzebami stanowymi. Poszczególne stany miały swoje właściwe potrzeby, które nie były dostępne innym stanom. Nie tylko z powodów materialnych i nie tylko dlatego, że stał tu na drodze zwyczaj. Niekiedy wyraźne przepisy prawne nie pozwalały na to, by jeden stan naśladował drugi w jego stopie życiowej. Nie było wolnego obrotu gospodarczego. Pieniądz nie dawał wszystkim jednakowej możności zaspokojenia potrzeb.

W starożytności, w wiekach średnich, a w niektórych krajach jeszcze później, oznacza się czasami strój, jaki wolno nosić poszczególnym stanom. Zabrania się stanom niższym używania niektórych cenniejszych, bardziej ozdob-

[1] Wł. Czerkawski, l. c. str. 60.

nych materiałów. Niejednokrotnie ustawodawstwo przeciw zbytkowi miało ten stanowy charakter; nie chodziło tu o sam zbytek, lecz o zabronienie zbytku stanom nieuprzywilejowanym, które dzięki swemu bogactwu wynosiły się nad szlachtę. Nie były to drobiazgi. Zakaz nabywania i posiadania dóbr ziemskich przez nie-szlachtę oznaczał nie tylko ograniczenie możliwości działalności gospodarczej, lecz zamykał mieszczanom dostęp do całej sfery potrzeb, które można było zaspokajać w życiu wiejskim. Było to bardzo bolesne ograniczenie i kto mógł, starał się je przełamać. Jeszcze pod koniec istnienia Rzeczypospolitej bankier Toepper wymawia sobie, jako wynagrodzenie za pośrednictwo w zaciągnięciu pożyczki przez Rzeczpospolitą, prawo nabywania dóbr ziemskich przez jego zięciów.

Ograniczenia te wprowadzane były nie tylko na niekorzyść stanów niższych przez stany wyższe. Gdy ustrój stanowy łączy się z wyznaczeniem odrębnych funkcji gospodarczych poszczególnym stanom, wtedy ta specjalizacja zawodowa pociąga za sobą pewne ograniczenia w zaspokajaniu potrzeb. Np. w dawnym Rzymie podlegał takim ograniczeniom stan senatorski — zakazanym mu było trudnić się różnymi rodzajami zarobkowania: *senatoribus omnis questus indecorus*. Gdy np. państwo rządzone było teokratycznie, jak np. różne państwa Bliskiego Wschodu, to warstwa kapłaństwa poddawała się pewnej dyscyplinie w zaspokajaniu potrzeb materialnych; większą swobodę miały warstwy, pozbawione władzy.

Zdarza się nieraz, gdy już istnieje wolność zaspokajania potrzeb, że tradycyjna grupa rządząca ma już ustabilizowane potrzeby, a często słabszą pozycję ekonomiczną, aniżeli warstwy nowe, które pozycję swą zawdzięczają swej przedsiębiorczości. Władza w pewnych okresach tkwi w rękach warstwy ziemiańskiej lub rodowej arystokracji; wzbogacone mieszczaństwo ma możność zaspokojenia najbardziej nawet zbytkownych potrzeb; ma mniej przesądów, jest bardziej ruchliwe, przedsiębiorcze, utrzymuje różne stosunki handlowe z zagranicą i ono właściwie staje się rozsadnikiem nowych potrzeb. I ta warstwa, zajmująca niejako pośrednie stanowisko w hierarchii społecznej, promieniuje swymi potrzebami ku górze, ku warstwie rządzącej i ku dołowi, ku warstwom najniższym. Zdarza się też czasem, że nawet i najwyższe warstwy ulegają oddziaływaniu warstw niższych. Czasami np. kultura tak zw. inteligencji przesiąka bardziej wulgarnymi pierwiastkami, na które przed tym była odporna.

Potrzeby nieustannie krążą w społeczeństwie. Gdy nie ma już przeszkód stanowych, to hamulcem przeszkadzającym przejściu potrzeb grup ciaśniejszych na grupy szersze jest tylko ich słabsza pozycja materialna. Ale z reguły ten proces odbywa się powolnie i nie przekracza pewnych granic. Nie ma

pełnej niwelacji potrzeb, ich całkowitej demokratyzacji. Dzisiaj nieznane są już ściśle odgraniczone potrzeby stanowe. Natomiast poszczególne warstwy ludności, poszczególne klasy społeczne mają poniekąd odrębną hierarchię potrzeb. Dla określenia tych odrębności potrzeb danej warstwy społecznej używa się terminu: stopa życiowa.

13. Stopa życiowa (standard of living). Nazywamy tak występujący w jakiejś warstwie społecznej, ujednostajniony w mniejszych lub większych granicach, poziom i rodzaj jej głównych, typowych potrzeb. To ujednostajnienie nigdy nie jest całkowite, bo każdy człowiek jest czymś osobnym, nadaje własne zabarwienie potrzebom, które sobie przyswoił. Dochodzi do tej jednostajności w rozmaitym stopniu, zależnie od warunków bytu danej grupy społecznej, jej wielkości i wewnętrznego zróżnicowania. Ujednostajnienie dotyczy typowych potrzeb, moglibyśmy powiedzieć, potrzeb głównych w zakresie wyżywienia, mieszkania, odzieży i niektórych jeszcze potrzeb kulturalnych. Występuje pewna jednostajność najpierw w zakresie poziomu potrzeb, to znaczy, że nie ma wielkich odchyleń co do ilościowego ich zaspokajania; a następnie także co do ich rodzajów, ich jakości.

Mówimy o stopie życiowej tej lub innej warstwy społecznej, na które dzieli się społeczeństwo. Nie znamy między cywilizowanymi społeczeństwami takiego społeczeństwa, któreby w całości miało jedną stopę życiową. Może to zdarzyć się u małych pierwotnych społeczeństw i nauka stwierdza takie fakty. R. Thurnwald, analizując warunki bytu pierwotnych społeczności, dochodzi do następującego uogólnienia: «Gdy w małych społecznościach zjawi się nadwyżka jakiegoś towaru, powstaje żądanie, by nikt nie miał i nie używał więcej niż jego sąsiad, a sąsiad może wysunąć roszczenie o lepszą porcję»[1]. By znaleźć równość potrzeb, to znaczy jedną stopę życia w całym społeczeństwie, trzeba się cofnąć bardzo daleko wstecz. Bo nie urzeczywistniają jej dzisiejsze ustroje komunistyczne. W Rosji Sowieckiej nierówność w zaspokajaniu potrzeb jest zorganizowana przez państwo i bodaj, że w skali życia zachodzą tam większe różnice, aniżeli w państwach uznających własność prywatną. Można odróżnić stopę życiową najwyższej grupy rządzącej, dalej biurokracji, następnie robotnika, chłopa, warstw pozbawionych praw, skazanych na przymusowe roboty itd.

Na to, by wytworzyła się wspólna stopa życiowa jakiejś warstwy społecznej, składają się następujące okoliczności: a) między jej członkami nie może być zbyt wielkiej rozpiętości w wysokości ich dochodu, bo gdyby były zbyt

[1] R. Thurnwald, l. c. s. 175.

wielkie wahania, odbiłoby się to na różnorodności ich potrzeb; b) warstwa ta musi się znajdować w mniej więcej podobnych, jeżeli nie tych samych warunkach gospodarczych, prowadzić działalność gospodarczą pokrewnych sobie typów; c) różnice kultury w łonie tej warstwy nie mogą być zbyt wielkie. Łączne działanie tych okoliczności składa się na powstanie wspólnej stopy życiowej.

Nie wystarczy, by był spełniony tylko jeden z tych warunków. Gdybyśmy mieli odróżnienie stopy życiowej różnych warstw oprzeć np. tylko na statystyce dochodu pieniężnego, doszlibyśmy do bałamutnych wyników. Ludzie, którzy mieszczą się w tej samej grupie dochodów, mogą mieć zależnie od swej pozycji socjalnej różne potrzeby, chociaż koszt ich zaspokojenia jest jednakowy. Nie znajdziemy np. jednej stopy życiowej u duchownego i u robotnika fabrycznego, jakkolwiek ich dochód może być taki sam. Nie wystarczy też wspólność warunków gospodarczych; ziemianin i chłop pracują na roli, jednakże stopa życiowa ich jest rozmaita. Dyrektor fabryki pozostaje w stosunku najemnym, podobnie jak robotnik, ale mają oni inną skalę życiową. Przy różnej lub zbliżonej skali dochodów, przy analogicznych warunkach gospodarczych, różnice kulturalne wprowadzają wielkie zróżnicowanie potrzeb i modyfikują stopę życiową.

Różne warstwy społeczne mają różną stopę życiową; ale z tego nie wynika, że możemy dla wszystkich warstw tę stopę dokładnie określić, że w każdej warstwie społecznej dochodzi do ujednostajnienia potrzeb. Możemy stwierdzić, że im lepsza jest pozycja materialna, im większy rozwój kulturalny, tym trudniej wydobyć wspólne pierwiastki, charakteryzujące stopę życiową danej warstwy. Np. ta różnorodność występuje bardzo wyraźnie u tzw. wyższej burżuazji. Ludzie, którzy to samo zarabiają, rozmaicie rozdzielają swój dochód między potrzeby przyszłe i teraźniejsze; jeden żyje na wielką skalę, a drugi oszczędza, prowadzi żywot bardzo skromny. A natomiast wtedy, gdy dochód jest tak mały, że nie wiele zostaje na oszczędność, zjawia się większe ujednostajnienie potrzeb.

Stopa życiowa zarysowuje się z dość dużą wyrazistością np. u robotników fabrycznych. Nie mają oni na ogół z czego oszczędzać; niektóre potrzeby zaspokaja za nich państwo, np, przez ubezpieczenia społeczne; żyją w gromadzie, a więc oddziaływują wzajemnie na siebie i upodabniają się do siebie; wspólna im praca fizyczna stawia pewne wymagania co do najbardziej elementarnych potrzeb w zakresie żywności, odzieży itd. Podobnie wyraziście występuje stopa życiowa chłopa. Górują tu proste, elementarne potrzeby, określa je ciasny horyzont życia wiejskiego, który nie pozwala na wielkie zróżnicowanie potrzeb. Wieś nie daje takich możliwości zużycia dochodu, jak miasto. Ale trudniej już stwierdzić ujednostajnienie się stopy życiowej wśród tak zw. warstw wyższych.

Czasami jednak i tu mamy wyrazistą stopę życiową. W. Sombart w ten sposób charakteryzuje życie dawnych ziemian pruskich (junkrów); «także świat idei ziemianina (des Gutsherrn), jest w największej ilości przypadków wypełniony tą myślą, że gospodarstwo musi mu dostarczyć utrzymania odpowiedniego do jego stanu. Utrzymania dość wielkiego, by żyć po pańsku, nie zbyt bujnego, nie rażąco okazałego, ale takiego, które mu wystarczy na to, by w lecie i jesieni mógł się oddać rozkoszom polowania, w zimie spędzić parę miesięcy w stolicy prowincji ze swą rodziną, córki zaopatrzyć solidnym posagiem, a syna umieścić jako oficera w pułku Jego Cesarskiej Mości»[1]. Ale mamy tu do czynienia z tradycyjnymi potrzebami stanowymi, z urobionym od dawna horyzontem kulturalnym; dzisiejsze ziemiaństwo, które zatraciło już ten stanowy charakter, ma bardziej różnorodne potrzeby.

Stopa życiowa tej lub innej warstwy społecznej nie jest bezwzględnie stała, a ulega zmianom. Czasami nawet te zmiany odbywają się szybko, np. pod wpływem wysokiej koniunktury. Szersze warstwy ludności nie zużywają zwiększonych zarobków na tworzenie rezerw życiowych, lecz głównie na podniesienie swej stopy życiowej. Wystarczy przypomnieć, jak np. wysokie ceny zboża odbijały się na wzroście potrzeb ludności chłopskiej. Ale nie zawsze łatwo przychodzi obniżenie stopy życiowej, gdy popsuje się koniunktura. A to zwłaszcza wtedy, gdy potrzeby danej warstwy ludności już się utrwaliły, gdy ta ludność przywykła już do pewnej skali życia. Tak np. robotnik angielski po wojnie nie chce się pogodzić z koniecznością redukcji kosztów produkcji, w szczególności z redukcją płac, jakkolwiek cierpi na zmniejszonej zdolności konkurencyjnej przemysłu angielskiego. Uważa dany poziom potrzeb za prawo nabyte, którego broni. A łatwiej przychodzi to robotnikowi polskiemu, przywykłemu do biedy. Jego skala życiowa jest bardziej elastyczna.

Możemy mówić o stopie życiowej robotnika angielskiego, czy amerykańskiego, o stopie życiowej polskiego lub włoskiego chłopa; ale nie możemy mówić o stopie życiowej właściwej całej jednej warstwie społecznej w najrozmaitszych krajach. Każdy naród ma inną hierarchię potrzeb. Stopa życiowa poszczególnych jego warstw układa się według właściwej mu skali. Różnice tej skali życiowej u poszczególnych narodów są ogromne. Nie mówiąc już o niezwykle niskich potrzebach robotnika japońskiego czy chińskiego, wahania w skali potrzeb nawet w Europie są bardzo wielkie. Potrzeby, które ma robotnik belgijski lub angielski w zakresie mieszkania, są nieraz niedościgłym ideałem dla polskiego inteligenta, ozdobionego uniwersyteckimi patentami.

[1] W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im XIX Jahrh. und im Anfang des XX Jahrh. 1927, s. 50.

To, co w jednym kraju jest elementarną potrzebą warstwy robotniczej, w drugim jest artykułem zbytku.

Te różnice bynajmniej nie słabną. Nowoczesna produkcja wytwarza coraz więcej standaryzowanych artykułów, ujednostajnia się technika produkcyjna. Ale te same artykuły służą w różnych krajach rozmaitym warstwom ludności, zajmują bardzo rozmaite miejsce w hierarchii potrzeb. Gramofon może być artykułem zbytku na dworze murzyńskiego królika, a polski ziemianin budzi zazdrość sąsiadów robotniczym Fordem. Bodaj-że nawet te różnice będą się bardziej pogłębiały, w miarę autarkicznych dążeń i utrudnień imigracyjnych. A pamiętajmy o tym, że głównym zarzutem, wysuwanym w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej przeciw imigracji, jest obniżanie przez nią stopy życiowej miejscowego robotnika.

Nie mamy więc zjawiska stopy życiowej poszczególnych warstw skali międzynarodowej; każdy naród ma różne stopy życiowe różnych warstw społecznych, które się na niego składają.

14. Górna granica potrzeb i granica dolna; minimum egzystencji.

Ekonomiści bardzo często zastanawiają się nad pytaniem: czy potrzeby ludzkie są nieograniczone i zwykle odpowiadają na nie twierdząco. Wskazuje się na to, że nie można bez końca zaspokajać jakiejś jednej potrzeby. Wcześniej czy później przychodzi nasycenie, dalsze zaspokojenie potrzeby nie przynosi żadnego zadowolenia, a nawet przeobraża się w przykrość. Ale zarazem podkreśla się, że człowiek może odczuwać coraz to nowe potrzeby, że nie da się z góry określić granicy pomnażalności potrzeb. Zastanowimy się nad tym uogólnieniem.

Największy nawet obżartuch może zjeść w określonym czasie tylko ograniczoną ilość potraw. Choćby mu dopisywał apetyt, nic nie poradzi ze względu na pojemność żołądka. Strojnisia może sobie pozwolić na to, by nosić przez rok kilkadziesiąt sukien; na noszenie ich paru setek nie starczy jej siły, bo czas jej absorbuje choćby ich wybór i przymierzanie. Może się ktoś obwiesić klejnotami, że stanie się podobnym do wystawy jubilerskiej, ale i te miejsca, na których można umieścić klejnoty, są ograniczone. Największy meloman nie wysłucha większej ilości koncertów, niż jest dni w roku. A więc choćby nawet nie zjawił się wcześniej stan nasycenia w zaspakajaniu jakiejś potrzeby, to jednak ostateczną granicę zakreśla czas i wytrzymałość fizyczna i psychiczna organizmu.

Możemy więc stwierdzić zjawisko, że ograniczona jest możliwość zaspokajania konkretnych potrzeb. Ale dotyczy to potrzeb, których zaspokojenie wymaga pewnego wysiłku ze strony organizmu, który to wysiłek absorbuje siły

ludzkie, wymaga czasu, napięcia nerwów, zużycia energii muskularnej. Nie wszystkie jednak potrzeby w równym stopniu absorbują organizm. Trzeba tu odróżnić potrzeby, których zaspokojenie wymaga pewnej pracy (w znaczeniu fizjologicznym) od potrzeb, których zaspokojenie odbywa się przez sam fakt posiadania danych artykułów. Kolekcjoner nie nasyci się gromadzonymi przez siebie artykułami. Będzie je gromadził bez końca, byle mu starczyło pieniędzy na ich zakup. Milioner, zamiłowany w automobiliźmie, może jeździć w danej chwili jednym tylko samochodem, ale jego osobiste zamiłowanie, czy też pewien snobizm, wyrazi się w kupowaniu wciąż nowych marek samochodowych. Może ktoś korzystać praktycznie tylko z kilku rezydencji, przenosząc się w ciągu roku z jednej do drugiej; ale może posiadać większą ilość pałaców i zamków, choćby do niektórych z nich nawet nie zaglądał.

Wchodzi tu w grę popęd do posiadania, do ostentacyjnej konsumcji, o której mówiliśmy poprzednio. Ta potrzeba ostentacyjnego zaspokajania potrzeb nie wyraża się koniecznie w tym, że ktoś bezpośrednio korzysta z rozporządzalnych artykułów, osobiście je zużywa, «konsumuje» w codziennym tego wyrazu znaczeniu, lecz także i w tym, że rozporządzanie danymi przedmiotami, błyszczenie nimi, sprawia przyjemność danej jednostce, A oprócz tego trzeba uwzględnić także i ewentualność zbiorowego zaspokojenia potrzeb, co znowu rozszerza granicę nasycenia się potrzebą przez jednostkę. Wielki pan nie skonsumuje całej ilości środków żywności i napojów, które składają się na utrzymanie jego dworu. Ale może on gościć wielkie tłumy klientów i różnych próżniaków, wydawać okazałe uczty, co właśnie jest jego potrzebą, choć głównie inni z tego korzystają. Wszystko na naszym świecie ma swoje granice i nie miałoby sensu mówić o nieskończoności potrzeb. Ale te granice nie zawsze są dla nas uchwytne nie tylko w tym znaczeniu, że zjawiają się wciąż nowe potrzeby, przedtem nieznane i wciąż się będą zjawiały.

Nie jest więc uchwytna górna granica potrzeb — ale czy znamy granicę dolną? Próbowano ją określić. Rozpowszechniło się pojęcie minimum egzystencji, które ma różne praktyczne zastosowania. Przez minimum egzystencji rozumiemy najniższą skalę potrzeb, które organizm ludzki musi zaspokoić, by się utrzymać w niezmniejszonej sprawności. Fizjologowie obliczają, wiele człowiek musi zużyć dziennie białka, tłuszczów i węglowodanów. Na tej podstawie określa się np. wyżywienie wojska lub więźniów. Ale odrazu dowiadujemy się, że proporcja tych składników jest rozmaita w różnych krajach,przede wszystkim zależnie od klimatu. A następnie zaznaczają się tu bardzo wybitne różnice rasy; inne będzie to niezbędne minimum dla Anglika, a inne dla Japończyka.

Przypuśćmy jednak, że zdołamy to minimum środków odżywczych oznaczyć dla danego społeczeństwa. Ale dotyczyć to może właśnie tylko środków

żywności, bo tylko dla nich znajdziemy fizjologiczne podstawy. Jednak żywność, to tylko jedna grupa środków zaspokajania elementarnych potrzeb ludzkich. Obok nich trzeba wymienić odzież i mieszkanie. A wtedy już za podstawę trzeba przyjąć nie czynniki czysto fizjologiczne, lecz urobione już pewne potrzeby kulturalne. Np. nie możemy człowiekowi, należącemu do cywilizacji zachodniej, odmówić koszuli, albo zaproponować mu, by chodził w drewnianych sabotach, zamiast w skórzanych butach. Możemy udowadniać, że organizm ludzki może przyzwyczaić się doskonale do zimna, do odżywiania się prostymi jarzynami itd. Ale to nie będzie miało żadnego praktycznego znaczenia.

Określając minimum egzystencji, musimy uwzględnić także i pewne minimum potrzeb kulturalnych. A że to minimum w różnych społeczeństwach i na różnych stopniach kultury jest rozmaite, nie znajdziemy więc jakiegoś powszechnego, ogólnoludzkiego minimum egzystencji. Nie możemy powiedzieć, że dla *człowieka* niezbędne jest tyle a tyle składników żywności, ciepła itd. Bo albo będzie to dotyczyło najelelementarniejszych fizjologicznych potrzeb i będzie to raczej zwierzęce, a nie ludzkie minimum; albo też wciągniemy w rachubę potrzeby kulturalne i już nie będziemy mieli jednego minimum, a minimum Francuza, Włocha, Polaka itd. Okazuje się na tym przykładzie, że «człowiek» to abstrakcja, użyteczna w teorii gospodarstwa społecznego, a mało aktualna dla psychologii społecznogospodarczej.

Przypuśćmy, że ustalimy dla konkretnego społeczeństwa minimum egzystencji. Nie unikniemy jednak pewnej dowolności w doborze poszczególnych środków zaspokojenia potrzeb i w oznaczeniu ich ilości. Czy jednak możemy włączyć tylko to, bez czego absolutnie nikt nie może się obejść, choćby stał na najniższym szczeblu drabiny społecznej? Okazałoby się wtedy, że to minimum jest bardzo skąpe. Bo przecież istnieją pewne grupy ludności, które nie są w możności zaspokoić nawet potrzeb, uznanych za najbardziej niezbędne. Np. przewiduje się, że potrzeba określonej ilości tłuszczu, białka i węglowodanów dla zaspokojenia głodu. Ale niestety czasem ludzie głodują; głodują bezrobotni, pozbawieni zasiłków, głodują małorolni, którzy nie mogą nic dorobić. Można np. określić, wiele morgów ma mieć gospodarstwo chłopskie, by wystarczyło na niezbędne utrzymanie rodziny; ale np. u nas sporo jest tych gospodarstw niżej minimum.

A więc określenie minimum egzystencji nie jest empirycznym stwierdzeniem stanu faktycznego, lecz do pewnych granic ma charakter normatywny; wyraża to, co w danym środowisku, przy danym stanie pojęć, chce się uważać za minimum egzystencji. Takie obliczenie może być pożyteczne przy regulowaniu płacy robotniczej; pojęciem minimum egzystencji posługujemy się

w podatku dochodowym, wprowadzenie jego odpowiada postulatowi sprawiedliwości podatkowej. Ale to określenie jest bardzo elastyczne. O wysokość kosztów niezbędnego utrzymania robotnika z rodziną toczą się spory i walki. Jeżeli zaś ustawa obniża granicę minimum utrzymania, oznaczonego dla podatku, nie wynika z tego, że spadły jego koszty; po prostu skarbowi potrzeba większych dochodów.

W doborze artykułów, służących do zaspokajania niezbędnych potrzeb, bierze się pod uwagę pewne racjonalne przesłanki, uwzględnia się przede wszystkim artykuły pierwszej potrzeby. Nie wprowadza się zwykle do tego minimum np. wydatku na alkohol, bo nie jest on niezbędny, a raczej szkodliwy dla zdrowia. Ale co począć z faktem, że robotnik przyzwyczaja się do konsumowania alkoholu, woli np. mniej jeść mięsa, chleba, aniżeli odmówić sobie napojów alkoholowych? Ma on swoje subiektywne minimum, które nie godzi się z przyjętym ogólnym szablonem.

Stwierdziliśmy poprzednio, że nie ma uchwytnej górnej granicy potrzeb. Obecnie dochodzimy do wniosku, że ta granica i od dołu jest bardzo chwiejna. Oczywiście człowiek musi coś jeść, by nie umrzeć z głodu; jednakże ten elementarny fakt nie daje jeszcze ścisłej podstawy do określenia minimum egzystencji, nawet gdy te próby ograniczamy do konkretnego środowiska społecznego.

15. Potrzeby teraźniejsze i przyszłe. Odróżnienie potrzeb teraźniejszych i przyszłych ma ogromne znaczenie w naszej nauce; wiadomo, że na nim opiera się jedna z teorii powstawania procentu od kapitału. Starsi ekonomiści, jak np. W. N. Senior, widzieli źródła kapitału w tak zw. «abstinence», w powstrzymywaniu się od natychmiastowej konsumcji i odłożenia zaspokojenia potrzeby na przyszłość. Człowiek daje wtedy przewagę przyszłym potrzebom nad potrzebami teraźniejszymi.

Niewątpliwie jeżeli ktoś odkłada, oszczędza, to wówczas silniej do niego przemawia potrzeba przyszła od potrzeby teraźniejszej. Ale ten proces, który możemy ująć w jedną teoretyczną formułę, ma rozmaitą treść psychiczną. Jeżeli ktoś część swego dochodu przeznacza na przyszłe potrzeby, może to oznaczać: 1) albo te przyszłe potrzeby występują u niego tak silnie, iż odmawia sobie zaspokojenia potrzeb dzisiejszych; 2) albo też potrzeby teraźniejsze nie występują u niego z taką siłą, by nie mógł części dochodu przeznaczyć na przyszłość. A więc w jednym przypadku należy położyć nacisk na siłę potrzeb przyszłych, na ofiarę, którą dana jednostka ponosi, odmawiając sobie zaspokojenia potrzeb obecnych; w drugim zaś potrzeby dzisiejsze są nasycone, zaspokojone, wzrastają słabiej niż rośnie dochód jednostki. W pierwszym przypadku mamy rzeczywistą «abstinence», w drugim zaś ten termin ma treść raczej formalną.

Wyobraźmy sobie, że ktoś, rozporządzający stałym dochodem rocznym, wydaje cały ten dochód na potrzeby bieżące. Dostosował swój budżet domowy do tego dochodu i nic mu już nie zostaje z końcem miesiąca. Żyje lekkomyślnie, nie troszcząc się o przyszłość. Ale pewnego dnia budzi się w nim troska o przyszłość; widzi przed sobą smutną perspektywę starości, gdy będzie niezdolny do pracy. I wtedy zaczyna oszczędzać, składa sobie więc pewną sumę w banku, albo płaci stawki ubezpieczenia na starość. Otóż to przeobrażenie jest połączone u niego ze zmniejszeniem się jego stopy życiowej, zrezygnował on z zaspokojenia niektórych bieżących potrzeb. Uwzględnienie potrzeb przyszłych łączy się tu z wyrzeczeniem się potrzeb teraźniejszych, z «abstynencją». Ale możliwy jest drugi przypadek. Ktoś ma dochód, który wzrasta z roku na rok dzięki szczęśliwym koniunkturom czy zdolnościom jednostki. Potrzeby jego są ustalone. Jeżeli np. w roku następnym jego dochód wzrośnie o 20%, to może on albo odpowiednio podnieść skalę życia, albo też tę nadwyżkę przeznaczyć na potrzeby przyszłe. Może też np. 10% odłożyć, a 10% przeznaczyć na podniesienie swej stopy życiowej. Ale w obydwu tych przypadkach ta jednostka niczego się nie wyrzeka, nie ponosi ofiary. Gdy komu dobrze idą interesy, może on wydawać coraz więcej na bieżące potrzeby i równocześnie coraz więcej odkładać.

Gromadzenie kapitału, odkładanie zapasu na przyszłe potrzeby, może mieć tło rozmaite. W jednych okolicznościach jednostka gromadzi ten kapitał, ponieważ żyje oszczędnie, stara się nie wydawać na rzeczy niepotrzebne, w drugim dlatego, że zarabia dużo w porównaniu z ustalonymi jej bieżącymi potrzebami. Mamy tu dwa odrębne typy psychiczne. Francuz np. myśli o tym, by jak najwięcej oszczędzić, by zgromadzić rentę. Żyje skromnie, liczy się z każdym groszem, co czasami przeradza się w skąpstwo. Amerykański businessman często żyje nawet rozrzutnie. Nie skupia swej życiowej energii na tym, by jak najmniej wydać, lecz chce jak najwięcej zarobić.

Skłonność do oszczędzania, w zwyczajnym tego wyrazu znaczeniu, może być psychiczną własnością jednostek, może przejawiać się silniej w jednych warstwach społecznych niż w innych, może również stanowić właściwość charakteru narodu. Ta skłonność występuje na różnych stopniach drabiny społecznej, nie tylko u ludzi bogatych. Wyjąwszy tych, którym ledwo starczy na niezbędne utrzymanie, oszczędzają nawet bardzo skąpi ludzie; wystarczy, by silnie odczuwali troskę o przyszłość, a zawsze znajdą potrzebę, której mogą się wyrzec. Ale nie wynika z tego, że oszczędność w czysto formalnym znaczeniu wyrazu, która występuje już nie na tle abstynencji i nie wyraża się w ofierze zaspokojenia bieżących potrzeb, zjawia się tylko u ludzi bogatych, którzy nie mają już na co wydawać pieniędzy.

Potrzeby mogą być ustabilizowane nawet na bardzo niskim poziomie. Działa tu tradycja, przyzwyczajenie do skromnego życia, a czasem nawet brak sposobności do wydawania pieniędzy na bieżące potrzeby. Urzędnik ze skromną pensją, przeniesiony na głuchą prowincję, zaczyna oszczędzać, bo nie ma wielkiej sposobności do robienia wydatków. Oszczędza dużo stosunkowo służba domowa, której zarobki nie są wielkie, bo gros potrzeb ma już zaspokojonych, a daje się jej odczuwać niepewność bytu. Jeżeli ktoś przywykł do pewnej skali życia, to choć jego dochody wzrastają, nie wydaje więcej na codzień, niż przedtem wydawał i nie przychodzi mu to z trudnością. A natomiast bardzo często mało oszczędzają ludzie, zaliczający się do warstw średnich i wyższych, gdyż ich potrzeby gwałtownie rosną. Nie ma więc proporcjonalności między stanem dochodu jednostki i jego wzrostem a odkładaniem przez nią na zaspokojenie potrzeb przyszłych.

Ale ostatecznie zawsze to, co się ma, można szybko wydać w ten lub inny sposób. Nawet człowiek, który sobie niczego nie odmawia, który znaczną część wzrastającego dochodu przeznacza na bieżącą konsumcję, odczuwa potrzeby przyszłe, jeżeli wszystkiego nie wydaje. Nie wynika z tego, że gromadzenie kapitału musi być wywołane względem na przyszłe potrzeby. Może się zdarzyć, że to gromadzenie czyli oszczędność jest nakazana przez bieżące konieczności gospodarcze.

Prowadzi ktoś przedsiębiorstwo, które wymaga nowych nakładów produkcyjnych. Zmienia się technika; trzeba stosować nowe maszyny, większe i droższe. Modernizacja przedsiębiorstwa w pewnych okolicznościach jest warunkiem jego istnienia. Jeżeli przedsiębiorca nie dokona nowych nakładów, zostanie wycofany z obiegu. A więc ten przedsiębiorca musi oszczędzać, zrezygnować z użycia czystego dochodu na bieżące potrzeby, by powiększyć przedsiębiorstwo. Może nie odczuwać potrzeb przyszłych, nie być w danej chwili wrażliwym na to, jaką doniosłość ma dla niego zabezpieczenie sobie dalszej przyszłości, ale potrzeba dzisiejsza, chęć uniknięcia strat lub zmarnowania włożonego kapitału, skłania go do nowych nakładów. Gdy przedsiębiorstwo się powiększy, przedsiębiorca będzie miał lepiej zabezpieczoną przyszłość; jednak nie działa tu u niego silniejsze odczuwanie potrzeb przyszłych. A więc nie zawsze potrzeby przyszłe powodują oszczędności.

16. Atrakcyjność potrzeb przyszłych. Stosunek między tym, co się przeznacza na potrzeby przyszłe, a tym, co się bezpośrednio zużywa, zależy od dwóch okoliczności. Najpierw od tego, z jaką intensywnością odczuwa jednostka przyszłe potrzeby, jakie pobudki skłaniają ją do oszczędzania; a następnie od tego, jakie są możliwości

i formy tego oszczędzania, jaką postać materialną przybierają te oszczędności. Wyjaśnijmy najpierw te ostatnie czynniki. W pewnych warunkach człowiek chciałby oszczędzać, ale nie znajduje dogodnej dla siebie formy tej oszczędności. Chce się zabezpieczyć przed niepewnością losów, ale możliwa w danej chwili lokata zasobów wydaje mu się niepewną, niedość atrakcyjną.

W gospodarstwie, nieznającym wymiany, zapas przeznaczony na przyszłość będzie się składał ze względnie trwałych dóbr konsumcyjnych lub produkcyjnych. Będzie to oszczędność rzeczowa: gospodarz powiększy obszar uprawianej ziemi, będzie gromadził żywy inwentarz, różne przedmioty codziennego użytku, niepsujące się środki żywności, albo po prostu różne kosztowności. Potrzeby przyszłe w umyśle jednostki połączone są z wyobrażeniem konkretnych przedmiotów, które w przyszłości mogą się przydać.

W pierwotnym gospodarstwie zakres tych przedmiotów jest mocno ograniczony; im bardziej prymitywnym jest gospodarstwo, tym ich jest mniej. Lud pasterski, który przenosi się z miejsca na miejsce, nie może np. powiększać zbytnio głównego swego bogactwa to jest bydła, bo nie zawsze może je wyżywić i nawet w przyszłości nie może go zużyć ponad pewną miarę. Historia pierwotnych społeczeństw wskazuje, jak wolno wyodrębniają się dobra, które stają się prywatną własnością, gromadzoną na zaspokojenie potrzeb przyszłych. Dobra rzeczowe, które się gromadzi na przyszły użytek, wymagają pracy właściciela; trzeba je przechowywać, bronić przed innymi, utrzymywać w należytym stanie.

Wielka zmiana zachodzi z chwilą upowszechnienia się gospodarstwa pieniężnego. Wtedy przyszłe wartości lokuje się w pieniądzu; wytwarzają się różne możliwości rentownego zużytkowania zasobu, nawet bez jakichkolwiek wysiłków właściciela. A następnie dzięki temu, że wszystko, co znajduje się w obrocie gospodarczym, ma wartość pieniężną, łatwo jest zasób, przeznaczony na przyszłe potrzeby, obrócić na potrzeby bieżące, gdy zajdzie tego konieczność. Rentier, który kupuje rentę państwową o nieokreślonym terminie zwrotu kapitału, może swój papier sprzedać na giełdzie. Dzięki tej płynności wartości pieniężnych, oszczędzająca jednostka posiada dobra, które są równocześnie dobrami przyszłymi i dobrami teraźniejszymi. Gromadzi kapitał, cieszy się z jego wzrostu, a nie potrzebuje się nad tym zastanawiać kiedy i w jaki sposób z niego skorzysta i nie podlega pod tym względem żadnym ograniczeniom.

Oszczędność w postaci pieniężnej ma tę właściwość, że zawsze wiadomo, jaką się posiada wartość, wiele ona przynosi. Rozporządza się niejako uniwersalną wartością. Gdyby ktoś musiał zasób, przeznaczony na przyszłe potrzeby, gromadzić tylko w konkretnej postaci, nie ma pewności, że za rok lub za lat kilka akurat będzie potrzebował tych dóbr, które nagromadził. Gdy dysponuje

pieniądzem lub wartościami, które łatwo może zamienić na pieniądz, ma w swych rękach ogólną rezerwę życiową. Za pieniądz nabędzie to, czego w przyszłości zapragnie. By uwzględnić w swym gospodarstwie przyszłe potrzeby, nie musi się zastanawiać nad tym, jak konkretnie te potrzeby ukształtują się w dalszym jego życiu; nie musi dokonywać wyboru między tymi konkretnymi potrzebami. Wystarczy świadomość, że te potrzeby się zjawią w tej lub innej postaci.

Niekiedy może tu rozwinąć się przywiązanie do pieniądza, popęd do powiększania majątku, do gromadzenia bogactwa, jako popęd, działający automatycznie; środek, jak wiemy, staje się celem. Samo bogactwo jest już życiową potrzebą; pieniądz rozbudza skąpstwo i chciwość; ale z drugiej strony także i w gospodarstwie pieniężnym, bodajże nawet jeszcze silniej od tego przyzwyczajenia do pieniądza, działa pragnienie posiadania konkretnych dóbr, które szczególnie żywo przemawiają do wyobraźni.

Chłop oszczędza, odmawia sobie zaspokojenia najniezbędniejszych potrzeb, by dokupić gruntu. Sąsiednie pole, które chciałby nabyć, spędza mu sen z oczu. Urzędnik marzy o tym, by nabyć parcelę i na tej parceli postawić sobie domek na starość. Gdyby nie miał przed sobą wizji posiadania własnego domu z ogrodem, nie odnosiłby każdego wolnego grosza do banku. Niesprecyzowana obawa o przyszłość bodajże nie byłaby dość silna, by przezwyciężyć pokusy zaspokojenia różnych bieżących potrzeb. By przewaga potrzeb przyszłych nad teraźniejszymi wystąpiła dość wyraźnie, trzeba, by dla poszczególnych jednostek pieniądz nie był abstrakcją, lecz by konkretny cel, który może być urzeczywistniony przy pomocy pieniądza, występował dość plastycznie. A równocześnie ten, kto ma ten konkretny cel przed oczyma, ma świadomość, żyjąc w gospodarstwie wymiennym, że w razie konieczności może ten grunt czy dom sprzedać i uratować się przed nędzą.

W konkluzji powiemy: w gospodarstwie, nieznającym wymiany, oszczędność musi się wyrazić w posiadaniu konkretnych dóbr rzeczowych, ruchomych czy nieruchomych. W gospodarstwie wymiennym dobra te nie tracą swej atrakcyjności, a równocześnie i wartość pieniężna, dając swobodny wybór przyszłych potrzeb. ma swoją siłę przyciągającą.

17. *Potrzeby bliższe i dalsze.* Przyjmuje się powszechnie, że im dalsza jest potrzeba, im na późniejszy czas przypada jej zaspokojenie, z tym mniejszą występuje ona siłą. Zdolność przewidywania dalszej przyszłości i odczuwania potrzeb, które jeszcze nie rychło staną się aktualnymi, uchodzi za znamię wyższej kultury. V. Pareto przytacza przykład plemienia na Antyllach, którego członkowie, używający hamaków do snu, go-

towi są rano pozbyć się za byle co tego hamaku, a dopiero wieczorem. gdy ogarnia ich senność, odczuwają jego wartość. Wielki jest dystans między tym plemieniem a nowoczesnym gospodarzem, który w swe rachuby gospodarcze wciąga także i przyszłe pokolenia.

Przyjmuje się, że przyszłe potrzeby, w miarę ich odległości, ulegają jakby perspektywicznemu zmniejszeniu. Ale ta niższa ocena dalszych potrzeb nie występuje z jakąś regularnością, nie można wyrazić jej w postaci linii, która proporcjonalnie idzie ku dołowi. Zależy to od psychiki społeczeństwa, poniekąd nawet od ustroju społecznego. Gdy rodzina jest mocna i rodzice dbają o przyszłość dzieci, to wtedy potrzeby bardzo odległe, bo potrzeby dalszego nawet potomstwa, bierze się pod uwagę. Może się zdarzyć, że ktoś będzie nisko cenił własne, bliższe potrzeby, a silniej odczuwał niepewny los swych małych dzieci i dbał o jego zabezpieczenie. Na intensywność odczuwania tych dalszych potrzeb ma wpływ także i system produkcji. Plemiona, które nie weszły jeszcze w stadium uprawy roli, bardzo często nie liczą się z potrzebą zgromadzania zapasu na przypadek, gdy zawiedzie ich rybołóstwo i łowiectwo; przytacza się nieraz przykład dzikich, którzy zjadają odrazu wszystko, co upolują. Rolnik musi już przewidywać nagromadzenie zapasów do najbliższych zbiorów. A nowoczesna produkcja przemysłowa przedłuża okresy produkcyjne i przyzwyczaja do gromadzenia środków utrzymania na czas dłuższy.

Człowiek, który się rządzi swym własnym interesem, nie zawsze sięga w zbyt daleką przyszłość; i wtedy narzuca się interes społeczny, reprezentowany przez państwo, który każe przewidywać potrzeby, jakie za parę dopiero pokoleń dojdą do znaczenia. Tym np. uzasadnia się interwencję państwa, by skarby ziemi obronić przed marnotrawstwem i przedwczesnym wyczerpaniem. Właściciel lasu nie troszczy się o skutki deforestacji, bo one może dopiero za sto lat dadzą się odczuć. Państwo więc staje się tym opiekunem przyszłych potrzeb, ich reprezentantem, których nie uwzględnia prywatna inicjatywa i prywatna troska życiowa. Przy pomocy swego aparatu narzuca ono dbałość o te potrzeby społeczeństwu i zapobiega nadmiernej przewadze potrzeb bliższych.

Nie należy jednak przypuszczać, że rozwój gospodarczy zmusza ludzi zawsze do tego, by silniej odczuwali te dalsze potrzeby. Przeciwnie, mechanizm nowoczesnej gospodarki pozwala na to, by dalsze potrzeby stawały się w praktyce bliższymi, a nawet by potrzeba przyszła nabierała aktualności, jako potrzeba teraźniejsza. Tę funkcję pełni kredyt.

Przypuśćmy, że ktoś chce postawić dom. Gdyby musiał oszczędzać tak długo, aż zgromadzi kapitał, wystarczający do budowy domu i jego urządzenia, musiałby czekać przez lat kilkanaście czy kilkadziesiąt. Ale perspektywa posiadania domu wtedy, gdy nie wiadomo, czy się jeszcze będzie na tym świecie,

bardzo słabo przemawia do wyobraźni ludzkiej. Tymczasem może on zaciągnąć pożyczkę na budowę domu, mając tylko skromną część potrzebnego kapitału. Zamieszka we własnym domu za rok czy za dwa lata, a przez parę dziesiątków lat będzie ten dług spłacał. Ta konieczność spłaty nie odstrasza go od budowy, bo są to przyszłe ciężary, rozłożone na szereg lat, których siła ulega perspektywicznemu zmniejszeniu. I bardzo często to słabe odczuwanie przyszłych ciężarów, co połączone jest ze słabym odczuwaniem przyszłych potrzeb, skłania ludzi do tego, że lekkomyślnie zaciągają kredyty konsumcyjne. Bodajże w bardziej pierwotnych warunkach społecznogospodarczych jest się bardziej ostrożnym.

Niewątpliwie ta operacja kredytowa jest dwustronna; by ktoś mógł, zaciągając dług, przyspieszyć zaspokojenie przyszłych potrzeb, przesuwając je bliżej dnia dzisiejszego, musiał ktoś, jako wierzyciel, odsunąć to zaspokojenie od siebie, dać przewagę przyszłym dobrom. Ale pomijając już okoliczność, że nie zawsze oszczędność jest źródłem kredytu, czego w tej chwili nie chcemy omawiać, to ostatecznie można czerpać z już nagromadzonych zasobów kredytowych. Rentier żyje z procentu od kapitału, zaspokaja nim bieżące swoje potrzeby. A ten kapitał może się dostawać do rąk coraz to innych dłużników, którzy dzięki niemu zamieniają potrzeby przyszłe na teraźniejsze, dalsze na bliższe.

Tak więc w miarę rozwoju gospodarstwa i kultury rośnie zdolność ogarniania uczuciami i myślą dalszej nawet przyszłości, dochodzą do głosu bardziej odległe potrzeby. Ale równocześnie mechanizm kredytowy pozwala na to, by potrzeby przyszłe stawały się teraźniejszymi, uczy nawet beztroski w stosunku do przyszłości.

18. Rodzaje potrzeb przyszłych. Potrzeby te możemy tak samo klasyfikować, jak i potrzeby teraźniejsze. Przez to, że jakaś potrzeba ma być zaspokojona w przyszłości, nie staje się jeszcze inną potrzebą. Ale można tu wyróżnić pewne grupy tych przyszłych potrzeb zależnie od tego, jakiemu celowi służą.

Człowiek może najpierw odczuwać potrzebę zabezpieczenia się przed wypadkami losowymi lub skutkami okoliczności, które przyjść muszą, a zmienią niekorzystnie jego położenie gospodarcze. Liczy się z utratą zdolności do pracy, z inwalidztwem, chorobami, starością. Odkłada więc część swojego dochodu, by mieć fundusz na zabezpieczenie przyszłości. Nie zależy mu specjalnie na tym, by mieć w przyszłości lepszy byt, by rozporządzać większym majątkiem czy dochodem; chce mieć byt spokojny, chce zmniejszyć do minimu ryzyko życiowe. I oto pierwsza grupa potrzeb przyszłych: *zabezpieczenie własnej przyszłości.*

Drugą grupę będzie stanowiło uwzględnienie potrzeb już nie własnych, lecz osób, związanych uczuciem z daną jednostką. Oszczędza ona, by zabezpieczyć byt dzieci, żony, krewnych, osób, którymi się opiekuje. Może nawet mieć na oku szersze względy natury altruistycznej, np. chce utworzyć fundację naukową czy dobroczynną. Wtedy oszczędza na *cele rodzinne i ogólne.*

Wreszcie może ktoś do tego zmierzać, by swój własny byt poprawić, by żyć już nie tylko z pracy własnej, lecz z procentów od nagromadzonego kapitału. Np. myśli o tym, by wycofać się z działalności gospodarczej, zanim zmniejszy się jego zdolność zarobkowa i pędzić wygodny żywot rentiera. Może tu działać i ten motyw, że zdobycie majątku przyniesie mu niezależność osobistą, wpłynie na polepszenie jego stanowiska społecznego itd. A więc celem jest *polepszenie bytu materialnego jednostki.*

Rzut oka na te motywy działania, skutkiem których człowiek myśli więcej o przyszłości i nie zużywa całego swego dochodu na bieżące potrzeby, nasunie od razu uwagę, że te motywy nie zawsze działają z równą siłą i nie zawsze potęgują się w miarę większej intensywności życia gospodarczego i postępującego rozwoju społecznego. Niekiedy nawet, w obecnych warunkach życia, niektóre z tych motywów słabną bardzo wyraźnie.

Zwróćmy najpierw uwagę na motyw zabezpieczenia własnej przyszłości. Niewątpliwie troska o to, co się stanie za lat kilka lub kilkanaście, zdolność przewidywania wypadków losowych, może się zjawić dopiero na pewnym stopniu kulturalnego rozwoju. Ale potem już występuje z różną intensywnością, w zależności nie tylko od usposobienia jednostki, lecz i od warunków społecznych i ustroju państwa. W państwie liberalnym, które swą działalność ogranicza do minimum, w którym człowiek zdany jest na własne siły i własną przezorność, musi gromadzić kapitał, by się zabezpieczyć przed chorobą, niezdolnością do pracy, bezrobociem, skutkami starości; musi się sam ubezpieczać i pamiętać o przyszłych potrzebach. Gdy zaś człowiek żyje w wielkiej rodzinie, która go wspiera w razie nieszczęścia, może mniej dbać o te przypadki losowe. A kiedy państwo otacza go wszechstronną opieką, wypłaca mu emeryturę na starość, leczy go w razie choroby, wtedy również człowiek nie potrzebuje się troszczyć o zabezpieczenie swej przyszłości.

Jeżeli w jakiejś społeczności wiejskiej istnieje zwyczaj, iż w razie pożaru domu, straty bydła itd. cała wieś pomaga jednostce dotkniętej nieszczęściem, może ta jednostka nie troszczyć się zbytnio o te wypadki losowe; gdy nie ma tej solidarności, potrzeba zabezpieczenia się przed nimi wystąpi z większą siłą. Te wypadki dla jednostki są potrzebą przyszłą o niewiadomym terminie (wyjąwszy oczywiście niezdolność do pracy z powodu starości); ale gdy państwo bierze na siebie troskę o nie, stają się one w swej wielkiej masie potrzebą te-

raźniejszą. Co prawda państwo nieraz ściąga od ubezpieczonych opłaty, które stanowią tzw. oszczędność przymusową, jest to jednakże celowe opodatkowanie zainteresowanej grupy ludności, podobne do innych podatków. Ten, kto przymusowo oszczędza, nie musi już odczuwać wagi potrzeb przyszłych, a natomiast odczuwa bezpośrednio ciężar opłaty.

Polityka społeczna państwa urabia w pewien sposób właściwości ludzi, ich psychikę, w szczególności ich stosunek do potrzeb przyszłych. Wskazuje się na to, że rozrost przymusowych ubezpieczeń zahamował u robotników popęd do oszczędzania i zmysł przezorności. Można żyć bez troski o jutro, bo w razie nieszczęścia zatroszczy się o człowieka państwo - dobroczyńca. Ma to wpływ na zanik inicjatywy jednostki, która nie dąży do tego, by własnym trudem zdobyć sobie lepszą pozycję.

A więc w pewnych warunkach, i to w dzisiejszym ustroju, słabnie w niektórych klasach społecznych siła potrzeb przyszłych w związku z osłabnięciem indywidualnej troski o zabezpieczenie przyszłości. A co się dzieje z odczuwaniem potrzeb rodzinnych i ogólnych, jako potrzeb przyszłych? Maleje znaczenie rodziny, w wyższych warstwach społecznych w niektórych krajach, jak np. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, szerzy się bezdzietność w małżeństwach, a więc i potrzeba zabezpieczenia bytu rodzinie jest słabsza. A dalej im bardziej wszechstronną jest działalność państwa, im ono więcej zadań bierze na siebie, tym mniej poszczególne jednostki zajmują się gromadzeniem kapitału na cele ogólne; zresztą wtedy i ciężar podatków bardziej daje się odczuć.

19. Statyka i dynamika potrzeb. Teoria gospodarstwa społecznego, jak wiadomo, odróżnia gospodarstwo statyczne od gospodarstwa dynamicznego. Przyjmuje hipotezę, że w danym gospodarstwie nie zachodzą żadne zmiany ani ilościowe ani jakościowe, że wciąż powtarzają się te same zjawiska w takiej postaci, jaką już przedtem przybrały. Temu gospodarstwu w stanie zastoju przeciwstawia się gospodarstwo dynamiczne, podlegające zmianom. Zmiany te mogą oznaczać albo rozwój (w znaczeniu pozytywnym), albo upadek.

Ta konstrukcja teoretyczna oddaje nauce ten użytek, że chcąc wyjaśnić poszczególne zjawiska gospodarcze, przyjmujemy, że w danej chwili zachodzą zmiany w pewnym punkcie, a inne pierwiastki gospodarstwa nie podlegają zmianom. A więc to odróżnienie statyki i dynamiki jest odróżnieniem natury metodycznej. Nie znamy gospodarstwa, które by było w stanie najzupełniejszego zastoju, jak również nie znamy gospodarstwa, które by ulegało zmianom we wszystkich swych składowych pierwiastkach. Stan statyczny i dynamiczny

to dwa bieguny; rzeczywiste gospodarstwo zbliża się albo ku jednemu albo drugiemu.

Otóż i potrzeby ludzkie mogą przedstawiać różną skalę zmienności. Mogą być w niemal zupełnym zastoju; albo też mogą być w ruchu, zarówno pod względem jakościowym, jak i ilościowym. W pierwszym przypadku nie zjawiają się nowe potrzeby, których dotychczas nie znało społeczeństwo; w drugim zaś przenoszą się od jednostek ku grupom społecznym, od jednej grupy społecznej ku drugiej, z jednego społeczeństwa na inne.

Gdy potrzeby ustalone są przez tradycję, gdy przejmuje się je biernie z pokolenia w pokolenie, mamy do czynienia ze statyką potrzeb. Ludzie nie odczuwają popędu do zmiany; zadowalnia ich istniejąca stopa życiowa, nie szukają czegoś nowego. Oczywiście, że zastój potrzeb łączy się ściśle z zastojem po stronie działalności gospodarczej. By potrzeby się nie zmieniały, musi także nie zmieniać się działalność gospodarcza, a obracać się w kółko po raz utartych torach. Zaspokojenie potrzeb łączy się z działalnością gospodarczą, jedno warunkuje drugie. Zastój potrzeb, które weszły w zwyczaj, które biernie się przejmuje, oddziaływa hamująco na zmiany gospodarczej działalności. Od strony potrzeb nie ma pobudki, by rozszerzać gospodarczą działalność, by szukać nowych dróg, nowych kombinacji produkcyjnych. Gdy zaś w tej działalności zjawi się pewien dynamizm, gdy, choćby dzięki przypadkowemu odkryciu lub wynalazkowi, zjawią się nowe możliwości produkcyjne, a nawet gdy produkcja tylko chwilowo wzrośnie, wtedy wystąpią nowe potrzeby, gdyż istnieje możliwość ich zaspokojenia. O ile zaś produkcja jest w stanie zupełnego zastoju, to nie są aktualnymi przeobrażenia potrzeb gospodarujących jednostek.

Zastój potrzeb może wystąpić tylko w niektórych warstwach społecznych, a zaś inne mogą równocześnie objawiać ich dynamikę. Przeciwstawia się czasem bierne życie chłopa, który ma swe tradycyjne potrzeby i nie odczuwa żadnej pobudki do ich zmiany, ruchliwości i zmienności życia miejskiego, w którym zjawiają się wciąż nowe potrzeby. Niekiedy znowu ten dynamizm udziela się całemu społeczeństwu. Gdy robi się odkrycia geograficzne i zdobywa nowe światy, gdy wynalazki techniczne znajdują zastosowanie w przemyśle, wtedy całe gospodarstwo społeczne wchodzi w stan wrzenia. Np. rewolucja przemysłowa była nie tylko rewolucją techniki, lecz również i rewolucją potrzeb.

Powtarza się często zdanie: «człowiek dąży do jak największego zaspokojenia potrzeb». To zdanie albo ma treść całkiem banalną, albo dwuznaczną. Niewątpliwie człowiek woli zaspokajać swe potrzeby lepiej niż gorzej, woli mieć więcej środków, które do tego służą, niż mniejszą ich ilość. Ale, jeżeli mamy na myśli potrzeby, zaspokajane na drodze gospodarczej, nie możemy

twierdzić, że człowiek zawsze i wszędzie rozwija działalność gospodarczą aż do prawie zupełnego wyczerpania swego organizmu, tak pod względem fizycznym jak i duchowym. Prócz potrzeb zaspokajanych na drodze gospodarczej, człowiek ma inne jeszcze potrzeby, których zaspokojenie może kolidować z działalnością gospodarczą. Człowiek chce się bawić, chce żyć duchowym życiem, chce spędzać czas ze swą rodziną, odpocząć, nawet próżniaczyć. Pragnie najlepszego zaspokojenia potrzeb, lecz wszystkich potrzeb, nie tylko tych, które wymagają gospodarczej działalności. Ustala swą własną hierarchię między różnymi rodzajami potrzeb, co prowadzi w konsekwencji do ograniczenia gospodarczej działalności.

Znamy przykłady, kiedy człowiek zaprzestaje gospodarczej działalności, chociaż jeszcze się nią nie znużył, chociaż skala jego potrzeb jest bardzo niska i istnieje obiektywna możliwość jej podniesienia. Mówimy, że człowiek ma za małe potrzeby, że ich nie odczuwa. Albo naprawdę te potrzeby, zaspokajane na drodze gospodarczej, są za małe, albo też ten człowiek jest niezdolny do większego produktywnego wysiłku; może też zachodzić i jedno i drugie. Ale wtedy wyrażamy nasz sąd obiektywny o skali potrzeb jednostki; ona jednak stosuje swe własne kryteria i ze swego stanowiska osiąga możliwie najlepsze zaspokojenie swych potrzeb, najodpowiedniejszą dla siebie ich równowagę.

Bardzo często przytacza się przykład ras kolorowych, które nie chcą podejmować się pracy, choć pędzą żywot nędzny i próżniaczy i choć otrzymują stosunkowo duże wynagrodzenie. Znanym jest doświadczenie jednego z przedsiębiorstw budowy kolei żelaznej w Afryce, które, by skłonić Murzynów do pracy, rozdawało między nich świecidełka; gdy zjawiła się potrzeba posiadania tej ozdoby, Murzyni zaczęli pracować, bo już potem nie dawano im za darmo. Przytacza się przypadki, że zwyżka płac, np. w Meksyku, wywoływała skracanie pracy; tubylec meksykański wolał mniej pracować, gdy mógł zarobić tyle co przedtem. Przed kilkunastu laty biedni chłopi białoruscy pracowali w jednym z tartaków tylko wtedy, gdy przychodził termin płacenia podatku; w innych okresach roku porzucali pracę, choć zarobki były niezłe, ale nie odczuwali oni większych potrzeb. «Możemy zaobserwować — pisze Ansiaux — niekiedy i u nas, nie tylko u czarnych lub Indian meksykańskich, fakty, że płaca przerastająca zwyczajne stawki zwalnia tempo produkcji, wywołuje lenistwo i nieregularną pracę. Widzi się to w szczególności u ludzi miernych, pędzących dość skromne życie» [1].

Mamy tu po prostu niedorozwój potrzeb; bierność, przyzwyczajenie do pewnej skali życia czy zwyczajne lenistwo hamują dążenie do większego za-

[1] M. Ansiaux, Traité d'Économie Politique, T. III 1927, s. 576.

robku. Widzimy w tym objaw ujemny — brak współmierności między nie wyzyskanymi możliwościami gospodarczymi a niską skalą życia. Ekonomista chce widzieć człowieka, który dąży do lepszego zaspokojenia potrzeb, u którego niezaspokojone jeszcze potrzeby pobudzają jego energię gospodarczą i skłaniają go do większych wysiłków.

Jednak te potrzeby, odczuwane przez jednostki czy całe warstwy społeczne, winny pozostawać w równowadze z gospodarczymi możliwościami. Jeżeli człowiek ma nowe potrzeby i tworzy nowe wartości gospodarcze, powstaje wtedy nowa równowaga tych dwóch pierwiastków. Jeżeli zdoła uzyskać lepsze zaspokojenie potrzeb przez zmianę dochodu społecznego na swą korzyść, to również mamy przed sobą nową równowagę. Gorzej jest, gdy w społeczeństwie są silnie odczuwane potrzeby, których w ogóle nie można nasycić. Wtedy rośnie niezadowolenie z tego, co się osiąga, i na tym tle powstaje albo uczucie beznadziejności, albo bezpłodny bunt przeciw porządkowi społecznemu.

Nie chcemy tu dociekać pytania, co nazywamy szczęściem. Ale ujmując je bardzo prosto i to od jego materialnej strony, nazwiemy szczęściem zadowolenie ze stosunku zachodzącego między potrzebami jednostki a możnością ich zaspokojenia. To uczucie nie oznacza bierności i kwietyzmu, nie wyklucza dążenia do czegoś lepszego. Ale wyklucza czysto negatywny stosunek do rzeczywistości i bezwzględną deprecjację warunków, w których żyje jednostka, zasadniczą dysharmonię między potrzebami, które by ta jednostka chciała zaspokoić, a jej możliwościami życiowymi.

Źle jest, gdy potrzeby są zbyt niskie, gdy człowiek żyje w okowach rutyny i nie objawia żadnej inicjatywy, która by potęgowała jego życiowy wysiłek. Ale również źle jest, gdy budzi się potrzeby, których żadną miarą nie można zaspokoić. Dotyczy to zarówno jednostek, jak i całych warstw społecznych. Reklama dziennikarska wydobywała z tłumu tzw. królowe piękności, które przez kilka dni żyły w świecie bajki, by z reguły potem wracać do dawnego środowiska, które już wydawało się im pustym i beznadziejnym. Znamy opowieść: «Z chłopa król», król na jeden dzień. Jeżeli się wmówi w człowieka, że życie na prowincji jest niewiele warte, i gdy on dojdzie do przekonania, iż może żyć naprawdę tylko w stolicy, to o ile do niej nie dotrze, będzie miał życie zmarnowane. Nie można w człowieku rozbudzać sztucznych potrzeb, nie można podnosić go zbyt wysoko w jego pragnieniach, bo upadek będzie bolesny.

Znamy różne działy polityki społecznoekonomicznej. Nie znamy osobnej polityki potrzeb, bo zagadnienia, które ona mogłaby objąć, sięgają daleko poza gospodarstwo. Ale gdyby taka polityka istniała, dążyłaby do tego, by nie stwarzać wielkiego przedziału między potrzebami a możnością ich zaspokojenia. Z jednej strony dbałaby o to, by potrzeby ludzkie nie znajdowały się na na

zbyt niskim poziomie w porównaniu z gospodarczymi możliwościami. Z drugiej zaś strony ta polityka kierowałaby się troską, by te potrzeby nie wyprzedzały możliwości gospodarczych na tak długi dystans, iż zamiast pobudzać twórczy wysiłek gospodarczy, rodziłyby tylko pesymizm życiowy i nienawiść społeczną. I gdy się dąży do powiększenia dobrobytu społecznego, do jak najwyższej kultury materialnej, nie można, mimo wszystko, zapomnieć o pytaniu, które postawił Seneka: *Si quem volueris esse divitem, non est, quod augeas divitias, sed minuas cupiditates?*

Rozdział IV

Użyteczność

1. *Rodzaje użyteczności.* Przedmioty materialne i dobra niematerialne (usługi), które służą bezpośrednio lub pośrednio do zaspokojenia naszych potrzeb, mają dla nas użyteczność. Wyraz ten oznacza, że te dobra służą do naszego użytku; nie zawiera w sobie dokładniejszej etycznej czy też innej kwalifikacji tych dóbr. Użyteczność nie jest identyczna z pożytecznością. Alkohol jest użyteczny, ponieważ służy do określonego przez nas użytku, odpowiada potrzebie używania podniecającego napoju, chociaż nie jest pożyteczny, a nawet jest szkodliwy dla zdrowia.

Bierzemy tu pod uwagę fakt istnienia pewnych potrzeb i środków, które służą do ich zaspokojenia, nie odrzucając tego wszystkiego, co nie odpowiada naszym kryteriom oceny tych środków. Amulet, przedmioty służące do celów magicznych, mają użyteczność w danym środowisku, bez względu na to, jak oceniamy te procedery magiczne.

W zwyczajnym tego wyrazu znaczeniu od użytecznych przedmiotów odróżniamy przedmioty zbytku. Podobnie też moglibyśmy przeciwstawić przedmioty użyteczne przedmiotom koniecznym, zaspokajającym pierwsze potrzeby. Ale w danej chwili nie interesują nas te odróżnienia, nadajemy terminowi «użyteczność» treść bardzo rozległą; obejmuje on i przedmioty najbardziej wyszukanego zbytku i najnędzniejszego utrzymania. Termin ten jest niewątpliwie dwuznaczny, dlatego też od razu wyjaśniamy, co przez niego rozumiemy. Jeden z autorów (V. Pareto) chciał ten wyraz «utilité», któremu codzienna praktyka życiowa daje treść ciaśniejszą, zastąpić, dla uniknięcia nieporozumień ukutym ad hoc wyrazem «ophelimité»; ale to się nie udało.

Przedmiotem użyteczności są dobra istniejące w postaci materialnej i dobra niematerialne, np. stosunki między ludźmi, usługi, które oni sobie oddają itd. Będziemy używali w skróceniu wyrazu «przedmiot», obejmując nim nie tylko tamte konkretne dobra materialne. Podmiotem użyteczności, tzn. tym,

dla kogo dane przedmioty mają użyteczność, czyim potrzebom służą, jest człowiek. Ale człowiek nie jako abstrakcja, lecz jako żywa jednostka ludzka; człowiek żyjący w konkretnym środowisku, przynależny do pewnej grupy społecznej, stanu, klasy, społeczeństwa. Użyteczność nie istnieje w samych przedmiotach. Fizyka, chemia i inne nauki przyrodnicze, lub różne praktyczne umiejętności, jak technika, towaroznawstwo, mogą stwierdzać różne właściwości przedmiotów. Ale te przedmioty stają się użytecznymi wtedy, gdy ludzie, którzy nimi rozporządzają, stwierdzą ich użyteczność dla siebie i wyciągną z tego praktyczne wnioski.

Jeżeli jakiś lud pierwotny znajduje na swym terytorium złoto albo inny kruszec, a nie zna użytku żadnego z tych kruszców, to wtedy te kruszce nie są dla niego użyteczne. Musi ktoś przyjść i nauczyć ten lud ich użytku. Ale te kruszce mają te same właściwości, jakie miały przedtem. Użyteczność zawsze musi istnieć dla kogoś. Nie ma jakiejś wewnętrznej użyteczności przedmiotów.

Ludzie znają użytek różnych przedmiotów, wiedzą, do czego te przedmioty służą; sądy o użyteczności są sądami powszechnymi, a nie indywidualnym poglądem jednostki na te przedmioty. Gdy widzę jakiś przedmiot na wystawie sklepowej, wiem, do czego on służy, choćbym w danej chwili go nie potrzebował. Otóż najpierw użyteczność przedmiotów może być oparta na obiektywnych, powszechnie stwierdzonych ich właściwościach, które to właściwości tkwią w świadomości człowieka, i poruszają jego wolę. Wtedy istnieje *obiektywna użyteczność rzeczywista.* Może się zdarzyć, że dane środowisko przypisuje przedmiotom właściwości, których one nie mają; będziemy wtedy mówili o *obiektywnej użyteczności urojonej.* Wreszcie jakiś przedmiot zawdzięcza swą użyteczność psychicznym właściwościom jednostki, jej osobistemu stosunkowi do niego, niezależnie od zwyczajnej użyteczności, opartej na jego właściwościach; mówimy wówczas o *subiektywnej użyteczności rzeczywistej.* Te terminy staną się jaśniejsze, gdy przyjrzymy się kolejno bliżej ich treści.

2. *Obiektywna użyteczność rzeczywista.* Obejmujemy tym określeniem przypadki, w których jakiś przedmiot zawdzięcza swą użyteczność swym właściwościom, które rzeczywiście posiada. Stwierdzamy, że chleb zaspokaja głód, że dany owoc odznacza się wyborowym smakiem, że pewien rodzaj drzewa nadaje się do wyrobu łuków i łodzi, że skóra tych a tych zwierząt chroni od zimna itd. To niewątpliwie typowy rodzaj użyteczności. Może zajść przypadek, że dana użyteczność jest czysto indywidualna. Np. ktoś wykrył właściwości lecznicze jakiegoś zioła, ale sam tylko z tego korzysta, inni tych właściwości nie znają. Ale są to wyjąt-

kowe przypadki. Zwykle ta indywidualna użyteczność staje się społeczną, przechodzi na innych. W sądach o użyteczności różnych przedmiotów wyraża się zbiorowe doświadczenie ludzkości. Można w danej epoce znaleźć jakieś nowe przedmioty, które okażą się użytecznymi; można te przedmioty wynaleźć, ale ten nowy nabytek stanowi drobną tylko część tego, co już posiadamy, o czym już wiemy, co nie powstało ani dzisiaj ani wczoraj.

Przedmiot może zawdzięczać swą użyteczność swym fizycznym właściwościom; odpowiada np. elementarnym potrzebom naszego organizmu. Ale społeczeństwo może nadać do pewnych granic dowolne znaczenie tym przedmiotom. Np. wybiera pewien przedmiot jako narzędzie wymiany. Oczywiście, że właściwości tego przedmiotu wchodzą tu w rachubę, ale w dawnych warunkach mógłby być wybrany także i inny przedmiot. Albo np. pewne muszle czy pióra służą do ozdoby ciała; uważa się te ozdoby za najpiękniejsze, hoduje się pewne zwierzęta domowe, bo one stały się modnymi. Wtedy sama fizyczna właściwość przedmiotu nie jest rozstrzygająca. Dołącza się sąd środowiska społecznego, oparty na kryteriach estetycznych, albo działa tu bierne naśladownictwo czy moda. W każdym razie te sądy o użyteczności, te różne zwyczaje, określające użyteczne przedmioty, wiążą się z ich właściwościami. Bez względu na to czy dany przedmiot jest użyteczny dlatego, że ma stwierdzoną realnie właściwość, czy też użyteczność zawdzięcza choćby nawet przypadkowemu wyróżnieniu go przez opinię danego środowiska, zawsze ta użyteczność sprowadza się do właściwości danego przedmiotu i z nim jest ściśle związana.

Na zjawisko społecznego urabiania się sądów o użyteczności zwrócił szczególną uwagę St. Grabski i na nim oparł swą teorię wartości. Według niego «wartość gospodarcza jest to powszechne w danym społeczeństwie znaczenie rzeczy i prac, które przyznajemy im ze względu na to, że stanowią środki zaspokojenia potrzeb cywilizowanego życia, nie niższe swą użytecznością od koniecznych dla ich uzyskania przy danym stanie techniki i organizacji gospodarczej nakładów gospodarczych»[1]. Pomijamy tu drugą część definicji, która wyjaśnia, kiedy użyteczne dobra nabierają charakteru wartości gospodarczej. A w pierwszej jej części cytowany autor kładzie nacisk na powszechne w danym społeczeństwie znaczenie «rzeczy i prac». Można by tu zaznaczyć, że to znaczenie «rzeczy i prac», albo inaczej przedmiotów mających użyteczność, nie musi być powszechne, nie potrzebuje być udziałem całego społeczeństwa. Mogą np. oceniać pewne właściwości jakiegoś przedmiotu jako użyteczne

[1] St. Grabski, Ekonomia społeczna, III Zasadnicze pojęcie społeczno-gospodarcze, 1927, s. 40.

tylko niektóre grupy społeczne, nawet bardzo ciasne. Następnie zbytecznym jest określenie, że te przedmioty stanowią środki zaspokojenia potrzeb cywilizowanego życia. Podstawowe zjawisko użyteczności istnieje także w społeczeństwach barbarzyńskich.

Wyjaśnijmy bliżej, dlaczego użyliśmy terminu «obiektywna użyteczność rzeczywista». Oto chcemy uwydatnić fakt, iż właściwości, użyteczne dla ludzi, są własnościami przedmiotu. Nie istnieją tylko w ich fantazji, ale naprawdę cechują dane przedmioty. A więc są właściwościami rzeczywistymi. A następnie w sądach społeczeństwa czy też poszczególnych grup społecznych te właściwości występują jako coś obiektywnego, co istnieje niezależnie od tego, w jakim stopniu i w jakich konkretnych warunkach dany przedmiot może zaspokoić ludzkie potrzeby. Np. w podręczniku towaroznawstwa lub książce kucharskiej znajdziemy szereg uwag o właściwościach poszczególnych towarów lub potraw; towar X służy do takiego a takiego użytku, potrawa Y ma takie lub inne zalety gastronomiczne. Sądy o użyteczności przedmiotów podległy niejako procesowi obiektywizacji; nie pytamy się bowiem, komu w danej chwili dany towar jest potrzebny, kto zechce zamówić taką lub inną potrawę.

Ale w podręczniku towaroznawstwa, przeznaczonym do użytku drobnego kupca w Polsce, nie będzie wiadomości o towarach, które były w obiegu w czasach starożytnych, a dziś są nieznane. Książka kucharska dla polskich gospodyń nie będzie zawierała przepisów o sporządzaniu potraw z gniazd jaskółczych. A to dlatego, że dane przedmioty nie są użyteczne w danym społeczeństwie, nie są dla niego aktualne. Nauka może badać właściwości dóbr, które nie mają praktycznego znaczenia; chodzi tu jednak o bezinteresowne cele naukowe. Gdy jednak mówimy o użyteczności, zawsze ta użyteczność musi istnieć dla kogoś, koniecznym jest podmiot tej użyteczności. Ale że rzadko kto sam wymyśla i wyszukuje sobie odrębne jej przedmioty, lecz że przejmuje się cudze doświadczenie i wiadomości, więc te sądy o użyteczności, przez to że znajdują się niejako w obiegu społecznym, że łączą się z naprawdę stwierdzonymi właściwościami przedmiotów, usprawiedliwiają określenie «obiektywna użyteczność rzeczywista».

3. Obiektywna użyteczność urojona. Dotychczas omawialiśmy przypadki, w których dany przedmiot ma rzeczywiście te właściwości, jakie mu przypisuje opinia społeczna. Ale niekiedy przyznawane są różnym przedmiotom właściwości, których one nie mają. Przedmiot jakiś jest użyteczny dlatego, że ludzie uważają go za użyteczny, choć nie ma do tego żadnych powodów, choć tego sądu nie potwier-

dziło żadne doświadczenie. Mówimy dlatego o urojonej użyteczności. A ten sąd nie ma swego źródła w fantazji jednostki, w jej kaprysie; jest to sąd, który podziela ciaśniejsza lub szersza grupa społeczna. W danym środowisku przypisuje się jakiemuś przedmiotowi właściwości cudowne albo lecznicze. Ponieważ ta urojona rzeczywistość łączy się z konkretnymi przedmiotami, ponieważ nadaje im pewien walor, np. wartość znamienną w gospodarstwie wymiennym, mówimy tu o obiektywnej użyteczności urojonej, jako odnoszącej się do przedmiotu (obiektu).

Przykładów tego można przytoczyć bardzo dużo. Amulet, który przynosi szczęście; lekarstwa, przepisywane przez znachorów, które nie mają żadnych właściwości leczniczych. Najwięcej oczywiście tych przykładów dostarcza nam życie pierwotnych społeczeństw, na które patrzymy z góry, wolni już od przesądów. Ale i dzisiaj np. można w cywilizowanych społeczeństwach sprzedać sznur wisielca, przynoszący szczęście. A i dzisiaj krążą w obiegu różne specyfiki lekarskie, które nie mają żadnych właściwości leczniczych, a swój obieg zawdzięczają reklamie. I dzisiejsi ludzie nie są wolni od przesądów.

V. Pareto w swym systemie socjologicznym bierze za punkt wyjścia odróżnienie działań logicznych i działań nielogicznych (non logiques). «Istnieją działania, których środek dostosowany jest do celu i które się łączą logicznie z tym celem. Istnieją inne działania, którym brak tego charakteru. Te dwa rodzaje działań są bardzo różne, zależnie od tego, czy się rozważa ich stronę obiektywną, czy też ich stronę subiektywną. Z tej ostatniej strony prawie wszystkie działania należą do pierwszego rodzaju. Dla żeglarzy greckich ofiary dla Posejdona i wiosłowanie były równie logicznymi narzędziami żeglugi»[1]. Nie miejsce tu, by oceniać system V. Pareta i całą konstrukcję, zbudowaną na odróżnieniu działań logicznych i nielogicznych. Ale uwydatnił on bardzo mocno znaczenie działań, w których z celem działania nie są zgodne środki, jakie się stosuje do jego osiągnięcia. Otóż tym działaniom nielogicznym odpowiada obiektywna użyteczność urojona. Ludzie wierzą, że dane przedmioty mają określone właściwości, wywołują pewne skutki, a w praktyce tych właściwości i tych skutków nie ma.

W jakim zakresie jest to możliwe? Można by widzieć w obiektywnej użyteczności urojonej przejściowe zjawisko, które zniknie, gdy doświadczenie życiowe nie potwierdzi tych wierzeń. Np. możemy przypuszczać, że dany materiał surowy nadaje się do wyrobu ubrań; gdy jednak ubranie noszone z tego materiału okaże się nietrwałe, ten materiał przestaje mieć dla nas użyteczność. Jednakże nie zawsze możemy przeprowadzić to doświadczenie. W wielu dzie-

[1] V. Pareto, Traité de Sociologie Générale, Vol. I. 1917.

dzinach życia nie uda się ocenić z całą ścisłością właściwości różnych przedmiotów i różnych działań. Gdy istnieją pewne potrzeby, domagające się zaspokojenia i nie znajdziemy niewątpliwego, wypróbowanego środka, który daje pełną satysfakcję, wtedy nawet bardzo długo możemy błądzić, bardzo długo mogą się utrzymywać sądy o użyteczności, którym nie odpowiada rzeczywistość. Człowiek nie panuje nad wszystkimi dziedzinami życia. Chce nad nimi panować, chce oddziaływać na bieg wydarzeń w duchu dla siebie korzystnym i dlatego nieraz się łudzi, że znalazł odpowiednie sposoby.

Rolnik chce wpłynąć na zmiany atmosferyczne, żeglarz chce odwrócić burzę, chory szuka zdrowia. I wtedy czarodziej zaklina demony, rządzące deszczem lub pogodą, żeglarz ucieka się do wróżb i wykonywa różne przesądne praktyki, a człowiek chory, który w normalnych warunkach postępuje na wskroś racjonalistycznie, zaczyna wierzyć w czary i czarodziejów. W sferach życia, w których zawodzi doświadczalna wiedza, silne znaczenie ma wiara. I choć ta wiara nie opiera się na racjonalnych przesłankach, to jednak może ona okazać dużą siłę dla człowieka, i obiektywna użyteczność urojona, choć jest urojoną, ma swoją praktyczną doniosłość.

Lekarz zapisuje histerykowi, który cierpi na urojone dolegliwości, zabarwioną wodę destylowaną; chory wierzy, że otrzymał prawdziwe lekarstwo i uspokaja się pod wpływem tej wiary. System leczenia sugestią polega na tym, że wmawia się w chorego to, czego nie ma naprawdę i w ten sposób wywołuje pożądany stan psychiczny. Rozmaite instytucje społeczne mogą być zasadniczo wadliwe; ale jeżeli ludzie wierzą, że te instytucje są dobre, to wówczas spełniają swój cel. *Mundus vult decipi* — różne złudzenia, przesądy, irracjonalne uczucia, które tak lub inaczej kwalifikują otaczające nas przedmioty i stosunki, mają niekiedy dużą trwałość a zarazem okazują się użytecznymi społecznie. Ale nie chcemy już wchodzić na grunt filozoficznych dociekań. Wystarczy stwierdzić, że obiektywna użyteczność urojona występuje w różnych postaciach i ma różne zastosowania; że nie możemy jej pominąć, jako osobnej grupy, gdy badamy stosunek człowieka do przedmiotów, zaspokajających jego potrzeby.

4. Subiektywna użyteczność rzeczywista. Subiektywna użyteczność rzeczywista jest dla nas najważniejszym rodzajem użyteczności, bo z nią naprawdę mamy do czynienia w działalności gospodarczej i w zaspokajaniu potrzeb. Obiektywna użyteczność rzeczywista jest niejako materiałem, na którym się opieramy. Człowiek rozporządza masą wiadomości o użyteczności przedmiotów, o ich rzeczywistych właściwościach. Niekiedy sądy społeczne przypisują różnym przedmiotom właściwości urojone,

ale są to przypadki patologiczne. Natomiast, gdy człowiek w swej działalności wchodzi w realny stosunek do świata zewnętrznego, jego życie wewnętrzne rzuca refleksy na użyteczność przedmiotów gospodarczych i przez wciągnięcie tych przedmiotów w sferę życia jednostki — użyteczność staje się naprawdę aktualna.

Użyteczność ta jest użytecznością subiektywną. Przedmiot jakiś jest użyteczny dla kogoś. Przede wszystkim stwierdzamy różną użyteczność tych samych przedmiotów dla jednostek. Dzisiaj dany przedmiot jest mi bardzo potrzebny, cenię go wysoko, jutro nie ma dla mnie znaczenia. Jedni ludzie odczuwają silniej użyteczność różnych przedmiotów, inni słabiej. Następnie w ocenie użyteczności przedmiotów zachodzą duże różnice między poszczególnymi grupami społecznymi; subiektywne oceny mają charakter społeczny, są wspólne większym lub mniejszym grupom, niezależnie od indywidualnych odchyleń.

Subiektywność tych ocen użyteczności łączy się najpierw z właściwościami przedmiotów; jest to niejako bezpośrednia reakcja na te właściwości; ale prócz tego może nawiązać się specjalny stosunek psychiczny między jednostką, rozporządzającą danym przedmiotem a tymże przedmiotem. Ktoś np. przywiązuje się do swojej własności, do swego warsztatu pracy; ceni go wyżej, bo to jest jego własność, jego warsztat.

Te subiektywne oceny nie są czymś urojonym, lecz odpowiadają rzeczywistości. Jeżeli ktoś ceni wyżej jedną potrawę niż drugą, jeżeli woli kupić książkę niż wypić butelkę wódki, jeżeli nie chce sprzedać za dobrą nawet cenę swego domu, bo się do tego domu przywiązał, to zachodzą tu realne fakty. Źródło ich tkwi w psychice człowieka; nie wyciskają one jakiegoś zewnętrznego piętna na przedmiotach gospodarczych, ale niemniej są to fakty, które przede wszystkim musimy uwzględnić.

Otóż dalsze nasze wywody będą poświęcone bliższej analizie tej subiektywnej użyteczności rzeczywistej z różnych kątów widzenia. Dlatego też w tej chwili poprzestajemy na tych ogólnych uwagach, przechodząc do bardziej sprecyzowanych zjawisk.

5. Użyteczność a wartość gospodarcza. Zjawisko użyteczności dotyczy nie tylko przedmiotów, które znajdują się w obiegu gospodarczym, które uzyskujemy dzięki działalności gospodarczej. Użytecznymi są również przedmioty, dobra i stosunki, wyłączone z tego gospodarczego obiegu, reprezentujące najrozmaitsze walory życiowe. Np. użytecznym dla danego społeczeństwa jest przedmiot kultu religijnego. Może on w innych warunkach mieć zwyczajną użyteczność. Dzięki temu, że

pewne przedmioty są *tabu*, np. niektóre zwierzęta, wchodzą one w inny szereg wartości i nie mają już wartości gospodarczej.

By uwydatnić szerszy zasięg przedmiotów, które mają użyteczność, od zasięgu przedmiotów użytecznych, mających wartość gospodarczą, wskazuje się zwykle na odróżnienie dóbr wolnych i dóbr gospodarczych. Dobra wolne znajdują się w nadmiarze; jest ich więcej niż ich potrzebujemy; dóbr gospodarczych jest mniej i dlatego uzyskujemy je i pomnażamy przy pomocy działalności gospodarczej. Szkolnym przykładem, ilustrującym to odróżnienie, jest woda w źródle czy rzece, z której każdy swobodnie może czerpać i woda w wodociągu albo woda na pustyni, za którą trzeba płacić.

Istnienie dóbr wolnych wskazuje na to, że o stopniu zaspokojenia potrzeb nie rozstrzyga tylko suma wartości gospodarczej. Jeżeli jeden kraj ma wodę za darmo, a drugi wodę potrzebną do nawodnienia pól uprawnych musi uzyskiwać przy pomocy kosztownego systemu irygacyjnego, to ten drugi kraj będzie miał część swego majątku społecznego ulokowaną w tym systemie irygacyjnym i pod tym względem będzie od pierwszego «bogatszy». Ale z punktu widzenia maksimum użyteczności społecznej, lepiej jest, gdy nie trzeba budować urządzeń wodnych, gdy woda jest dobrem wolnym, w ogóle gdy jest najwięcej tych dóbr wolnych.

Każde państwo stwarza pewne dobra ekonomiczne, produkuje «użyteczność», która jest dla społeczeństwa dobrem wolnym. Każdy może korzystać z dróg bitych, zbudowanych przez państwo, i nie potrzebuje płacić za ich użytkowanie. Państwo i miasta zakładają parki, muzea, stadiony sportowe, regulują rzeki, chronią przed chorobami zakaźnymi, oddają wiele bezpłatnych usług. Jednostka korzysta z tych dóbr i traktuje je jako dobra wolne; ale w rzeczywistości jednostka ponosi ciężar ich produkcji i utrzymania, choć nie zawsze zdaje sobie z tego sprawę. Ale nie ponosi tego ciężaru proporcjonalnie do stopnia, w jakim z tych dóbr korzysta. W związku z tym w jej świadomości zatraca się gospodarcza geneza tych dóbr, traktuje je ona na równi z dobrami wolnymi, których nie trzeba produkować, bo znajdują się w nadmiarze.

Użyteczność każdego przedmiotu określona jest przez rodzaj i siłę potrzeby, którą on zaspokaja. Pod tym względem w zasadzie jest obojętnym, czy mamy do rozporządzenia dobro wolne, czy dobro gospodarcze; czy sama natura tego przedmiotu dostarczyła, czy też musiałem go wytworzyć albo kupić. Jeżeli mam pragnienie, to użyteczność szklanki wody jest określona z jednej strony przez stopień tego pragnienia, a z drugiej przez właściwość wody, czystość, temperaturę itd. Dla samej użyteczności jest obojętnym, czy wodę zaczerpnąłem ze źródła w lesie, czy musiałem za nią zapłacić woziwodzie. Ale w prak-

tyce okoliczność, na jakiej drodze jakiś użyteczny przedmiot znalazł się w moim rozporządzeniu, nie jest bez znaczenia dla oceny jego użyteczności.

Np. może ktoś znaleźć się na przedstawieniu teatralnym albo otrzymawszy bezpłatny bilet, albo na podstawie kupionego przez siebie biletu: w pierwszym przypadku to miejsce w teatrze jest dla niego niejako dobrem wolnym, a w drugim dobrem gospodarczym. «Użyteczność» danej sztuki określa on według gry artystów, dekoracji, treści sztuki — słowem, kompleksu wrażeń estetycznych, których doznaje w teatrze, a także i ubocznych okoliczności (mniej lub więcej wygodne miejsce, warunki akustyczne, temperatura sali itd.). Ale do tej oceny dołączają się i inne jeszcze czynniki, zależnie od tego, na jakiej drodze jednostka doszła do korzystania z danego dobra.

Człowiek, który otrzymał bilet do teatru za darmo, będzie miał niezamąconą przyjemność z przysłuchiwania się przedstawieniu. Natomiast człowiek, który za bilet zapłacił, będzie porównywał użyteczność przedstawienia z kosztem, który poniósł, gdy kupował bilet. Jeżeli np. przedstawienie uzna za niezbyt udałe, wtedy będzie żałował, że tych kilku złotych, które wydał na bilet, na co innego nie obrócił. Gdy się ktoś zapyta bezpłatnego gościa w teatrze, jak mu się podobało przedstawienie, to on wtedy tylko wypowie negatywną ocenę, gdy w ogóle żałuje spędzonego w teatrze czasu; o ile zapłacił za bilet, uwzględnia ofiarę, którą poniósł i wyrazi swe zadowolenie tylko wówczas, gdy użyteczność (przyjemność), której doznał, będzie wyższa od poniesionego kosztu. W ocenie użyteczności dóbr gospodarczych zawsze mniej lub więcej wyraźnie uwzględniany jest pierwiastek kosztu. Człowiek nie zapomina o tym, że daną użyteczność musiał zdobyć pewnym nakładem. A więc wchodzą tu w rachubę dwie użyteczności: a) użyteczność bezpośrednia danego przedmiotu, jego znaczenie dla zaspokojenia naszych potrzeb; moglibyśmy ją nazwać użytecznością pozytywną; b) użyteczność tego nakładu, który się poświęciło dla uzyskania tamtej użyteczności, a raczej użyteczność przedmiotów, które trzeba było poświęcić; mówi się tu niekiedy o użyteczności negatywnej.

Można by przypuścić, że wyżej się ceni użyteczność tego, co się ma za darmo, aniżeli użyteczność tego, co się uzyskuje na drodze gospodarczej. W tym drugim przypadku od użyteczności brutto trzeba potrącić koszt, potrzebny na jej uzyskanie. Ale musimy pamiętać, że człowiek zastanawia się dokładniej nad użytecznością przedmiotu zwykle wtedy tylko, gdy dany przedmiot uzyskuje na drodze działalności gospodarczej. Wtedy kalkuluje, porównywa różne kombinacje, różne użyteczności, by dać przewagę najwyższej w danych warunkach. Wtedy uświadamia sobie dokładniej właściwości przedmiotów, służących do zaspokojenia jego potrzeb, zwłaszcza gdy wchodzą w grę nowe potrzeby lub nowe ich uszeregowanie.

Natomiast nie ceni dóbr wolnych, nie zdaje sobie sprawy z ich użyteczności, albo małą w ogóle na nie zwraca uwagę. Pochodzi to z dwóch przyczyn. Najpierw stąd, że jeżeli nic go nie kosztuje dany przedmiot, nie zastanawia się nad jego znaczeniem. Uzyskanie tego przedmiotu nie wymaga pracy, a więc nie ma czasu sobie uświadomić jego użyteczności. A po wtóre te dobra wolne znajdują się w nadmiarze do dyspozycji człowieka. A więc może zaspokoić nam nawet najsłabsze potrzeby, niemal równe zeru. Wielu ludzi nie zdaje sobie sprawy z tego, jak użytecznym, bo niezbędnym dla życia jest powietrze. Ale gdy człowiek zaczyna się dusić z braku powietrza, dopiero wtedy użyteczność tego żywiołu występuje u niego z całą siłą. To co ma się za darmo, bez trudu, tego się nie ceni. Człowiek także i w zaspokajaniu swoich potrzeb stosuje ekonomię wysiłku. Nie przeprowadza badań analitycznych nad znaczeniem poszczególnych przedmiotów, które służą jego potrzebom, nad ich obiektywną wagą, lecz wtedy tylko tym różnym przedmiotom poświęca większą wagę, gdy się to łączy z jego działalnością gospodarczą.

Z tego właśnie powodu, że na dobra wolne mało zwraca się uwagi, a także i dlatego, że tych dóbr wiele nie mamy, musimy się zająć przede wszystkim użytecznością przedmiotów, które uzyskuje się przez działalność gospodarczą. Zresztą gdybyśmy chcieli objąć naszymi rozważaniami wszelkie rodzaje użyteczności, odbieglibyśmy zbyt daleko od naszego tematu.

6. Podmiotowy system użyteczności. Rozpoczęliśmy nasze wywody od określenia obiektywnej użyteczności, odróżniając użyteczność rzeczywistą i urojoną. Stwierdziliśmy, że w każdym społeczeństwie, w każdym środowisku krążą sądy o użytecznych dla człowieka właściwościach przedmiotów, zaspokajających nasze potrzeby; te sądy mogą być zgodne z rzeczywistością lub z nią niezgodne. Każda jednostka czerpie niejako z kapitału tych sądów o użyteczności. Obiektywna użyteczność stanowi materiał, z którego buduje sobie własny, podmiotowy system użyteczności. Wznosi sobie swój mały światek, swój mikrokosmos użyteczności.

Najpierw dokonywa selekcji przedmiotów użytecznych, które dla niej wchodzą w rachubę, którymi może i chce dysponować. Zależy to od skali jej potrzeb, równocześnie i od rodzaju jej działalności gospodarczej. Czasami ten światek użyteczności jest bardzo ubogi, obejmuje zaledwie przedmioty służące do niezbędnego utrzymania. Czasami znowu jest bardzo rozległy, uzewnętrznia się w nim wielkie wyrafinowanie kultury. Mało kto, jak wiadomo, dochodzi do tej selekcji samodzielnie. Jak wiemy, społeczeństwo narzuca jednostkom potrzeby i sądy o użyteczności przedmiotów gospodarczych, przy czym powstają pewne ciaśniejsze kręgi o ustalonych potrzebach i użytecznościach; różne

warstwy społeczne mają różną skalę życia i nabywają na swoje potrzeby różne przedmioty.[5]

A następnie jednostka nie poprzestaje na inwentaryzacji przedmiotów dla niej użytecznych, lecz układa je w pewną hierarchię, w pewien system, zależnie od tego, z jaką siłą występują różne potrzeby. Na każdym kroku jednostka dokonywa wyboru przedmiotów użytecznych. Orientuje się według tego, jak ważną potrzebę zaspokaja dany przedmiot, dając oczywiście przewagę tym przedmiotom, które służą potrzebom silniejszym.

Łączy się z tym dostosowywanie ilości konsumowanych artykułów do skali potrzeb. Człowiek dąży do jak najlepszego ich zaspokojenia, do optimum użyteczności. Jeżeli może różne potrzeby odpowiednio zaspokoić, jeżeli te potrzeby nie występują jako niepodzielne kompleksy, lecz można regulować stopień ich zaspokojenia, to wtedy jednostka tak rozłoży swój rozporządzalny dochód między różne potrzeby, by najniższa stosunkowo użyteczność jednostki tego dochodu była równa w różnych zastosowaniach. Np. jeżeli ktoś ma dochód 500 zł miesięcznie i ten dochód rozkłada między 5 rodzajów potrzeb, to gdy wypadnie na pierwszy np. 250 zł, na drugi 100, na trzeci 70, na czwarty 60, a na piąty 20 zł, wtedy będzie jednakowa użyteczność, którą daje jedna złotówka w każdym z tych zastosowań, a która służy do zaspokojenia potrzeby stosunkowo najsłabszej z każdej grupy. Nastąpi tu zrównanie najniższych użyteczności.

A dalej człowiek, rozporządzający określonym dochodem, ceni jednostkę tego dochodu według stosunkowo najniższej potrzeby, którą ta jednostka zaspokaja, czyli według jego krańcowej użyteczności. Jeżeli mam 500 zł dochodu miesięcznego, a braknie mi 10 zł, np. będę musiał zapłacić podatek w tej wysokości, wtedy poszukam potrzeby stosunkowo słabszej i odmówię sobie jej zaspokojenia. Gdy ukradną mi palto zimowe, to nie będę chodził bez palta, a kupię sobie nowe. Stratę będę oceniał według siły stosunkowo najsłabszych potrzeb, z których zaspokojenia zrezygnowałem, by kupić palto. Działa tu tzw. prawo substytucji, które teoria gospodarstwa społecznego ilustruje przykładami zarówno z gospodarstwa odosobnionego, jak i gospodarstwa wymiennego.

To zjawisko krańcowej użyteczności posłużyło wielu autorom do wyjaśnienia wartości gospodarczej; ich zdaniem, wartość jednostki dóbr na rynku mierzymy krańcową użytecznością wymiennych dóbr. Teorię wartości można zbudować niezależnie od zjawisk z dziedziny psychiki społecznogospodarczej. Powołuje się ona na pewne założenia psychologiczne, ale to są właściwie założenia czysto formalne, posługujące się abstrakcyjnym pojęciem człowieka kalkulującego. Ale przypatrzmy się bliżej, co się kryje poza tą kalkulacją, jakie procesy psychiczne zachodzą naprawdę u jednostek, dążących do optimum

użyteczności. I wtedy będziemy mogli rzucić pewne światło na zakres zastosowania omawianych uogólnień teoretycznych.

Otóż stwierdzamy, że przedmiotowy system użyteczności wyraża się nie tylko w tym, że jednostka dostosowuje skalę swych potrzeb do swego dochodu, lecz że bardzo rozmaicie odczuwa użyteczność przedmiotów, nie kierując się zawsze tylko obiektywną użytecznością. Gdyby ta obiektywna użyteczność miała dla jednostki bezwzględne znaczenie, to wówczas musielibyśmy przyjąć, że np. jeden złoty dla dwóch ludzi o tym samym dochodzie ma jednakową użyteczność. A tymczasem tak nie jest, jeden złoty nawet dla tego samego człowieka o ustalonych potrzebach i dochodzie może mieć inną użyteczność dzisiaj, a inną jutro.

7. *Czynniki, wpływające na zmienność użyteczności.* Wiemy, że ten lub inny przedmiot ma taką a taką obiektywną użyteczność. Ale stopień jego użyteczności zależy od konkretnych warunków czasu i miejsca, nawet w życiu tej samej jednostki, o ustalonych już potrzebach i sądach o użyteczności; ta użyteczność w konkretnych przypadkach kształtuje się różnie. Wydaję co dzień określoną sumę na obiad. Ale użyteczność tego obiadu nie zawsze jest taka sama, choćby jego jakość była jednakowa; zależy to od stopnia apetytu, od psychicznego nastroju, od stanu zdrowia itd.

Albo zwróćmy uwagę już na mniej oczywisty przykład. Rozporządza ktoś stałym dochodem miesięcznym, np. w wysokości 300 zł; ma ustalone potrzeby i ustalone poglądy na właściwości różnych przedmiotów, którym one zawdzięczają użyteczność. Na podstawie przesłanek teoretycznych skłonni bylibyśmy przypuszczać, że krańcowa użyteczność jednostki dochodu dla tego człowieka jest czymś stałym; odpowiada najsłabszej stosunkowo potrzebie, która jeszcze doznaje zaspokojenia. A tymczasem ta użyteczność może podlegać wahaniom, i to nawet znacznym.

Wyobraźmy sobie człowieka, który nie umie rozłożyć swego dochodu w sposób celowy na cały miesiąc; w początkach miesiąca wydaje łatwiej, pozwala sobie na zaspokojenie różnych potrzeb zbytkownych, a pod koniec, gdy już kasa jego jest wyczerpana, zaczyna głodować. Po pierwszym pełne są kawiarnie i restauracje, jest wielki ruch w sklepach; w drugiej połowie miesiąca jest gorzej. Niejeden człowiek, bardziej lekkomyślny, skłonny będzie do rozrzutności, gdy czuje paręset złotych w kieszeni, a później odmawia sobie zaspokojenia potrzeb, które przedtem zaspokajał bez wahania. Moglibyśmy zrobić wykres użyteczności złotego dla takiej jednostki w ciągu miesiąca; byłaby to krzywa, zaczynająca się od dość niskiego punktu, która pod koniec miesiąca idzie gwałtownie ku górze.

Ale ktoś inny, bardziej przewidujący, umiejętniej gospodarzący dochodem, nie wie, co to jest deficyt. Dla niego jeden złoty będzie miał stałą krańcową użyteczność przez cały miesiąc, o ile nie zajdą jakieś zmiany w potrzebach. A więc widzimy, że subiektywna użyteczność przedmiotów jest zmienna, choć nie zmienia się ich obiektywna użyteczność. Źródłem zmienności jest psychika człowieka, jego sposób gospodarowania, jego nastroje, które nadają różną użyteczność przedmiotom, zależnie od tego, w jakim czasie dochodzi do zaspokojenia potrzeb. Użyteczność przedmiotu jest czymś konkretnym, jest zjawiskiem indywidualnym, zależnie od warunków czasu i miejsca, w których dochodzi do zaspokojenia potrzeby.

Idźmy dalej. Wyobraźmy sobie dwóch ludzi, którzy rozporządzają jednakowym dochodem, należą do tej samej warstwy społecznej, mają zasadniczo takie same potrzeby; poddają się biernie przyjętym zwyczajom i zapatrywaniom swej warstwy. Przypuśćmy, że zachodzi u nich identyczność potrzeb; ale identyczność potrzeb nie musi oznaczać identyczności w ocenie użyteczności przedmiotów, które służą do ich zaspokojenia. Przypuśćmy nawet, że ci dwaj ludzie mieszkają w tym samym pensjonacie, mają takie same pokoje i jedzą to samo. Nie wynika z tego, że dla nich użyteczność tych dóbr jest taka sama.

Użyteczność jakiegoś przedmiotu dla jednostki zależy, obok wielu przyczyn, od jej usposobienia, temperamentu i filozofii życiowej. Paweł może być pełen optymizmu i zadowolenia ze świata; Gaweł jest pesymistą, zawsze jest niezadowolony. Paweł cieszy się, że je obiad, sprawia mu ten obiad dużą przyjemność. Gaweł zaś traktuje zjedzenie obiadu jako konieczność życiową, nie doznaje z tego specjalnego zadowolenia. Paweł i Gaweł mogą być jednakowo fizycznie wrażliwi na zmiany temperatury; ale Paweł raduje się ogrzanym pokojem, a na Gawła nie robi to żadnego wrażenia.

Nie zawsze między potrzebami a możnością ich zaspokojenia istnieje równowaga. Kto jest zadowolony ze swego losu, ten znajduje dostateczną użyteczność w przedmiotach, które może nabyć ze swego dochodu. Człowiek o skłonnościach raczej ascetycznych, o skromnych wymogach życiowych, może czuć się szczęśliwym i przy małych zarobkach. Inny znowu człowiek niezadowolony jest ze swej kariery życiowej, będzie swoje niezadowolenie przerzucał na przedmioty użytku, które nabywa. Będzie np. nisko cenił piwo, na którego picie pozwala mu jego dochód, jeżeli jego zdaniem tylko dobre gatunki wina są odpowiednim dla niego napojem. Dwóch ludzi, rozporządzających jednakowym dochodem, kupuje sobie zwyczajnego Forda. Ale ten samochód może przedstawiać dla nich różną użyteczność. Jeden będzie się cieszył z tego samochodu, będzie uważał, że dzięki niemu podniósł się w swej pozycji społecznej,

a drugi dozna mniejszej przyjemności, bo będzie zazdrościł tym, którzy jeżdżą Packardem.

Tak więc użyteczność przedmiotów podlega wahaniom dzięki indywidualnym właściwościom jednostek. Wchodzi tu w grę najpierw czas, w którym zaspokaja się daną potrzebę, stopień osobistej zapobiegliwości, który modyfikuje użyteczność jednostki dochodu, a wreszcie temperament jednostki i jej zapatrywania życiowe.

8. Subiektywna użyteczność a geneza i trwałość potrzeb. Omówmy teraz ten przypadek, gdy różni ludzie rozporządzają jednakowym dochodem i za pomocą tego dochodu zaopatrują się w jednakowe dobra użyteczne. Kupują te same przedmioty codziennego użytku lub artykuły zbytkowne. Istnieje identyczność wysokości dochodów i identyczność ich zużytkowania. Na zewnątrz mamy jednolity obraz, ale procesy psychiczne, które zachodzą u poszczególnych jednostek, mogą mieć rozmaity przebieg.

Ważnym czynnikiem jest stopień trwałości potrzeby i ustalenie się stopy życiowej. U jednych, nawet u całych grup społecznych, pewne potrzeby są już mocno ustalone. Określa je zwyczaj, zadawniony użytek. Człowiek po prostu nie wyobraża sobie, że można żyć inaczej. Zwłaszcza, że bardzo ważnym czynnikiem jest tu wzgląd na stanowisko społeczne jednostki. Ktoś np. jest zdania, że gdyby musiał zamieszkać w gorszej dzielnicy miasta, to jego pozycja społeczna ulegnie obniżeniu. Ktoś przyzwyczaił się do tego, by często używać kąpieli, by nosić czystą bieliznę. Odpowiednio do tego wysoko ceni użyteczność przedmiotów, odpowiadających tym potrzebom.

Przypuśćmy, że z powodu zmniejszenia się jego dochodu musi zmniejszyć swą skalę życiową. Odczuje wtedy boleśnie każdy ubytek, każdą redukcję skali życia. Okaże się, jak silnymi były potrzeby, do których przywykł, jak wielką była użyteczność przedmiotów, z którymi oswoił się od dzieciństwa. Ogromnie trudno jest zmniejszać od dawna już nabytą stopę życiową. Dotyczy to nie tylko poszczególnych jednostek, lecz i całych warstw społecznych. Nieraz się zdarza, że dana warstwa, która została zepchnięta na niższy szczebel na drabinie rozdziału dochodu społecznego, nie umie przystosować się do tego w swej konsumcji. Żyje «nad stan», co może oznaczać, że żyje po dawnemu, ale ten jej «stan» już uległ zmianie. Narzucają się z nieodpartą siłą dawne potrzeby, tkwią w umysłach dawne sądy o użyteczności przedmiotów, co nieraz prowadzi do zjadania kapitału i bankructwa.

Ale wyobraźmy sobie, że inna warstwa społeczna wzniosła się ku górze— ma obecnie większe dochody. Dostosowuje do tego swą skalę życia. Uczy się i poznaje nowe użyteczności, Naśladuje wyższe warstwy w swym stylu życia.

Wzbogacony dorobkiewicz kupuje antyki, obrazy, chodzi do teatru, czasami nawet kupuje i książki. Ale bardzo często zadowolenie, które mu przynosi używanie tych nowych przedmiotów, jest bardzo słabe. Na antykach nie umie się poznać, teatr go nudzi, książek nie czyta. Użyteczność nie odpowiada wewnętrznej potrzebie, lecz jest niejako z zewnątrz narzucona. Niekiedy to podniesienie skali życiowej sprawia mękę dorobkiewiczowi — przez snobizm tylko oddaje się np. krępującemu go życiu towarzyskiemu, do którego nie czuje żadnych skłonności, które krępuje jego przyzwyczajenia i skłonności.

Podobne objawy, w których użyteczność różnych przedmiotów nie jest pełna, bo jeszcze do nich ludzie się nie przyzwyczaili, występują nie tylko u ludzi bogatszych, nie tylko u «nowych panów». Pamiętamy okresy pomyślności rolnictwa, które nie oddawało zboża po cenach kontyngentowych i zarabiało na inflacji; opowiadania o fortepianach, które umieszczano po chałupach, choć na nich nikt grać nie umiał. Pamiętamy czasy, gdy wiejskie baby chodziły w jedwabiach i wstawiały sobie sztuczne zęby. Wtedy raptownie podnosiła się wśród ludności chłopskiej w niektórych okolicach kraju skala potrzeb i ta ludność przyswajała sobie nowe użyteczności. Ale były to dość powierzchowne objawy; łatwo się one zjawiły i z równą łatwością znikały. Baby wiejskie, które nie miały już za co kupować jedwabi, nie odczuwały tego braku tak boleśnie, jak odczuwa zmniejszenie się skali życiowej warstwa, która od dawna już do tej skali nawykła.

A więc subiektywna użyteczność przedmiotów jest rozmaita, zależnie od tego, czy potrzeby są już od dawna zakorzenione, czy człowiek zrósł się z nimi, czy też są potrzebami nowymi, które dopiero musi sobie dana warstwa przyswajać. A często człowiek silniej odczuwa ubytek, strata jest dla niego boleśniejsza, aniżeli cieszy się z tego, co nabył, co sobie przyswoił; te wszystkie okoliczności nadają różną treść subiektywnej użyteczności rzeczywistej różnych przedmiotów dla jednostek, jakkolwiek warunki zewnętrzne, w których te użyteczności występują, są jednakowe (wysokość dochodu, warunki życiowe itd.).

9. Subiektywna użyteczność a dochód pieniężny różnych warstw społecznych.

Nowoczesne systemy podatkowe stosują na wielką skalę zasady progresji w podatku od czystego dochodu. Za pomocą tej progresji przeprowadza się zasadę równości ofiary. System podatkowy wychodzi z założenia, że im kto ma większy dochód, tym słabsze potrzeby może zaspokoić, a więc w miarę wzrostu dochodu maleje dla niego krańcowa użyteczność jednostki tego dochodu. Zgodnie z tym nie nakłada się podatku proporcjonalnego, a podatek progresywny. Kto ma np. 1.000 zł. oddaje państwu 2% dochodu, przy 8.000—5%, przy 10.000—10% itd.

Przyjmuje się domniemanie, że dla człowieka, który ma się utrzymać z 1.000 zł dochodu rocznego, ofiara 20 zł jest równie wielka, jak 25.000 dla człowieka, rozporządzającego 100.000 zł dochodu czystego.

Nie poddajemy w wątpliwość faktu, że jeden złoty dla milionera ma zupełnie inne znaczenie, niż ten sam złoty dla kogoś, który go musi wydać na obiad i gdy mu tego złotego braknie, nie będzie jadł obiadu. Przypuśćmy, że policjant na ulicy wymierza taką samą grzywnę jednego złotego bogatemu i ubogiemu. Bogaty, który spieszy się do biura, do swych wielkich interesów, nie będzie bolał nad stratą złotego, tylko nad stratą czasu; ubogi tę grzywnę odczuje głęboko. Nie omawiamy też pytania, czy słusznym jest stosowanie progresji w systemie podatkowym. Ale chcemy zwrócić uwagę na to, że nie można mechanicznie traktować stosunku, zachodzącego między wzrostem dochodu a zmniejszeniem się użyteczności, którą reprezentuje jednostka pieniądza.

Progresja podatkowa jednakowo uderza we wszystkich ludzi, którzy mają jednakowy dochód. Można by na tej podstawie przyjąć założenie, że ludzie o równym dochodzie mają jednakowe potrzeby i jednakową skalę użyteczności pieniądza, to znaczy, że np. jeden złoty przy równym dochodzie ma jednakową krańcową użyteczność. A tymczasem zachodzą bardzo duże różnice już nie tylko ze względu na omówione poprzednio okoliczności, lecz z uwagi na odrębną skalę potrzeb i sądów o użyteczności przedmiotów gospodarczych wśród różnych warstw społecznych.

Zestawmy obok siebie przedstawicieli dwóch warstw: urzędnika o wyższym wykształceniu i zwyczajnego robotnika fabrycznego. Jeden i drugi zarabia 300 zł miesięcznie. Urzędnik ma określone potrzeby kulturalne: musi dbać o swój wygląd zewnętrzny; pragnie za wszelką cenę dać odpowiednie wykształcenie dzieciom. Skala jego potrzeb jest już dość rozległa, możliwość względnie znośnego ich zaspokojenia jest bardzo ograniczona. Robotnik ma bardzo ciasne potrzeby; wydaje dużo na żywność, mało na mieszkanie, niezbyt wiele na odzież. Owe 300 zł miesięcznie starczy mu aż nadto na zaspokojenie potrzeb; zostaje mu pewna nadwyżka, którą, o ile nie zjawią się u niego potrzeby wyższego rzędu, obróci na zbytek. Jest faktem, że np. konsumcja alkoholu jest bez porównania większa w dzielnicach miasta, zamieszkałych przez ludność robotniczą, o ile bezrobocie nie daje się zbytnio we znaki, aniżeli w dzielnicach, w których mieszka inteligencja zawodowa.

Również przy tym samym dochodzie inaczej będzie się przedstawiało zaspokojenie potrzeb u mieszkańca miasta, w którym to miasto rozbudza różne potrzeby i daje sposobność do korzystania z różnych użyteczności, aniżeli u mieszkańca zapadłej wsi. Inaczej jeden i drugi mieszka, inaczej się odżywia

i inne ma możliwości w zakresie życia kulturalnego. Otóż nie można przyjmować domniemania, że skala dochodu pieniężnego odpowiada jednolitej skali potrzeb i sądów o użyteczności przedmiotów gospodarczych. Jeżeli każemy i zawodowemu inteligentowi i robotnikowi, którzy to samo zarabiają, płacić po 10 zł miesięcznie podatku, nie będzie tu równości ofiary. Gdyby wszystkie potrzeby ludzkie były standaryzowane w tym znaczeniu, że każdemu stopniowi dochodu odpowiada jednolita grupa potrzeb i sądów o użyteczności, to w takim razie istotnie krańcowa użyteczność jednostki pieniądza *caeteris paribus* byłaby jednakowa w każdym stopniu dochodu. Ale ludzie co do swych potrzeb i oceny użyteczności przedmiotów różnią się bardzo, chociaż mają te same dochody.

Jednolite traktowanie dochodu pieniężnego wiąże się ze znanym nam już pojęciem minimum egzystencji. Znamy dotychczas jedno tylko minimum egzystencji, które określa się dla celów podatkowych pewną sumą pieniężną. Ale w ostatnich czasach w związku z rozwojem orientacji społecznej w kierunku państwa stanowego, wraca średniowieczne pojęcie życia według stanu względnie zawodu. Tak np. R. Kaulla odróżnia spiżowe prawo płacy i minimum egzystencji poszczególnych stanów; mówi np. o minimum egzystencji kupca, które pozwoli mu utrzymać się w stanie (zawodzie) kupieckim.[1]

W tym odróżnieniu zawiera się świadomość, że położenie różnych grup społecznych jest odrębne, że w szczególności użyteczność, która dla każdej grupy przedstawiają dostępne dla niej dobra, rozmaicie się kształtuje. Poza jednakowymi ilościami, poza jednakowymi sumami dochodów kryją się bardzo różne jakości, o czym nie możemy zapominać, analizując wewnętrzną treść pojęcia użyteczności przedmiotów gospodarczych.

10. Przywiązanie do przedmiotu, jako przejaw subiektywnej użyteczności. Rejestruje się często przypadki, że jakiś przedmiot ma szczególną użyteczność dla jednostki, niezależnie od swojej obiektywnej użyteczności. Np. bezwartościowy pierścień ceniony jest wysoko jako pamiątka rodzinna; ktoś przyzwyczaił się do starych mebli, których nie sprzeda nawet za wielką cenę, gdyby w ogóle można było je sprzedać. Mówimy wtedy o cenie przywiązania, o *proetium affectionis*.

Nie są to przypadki, pozbawione szerszego znaczenia społecznoekonomicznego. Przywiązanie do przedmiotu występuje w różnych warunkach. Przedmiotem jego nie są tylko pamiątki rodzinne lub osobiste, portrety zmarłych osób lub ich listy. Ten objaw możemy poddać głębszej analizie, a zarazem wyświetlić ekonomiczne następstwa tego przywiązania do przedmiotu.

[1] R. Kaulla, Staat, Stände und der gerechte Preis, 1936, s. 86 i n.

Teoretycy ekonomii na to zjawisko mało zwracają uwagi — nie wchodzą zazwyczaj w badanie stosunku psychicznego między człowiekiem a przedmiotami, którymi on rozporządza. W ostatnich czasach historyk gospodarczy, Bernard Laum, zwrócił szczególną uwagę na te duchowe związki, dzięki którym przedmiot gospodarczy ma specjalną doniosłość dla człowieka, nie dającą się wyrazić w jego cenie rynkowej. Wskazuje on na to, że związek jest szczególnie silny w życiu człowieka pierwotnego. «Towary, które ze swej natury nie mają żadnych duchowych związków, krążą zupełnie swobodnie i bez przeszkód. Natomiast osobiste wyroby, przy których powstawaniu zachodzą duchowe związki, nie mogą uwolnić się od tych powiązań, są skrępowane w swym obrocie... Ponieważ dusza człowieka przechodzi w produkt przez niego stworzony, istnieje wewnętrzna harmonia między twórcą a jego dziełem. Ma to ten skutek: 1) że omawiane rzeczy mogą być obrabiane tylko przez oznaczonych ludzi; 2) że te rzeczy tylko przez określoną grupę ludzi mogą być używane».

Rezultatem tego jest nie tylko wyłączenie pewnych przedmiotów z obrotu. Jeżeli człowiek wiąże się specjalnie z jakimś dobrem, jeżeli np. jakiegoś narzędzia może używać tylko ten, kto je wytworzył, to narzędzie ma dla niego specjalną użyteczność. Poniekąd jego osobowość wyraża się w tym przedmiocie. Ceni go wyżej, niż to, co może nabyć w drodze wymiany. Przedmiot taki wyróżnia człowieka, wpływa na jego stanowisko społeczne. «Dla człowieka pierwotnego, dla którego więcej znaczy cześć niż dobra materialne, przedmioty, które tę cześć przynoszą... są cenniejsze od rzeczy, które może on zjeść i wypić lub zamienić na materialne przedmioty, względnie kupić».

Ale jak to podkreśla Laum, te zjawiska występują nie tylko w pierwotnym gospodarstwie. I dzisiejszy człowiek przywiązuje się do swego warsztatu pracy i swych narzędzi. «Pole, które uprawiali przodkowie i niewątpliwie użyźniali swym potem, jest dla następców świętym posiadaniem. Jest ono związane z rodzinną tradycją pracy»[1]. Podkreśliliśmy już poprzednio znaczenie motywu wewnętrznej wartości pracy. Przywiązanie do pracy wyraża się bardzo często w przywiązaniu do jej warsztatu.

Ekonomiści nie potrafili wyjaśnić odporności drobnego przemysłu i rzemiosła na tendencje do koncentracji produkcji bez wciągnięcia tego pierwiastku, że drobny producent nie chce zejść z pola, chociaż byt się jego pogorszył, że nie chce przejść na robotnika w fabryce, gdzie mógłby nawet więcej zarabiać; woli być panem u siebie, jego warsztat jest dla niego źródłem za-

[1] B. Laum, Die geschlossene Wirtschaft, sociologische Grundlegung des Autarkieproblems, 1933, s. 159 i n., 171, 191, 194.

dowolenia. Nie rozstrzyga tu wyłącznie rentowność tego lub innego działu produkcji. Jeżeli się śledzi ewolucję ustroju rolnego, natrafia się na zjawisko przewagi drobnej własności, pochodzące z tego, że chłop jest przywiązany do ziemi, że odczuwa jej głód; ponosi ogromne ofiary, by nabyć ziemię, znosi największą biedę, byle tylko na tej ziemi się utrzymać.

Wyobraźmy sobie, że tysiąc samodzielnych producentów wytwarza pewien towar i wartość rocznej produkcji wynosi 5.000.000 zł; czysty dochód każdego z nich wynosi 3.000 zł. Równocześnie wyobraźmy sobie, że tę roczną ilość towaru wytwarza fabryka, zatrudniająca 200 robotników. Zarobek roczny robotnika wynosi przeciętnie 5.000 zł. Otóż przedmiotowa użyteczność towaru w jednym i drugim przypadku będzie ta sama. Jedni i drudzy produkują na zbyt. Ale jeżeli robotnik fabryczny nie ma przywiązania do swej pracy, jeżeli traktuje pracę wyłącznie tylko jako ciężar, patrzy na swój wysiłek wyłącznie tylko z zarobkowego stanowiska, to wtedy jego praca nie będzie miała dla niego żadnej subiektywnej użyteczności, ani też nie będzie on odczuwał zadowolenia z tego, że jest robotnikiem, nie będzie zawdzięczał swemu zawodowi wyróżniającej go pozycji socjalnej.

Ale gdy rzemieślnik czuje się niezależnym producentem, gdy do swej pracy się przywiązał, to wówczas woli zarabiać 3.000 zł. i być rzemieślnikiem, niż zostać zależnym robotnikiem fabrycznym z wyższą płacą. Wtedy zawód jest źródłem subiektywnej użyteczności. Wartość warsztatu pracy nie jest określona tylko przez jego rentowność. Gdyby chłop sprzedał swój grunt, mógłby mieć więcej z kapitału, ulokowanego w banku, niż przynosi mu jego gospodarstwo rolne. Rola uprawna ma pewną przedmiotową użyteczność, określoną pośrednio przez użyteczność produktów, które ona przynosi. Ale zjawia się tu jeszcze dodatkowa użyteczność w postaci przywiązania do własności.

Chłop przywiązuje się do konia, który służy mu w gospodarstwie; gdy tego konia straci, to tej straty nie ceni według wartości rynkowej, według tego, wiele musi wydać na kupno nowego konia. Właściciel domu ceni sobie wysoko swój dom i ogródek przy nim, znajduje w tym źródło dużej radości życiowej, niezależnie od tego, wiele w pieniądzu przynosi ten dom i ogród. To przywiązanie do własności nie wszędzie i nie zawsze występuje z równą siłą. Zależy od rodzaju tej własności, zależy też od całej psychiki społeczeństwa, od charakteru narodowego.

Im bardziej jest rozpowszechniony racjonalizm w działalności gospodarczej, tym mniejsze znaczenie ma subiektywna użyteczność, wynikająca z przywiązania do własności i pracy. Gdy człowiek kalkuluje wszystko i oblicza, to dla niego ziemia, warsztat pracy, narzędzia, zwierzę robocze, jest tylko kapita-

łem, ocenianym wyłącznie według rentowności. Ale nie można tego przywiązania do własności traktować jako czegoś nieracjonalnego, jako objawu ujemnego. Przeciwnie, stanowi ono przeciwwagę skrajnego «mamonizmu»; robi życie bogatszym w treść duchową, działalność gospodarczą bardziej ludzką.

Przywiązanie do własności pomnaża użyteczność społeczną, niezależnie od właściwości przedmiotów. Przedmiot jakiś jest więcej wart dla człowieka, choć nie kosztuje go więcej jego produkcja. Człowiek znajduje w tym przedmiocie pewne wartości, które obiektywnie biorąc, nie istnieją. Mieszkaniec miasta uważa swe miasto rodzinne za najpiękniejsze; członek narodu ceni gospodarstwo narodowe dlatego, że ono jest tym gospodarstwem narodowym. Niwelacja tych uczuć, zanik związków duchowych, łączących człowieka z jego otoczeniem, oznacza zubożenie kultury społecznej i zanik ważnego źródła użyteczności. Tymi wszystkimi objawami zajmiemy się obszerniej w dalszym toku pracy.

11. Mierzenie użyteczności. Podkreśliliśmy z różnych punktów widzenia subiektywny charakter użyteczności, uwydatniając, że ta użyteczność zależy od czasu zaspokajania potrzeby, temperamentu i usposobienia jednostki, od genezy i trwałości potrzeby, od przynależności jej do tej lub innej warstwy społecznej; osobno zajęliśmy się dodatkowym źródłem użyteczności, którym jest przywiązanie do własności. Czy jednak tych różnych jakości nie możemy sprowadzić do wspólnej miary — czy nie uda się mierzyć użyteczności?

Człowiek dąży do jak najlepszego zaspokajania swych potrzeb, do tego, by jak najwięcej różnych użyteczności uzyskać ze świata zewnętrznego. Nie używamy tu wyrażenia «maksimum użyteczności», gdyż wtedy dosłownie biorąc, przyjęlibyśmy przypuszczenie, że użyteczność jest ilością, dającą się liczbowo wyrazić. Otóż w tym dążeniu człowiek porównywa różne użyteczności, jednym daje przewagę, inne odczuwa jak mniejsze, «gospodarzy» tymi użytecznościami, jeżeli wolno użyć tego wyrażenia. Gdy człowiek dysponuje swym dochodem, tak go rozdziela między różne potrzeby, by jednostka tego dochodu miała w różnych zastosowaniach jednakową użyteczność.

Ale w tych przypadkach, jak stwierdza A. Aupetit, «wymiana porównywa intensywność potrzeb tej samej jednostki, lecz nie potrzeb różnych jednostek». Jednak ten autor chce pójść dalej; stawia hipotezę, że wszyscy członkowie pewnego systemu ekonomicznego odpowiadają pewnemu przeciętnemu typowi. Zastrzega się, że nie chodzi tu o to, «by zniwelować dowolnie majątki wszystkich rozważanych jednostek, lecz tylko o to, by zastosować do wszystkich i do każdego produktu to samo prawo zmienności potrzeby». Konstruuje formułę

matematyczną, wyrażającą miarę intensywności potrzeb, przyjąwszy przypuszczenie, że intensywność potrzeby waha się w określony sposób zależnie od ilości pieniądza i że intensywność potrzeb w stosunku do różnych towarów wyraża się w tej samej stałej formie u wszystkich jednostek.[1]

Ale to są hipotezy, niezgodne z życiem, całkowicie dowolne; można im dać wyraz algebraiczny, ale dla naszej nauki nie ma z tego pożytku. Mierzenie użyteczności, o którym myślało paru jeszcze autorów, poza wymienionym, jest niemożliwością. Człowiek porównywa użyteczność, ale on tę miarę nosi w sobie, a nawet on sam może ją z łatwością zmienić.

Sądy o użyteczności są procesami, zachodzącymi w wewnętrznym życiu człowieka. Niektórzy pisarze są bardzo sceptyczni co do tego, czy możemy poznać i zanalizować tę wewnętrzną treść ludzkiego życia. G. H. Bousquet wywodzi, że życie gospodarcze możemy badać pod trzema kątami widzenia. «W pierwszym przypadku zwróci się uwagę na zaspokojenie potrzeb jednostki lub zbiorowości. To strona psychiczna problematu, najwyższy punkt widzenia, na którym można się umieścić w tej dziedzinie. W drugim przypadku wysuwamy punkt widzenia materialny, ilości dóbr gospodarczych. W trzecim ujmujemy zjawiska z punktu widzenia konkretnego, uwzględniając wartość pieniężną tych dóbr. Np. gdy mówię, że jednostka korzysta ze zwiększenia dochodu o 10.000 fr., dokonywam czysto monetarnego stwierdzenia (przyp. 3). Gdy, idąc dalej, wskazuję na zużycie tej sumy pieniądza na towary lub usługi, badam zjawisko z punktu widzenia materialnego (przyp. 2). Gdybym wreszcie mógł opisać wrażenie, doznane przez jednostkę w konsumcji tych towarów i usług, sprowadziłbym zagadnienie do zbadania go z punktu widzenia psychicznego. Ale na nieszczęście najmniej instruktywny z tych trzech rodzajów badań jest zarazem najłatwiejszy i *vice versa*. Rozważać zjawiska ekonomiczne w ich psychicznych przejawach jest czymś prawie niemożliwym w obecnym stanie nauki».[2]

Autor dochodzi do wniosku, że nie możemy mierzyć użyteczności, i pod tym względem ma rację. Ale jego sceptycyzm co do zagadnień psychiki gospodarczej jest zbyt daleko posunięty. Nie tylko to, co znajduje swój ilościowy wyraz, co się da uchwycić w postaci matematycznej, jest godne badania naukowego. I oto, zastanawiając się nad zjawiskiem użyteczności, doszliśmy do wniosku, że takiego jednolitego wyrazu temu zjawisku dać nie możemy. Ale moglibyśmy wyróżnić pierwiastki, dzięki którym użyteczność jest jakością a nie ilością, sklasyfikować czynniki, które określają tę różnorodną użyteczność.

[1] A. Aupetit, Essai sur la Theorie Générale de la Monnaie, 1901, s. 93 i n.

[2] G. H. Bousquet, Institutes de Science Économique, T. I. Introduction à la Science Économique, 1930, s. 93 i n.

I właśnie dlatego, że nie śledziło się dokładniej procesów psychicznych, zachodzących w człowieku, działała sugestia ilości, w których wyrażają się zjawiska gospodarcze na rynku, w obrocie wymiennym. Możemy obliczyć, wiele są warte, na podstawie miernika pieniężnego, przedmioty gospodarcze, przedstawiające dla nas użyteczność. Na tym tle powstać mogło błędne przypuszczenie, że tę użyteczność możemy mierzyć, że do jednego mianownika można sprowadzić to, co się dzieje nie tylko w indywidualnym życiu jednostki, zaspokajającej swoje potrzeby, lecz również i procesy psychiczne, zachodzące u różnych jednostek, w całym gospodarstwie.

12. *Użyteczność jako miara wartości.* Stwierdziliśmy, że użyteczności nie można mierzyć, że użyteczność jest subiektywną jakością, która w obrocie gospodarczym nie znajduje w cenie towarów jednolitego wyrazu. A tymczasem w teorii gospodarstwa społecznego bardzo często spotykamy się z twierdzeniem, że wartość gospodarcza przedmiotów mierzy się ich użytecznością, względnie w dokładniejszym sformułowaniu, ich krańcową użytecznością. Jakże więc można mierzyć tym, co nie jest jednorodną ilością?

Nie zajmujemy się w tej części naszych badań zagadnieniem wartości gospodarczej. Jeżeli jednak ta teoria zjawiska wartości gospodarczej chce wyjaśnić przez fakty psychiczne, którymi są sądy o użyteczności, to musimy wrócić do tego tematu, powołując się na rozumowanie, zawarte w «Teorii gospodarstwa społecznego».

Stwierdziliśmy poprzednio, że jednostka pieniądza może dla ludzi o jednakowym dochodzie przedstawiać rozmaitą krańcową użyteczność. A teraz przypomnijmy sobie, jak się ustala cena rynkowa towaru. Mamy tu szereg kupujących i szereg sprzedających towar. Każdy z nich inaczej ten towar subiektywnie ocenia; jeden gotów byłby zapłacić za niego i 15 zł, ktoś inny 12, inny 10, 9 itd. Podobnie sprzedający rozmaicie ten towar cenią; jedni, których koszty produkcji są niskie, sprzedaliby sztukę towaru za 2 zł, inni za 3, a inni za 4 itd. Cena, według wywodów szkoły tzw. psychologicznej, ustali się w punkcie zrównania stosunkowo najniższej użyteczności z stosunkowo najwyższym kosztem produkcji u tego sprzedawcy, który jeszcze może oddać ten towar po ustalonej cenie — np. za 5 zł.

Ale między tym, co poszczególni kupujący gotowi są oddać za towar, a użytecznością towaru dla nich, nie ma logicznego związku. Jeżeli Paweł gotów jest, w razie potrzeby, zapłacić 15 zł, Gaweł 10, a Piotr tylko 5 zł, to nie znaczy, że ten towar przedstawia dla Pawła trzy razy większą użyteczność niż dla Piotra; Piotr może trzy razy tyle zapłacić, bo stać go na to — ale ten to-

war dla niego może mieć i bardzo małą użyteczność. Jakiś biedak, dla którego dany przedmiot jest bardzo cenny, bo np. służy do jego najniezbędniejszego utrzymania, nie będzie w możności go nabyć; nie ma tych 5 zł, które trzeba zapłacić. Nie możemy tych użyteczności dla poszczególnych jednostek zestawiać w jeden szereg i najniższej gotowości nabywczej uważać za najniższą użyteczność.

Nikt nie nabędzie towaru na rynku, jeżeli jego użyteczność nie jest dla niego większa, lub co najmniej równa użytecznością temu, co się poświęca dla nabycia danego towaru. Każda jednostka porównywa dla siebie te użyteczności, nosi w sobie ich miarę. Przez to, że się je wyraża w pieniądzu, nie sprowadza się użyteczności do ogólnego mianownika. Za jednolitą ceną kryją się najrozmaitsze użyteczności. Nie możemy tu mówić o użyteczności większej lub mniejszej, gdy mamy do czynienia z różnymi uczestnikami wymiany. Twierdzenie, że wartość wymienna przedmiotu mierzy się krańcową użytecznością, polega na nieporozumieniu.

Tzw. szkoła psychologiczna, wciągając pojęcie użyteczności do teorii wartości gospodarczej, była reakcją przeciw poglądom szkoły liberalnej i teoriom Marksa, które usiłowały znaleźć miarę wartości gospodarczej w ilości pracy, potrzebnej do wytworzenia towaru. Błędem tych ostatnich teorii było traktowanie pracy jako ilości jednorodnej, dającej się wyrazić czasem tej pracy. Praca nie jest ilością, lecz jakością, bo są różne prace. Twierdzenie, że wartość mierzy się czasem pracy, potrzebnej do wykonywania przedmiotu, powstało na tle dążenia, by znaleźć coś wspólnego, coś jednorodnego w najrozmaitszych wartościach. Szkoła psychologiczna uwydatniła mocno pierwiastki subiektywne i to było jej zasługą. Ale nie można popadać w analogiczny błąd, w jaki popadły te dawniejsze teorie i widzieć w użyteczności miarę wartości gospodarczej, bo wtedy jako miarę chce się stosować różnorodne jakości.

Nie ma jednej pracy, do której by można sprowadzić wszystkie wartości, ani też użyteczność przedmiotów dla poszczególnych jednostek, uczestniczących w wymianie, nie wyraża się jednolicie w tym, co one za nabywany przedmiot gotowe są oddać, ile za niego chcą zapłacić. Użyteczność nie jest, jako zjawisko społeczne, ilością.

13. Wartość wymienna, bogactwo i użyteczność. Wróćmy do odróżnienia, które przeprowadził cytowany poprzednio G. H. Bousquet: kryterium pieniężnego, materialnego (ilość i jakość dóbr) i kryterium użyteczności. W jakim stosunku pozostają do siebie te trzy szeregi zjawisk, o ile jedne można sprowadzić do drugich? Do czego dąży działalność

gospodarcza; czy jej celem będzie największa suma wartości wymiennych, czy największy zasób dóbr materialnyah, czy też największy stan użyteczności?

Piszący te słowa zajął się w r. 1914 stosunkiem, zachodzącym między wartością wymienną a bogactwem, czyli zasobem dóbr, służących do zaspokojenia naszych potrzeb. Zadał sobie pytanie, czy wartość wymienna jest miarą bogactwa. Nie pomijając przypadków, w których wzrost tych dwóch czynników może iść w przeciwnych kierunkach, np. wtedy, gdy przez zmniejszenie podaży towarów przez monopolistę, łącznie ze wzrostem ceny, uzyskuje się większą sumę wartości wymiennej, doszedł do wniosku, że «typowym jest układ stosunku tych dwóch czynników, w którym i wartość wymienna, i bogactwo podążają w tym samym kierunku».[1] Ale mogą być konflikty i ostatecznie ważniejszą jest ilość bogactwa, jego jakość, bo to rozstrzyga o lepszym zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa, jego dobrobycie. Ocena pieniężna ma drugorzędne znaczenie.

Przedmioty, składające się na bogactwo, mają obiektywną użyteczność; mają wartości znane nam i przez nas uznane, dzięki którym mogą zaspokoić nasze potrzeby. Ale obiektywna użyteczność nie istnieje niezależnie od człowieka; gdy ten wchodzi w konkretny stosunek do przedmiotów gospodarczych, ich użyteczność nabiera konkretnej treści, zjawia się użyteczność subiektywna, w związku z całą psychiką jednostki i grup społecznych, do których ta jednostka należy.

Jeżeli celem gospodarczej działalności jest zaspokojenie potrzeb wszelkiego rodzaju, nie możemy stanąć na stanowisku, że wchodzi tu w grę tylko największa suma wartości, wyrażona w pieniądzu, lub nawet największe bogactwo, wyrażone w ilości różnych dóbr gospodarczych. Obok obiektywnej użyteczności trzeba uwzględnić użyteczność subiektywną. Im tej użyteczności jest więcej, im ona jest bardziej różnorodna, tym jest lepiej, bo wtedy większy jest «dobrobyt psychiczny». Oczywiście, że nie można tego «dobrobytu» produkować niezależnie od użyteczności obiektywnej. Ale gdyby człowiek w tej dziedzinie nie objawiał żadnej twórczości, gdyby istniała niwelacja potrzeb i sądów o użyteczności, to wówczas jego potrzeby byłyby gorzej zaspokajane, nawet przy wielkim nagromadzeniu materialnego bogactwa.

Dobra materialne nie są celem same w sobie. Przez skalę i rodzaj potrzeb, przez sądy o użyteczności, łączy się gospodarstwo z innymi dziedzinami życia. W teorii wyodrębniamy wartości gospodarcze od innych wartości i tak musimy robić, by dojść do teoretycznych uogólnień. Przez psychologię społeczno-gospodarczą nawiązujemy kontakt z całym życiem człowieka, określamy po-

[1] R. Rybarski, Wartość wymienna jako miara bogactwa, 1914, w szczeg. s. 199.

zycję wartości gospodarczych w ogólnym systemie życiowych wartości. A więc, użyteczność nie jest czysto gospodarczym pojęciem. Nie możemy jej dać jednolitego, ilościowego wyrazu. Ale możemy stwierdzić, że celem gospodarczej działalności jest uzyskać optimum użyteczności, tak obiektywnej jak i subiektywnej. To optimum będzie się rozmaicie przedstawiało, zależnie od jednostki, grupy społecznej, do której ta jednostka należy, historycznych warunków bytu i ideałów badanego społeczeństwa.

Rozdział V

Czynnik zaufania w gospodarstwie

1. *Niepewność w gospodarstwie i zaufanie.* Jednostka gospodarująca, dążąc do uzyskania maksimum wartości gospodarczej, oblicza koszty produkcji i jej wyniki. W ściśle zracjonalizowanej działalności gospodarczej wszystko będzie oparte na kalkulacji. Kalkulacja ta dotyczy przede wszystkim bezpośredniego zakresu tej gospodarczej działalności. Przedsiębiorca oblicza, wiele mu może przynieść produkcja danego artykułu. Rolnik, kupujący majątek ziemski, bada urodzajność ziemi, stan inwentarza, budynki, warunki zbytu, warunki robocizny itd.; robotnik, szukający zajęcia, wybiera to, które mu — *caeteris paribus* — najwięcej przyniesie.

Z każdą działalnością gospodarczą połączone jest ryzyko, mniejsze lub większe, bo z ryzykiem połączona jest każda działalność ludzka, sięgająca w przyszłość. Nie wszystko da się przewidzieć i dokładnie obliczyć. Kalkulacja obejmuje również i niepewne pozycje; opiera się na przewidywaniach, które zawierają w sobie mniejszy lub większy stopień prawdopodobieństwa. Nie wszystko da się skalkulować; niekiedy takie lub inne przewidywanie przyszłości jest raczej intuicyjnym, irracjonalnym. Jednostka gospodarująca nie uświadamia sobie czasami nawet dokładnie pobudek swych decyzji; działa pod wpływem ogólnych nastrojów, idzie za modą, kieruje się tym, co inni robią i myślą.

Źródła niepewności są trojakiego rodzaju. Jedne tkwią w danej jednostce gospodarującej. Nie wiadomo, czy uda się projektowane przedsięwzięcie; czy przedsiębiorca potrafi przezwyciężyć trudności, czy nie załamie się, gdy napotka na opór. I jeżeli ktoś podejmuje się jakiejś pracy, jeżeli objawia jakąś inicjatywę w gospodarstwie, oznacza to, że zaufanie wzięło górę nad negatywnymi uczuciami, że wierzy we własne siły. Ale ta wiara nieraz zawodzi.

Po drugie niepewność tkwi w bezpośrednich pierwiastkach składowych danej działalności gospodarczej, w jej warunkach zarówno technicznych, jak

organizacyjnych i duchowych. Rolnik odczuwa niepewność zbiorów. Wierzyciel nie jest pewny, że dłużnik mu dług zwróci. Przedsiębiorca, który zakłada nowe przedsiębiorstwo na większą skalę, nie wie, czy zbyt będzie dostatecznie wielki, czy oprocentuje się włożony kapitał i wystąpi nadwyżka zysku. Im bardziej przedsiębiorczość odbiega od utartych szablonów, tym większe ryzyko. Kto umie przewidywać, przenikać przyszłość, kto dobrze zna rynek, jego potrzeby, gusty publiczności, przyszłe zapotrzebowanie na dany towar, ten ma szanse sukcesu.

Jak stwierdza Frank H. Knight, «zagadnienie niepewności i ryzyka w gospodarstwie nie jest oczywiście nowe. Było uznane i dyskutowane w trzech związkach: 1) ubezpieczenia; 2) spekulacji; 3) przedsiębiorczości».[1] Zostało ono pogłębione przez cytowanego autora. Specjalnie, o ile chodzi o przedsiębiorczość, warto podkreślić, że przedsiębiorca bierze pod uwagę ryzyko swej działalności, jego zysk jest związany z ryzykiem, ale stara się to ryzyko ograniczyć do właściwej sobie sfery działania. Najbardziej śmiały przedsiębiorca ubezpieczy swe nieruchomości od ognia, ubezpieczy swoje transporty morskie. Dzięki ubezpieczeniom można usunąć skutki niepewności wszędzie tam, gdzie na zasadzie prawa wielkich liczb możliwym jest rachunek ubezpieczeniowy. Trudno jednak usunąć właściwe ryzyko przedsiębiorcy, bo bez ryzyka nie było by zysku.

O tym ryzyku osobistym i bezpośrednim ryzyku przedsiębiorczości wie każdy, kto sam zajmuje się gospodarczą działalnością, lub tę działalność poddaje analizie. Ale bodaj że nie dość silnie zwraca się uwagę na trzeci rodzaj ryzyka: na ryzyko, które tkwi w ogólnych warunkach działalności gospodarczej, które nie pozostają już w sferze działania tego lub innego przedsiębiorcy, a mają bardzo wielkie dla niego znaczenie. Przypuśćmy, że przedsiębiorca, zakładający nowe przedsiębiorstwo, ma wszelkie potrzebne do tego kwalifikacje osobiste; że wszystko dokładnie obliczył, opanował elementy techniczne, wystudiował rynek itd. Ale oto zmienia się polityka gospodarcza państwa i państwo wprowadza w tej dziedzinie swój monopol, eliminujący prywatną inicjatywę. Albo inny przykład. Zjawia się niebezpieczeństwo wojny i ludzie uciekają ze swym kapitałem od bardziej produktywnych zajęć, co pogarsza koniunkturę. Lub znowu państwo przeprowadza reformę monetarną, która rujnuje jedne działy produkcji, np. obliczone na zbyt zagraniczny, a innym przynosi nieoczekiwane korzyści.

Kto więc chce wszystko przewidzieć, powinien wciągnąć w swą kalkulację te ogólne warunki działalności gospodarczej. Robią to oczywiście bardziej

[1] Frank H. Knight, l. l. s. 199 i n.

przewidujący przedsiębiorcy. Ale te warunki nie mogą być przedmiotem dokładnej kalkulacji. Bo wchodzą tu w grę pierwiastki irracjonalne. Np. można by ostatecznie ocenić wartość i logiczne skutki zmian, które wprowadza państwo w swym systemie pieniężnym. Jednak nie wiadomo, jak na te zmiany zareaguje opinia publiczna; albo oceni je dodatnio, albo wybuchnie mniej lub więcej ostra panika. W danym środowisku ocena tych ogólnych warunków działalności gospodarczej występuje w danej chwili z pewną jednostajnością. Wytwarza się wspólny nastrój, którego głównym źródłem są giełdy pieniężne i towarowe. Albo ocenia się optymistycznie całą sytuację gospodarczą, albo też przeważa pesymizm.

Nastroje te podlegają ciągłym wahaniom. Raz kulminują w bezwzględnym optymizmie, który zachęca do najbardziej ryzykownych posunięć, innym razem załamują się gwałtownie — od tego załamania zaczyna się depresja. Ten nastrój nie jest więc wypadkową różnych ocen, opartych na ścisłej kalkulacji. Może grupa spekulantów giełdowych stwarzać świadomie pewne nastroje, grając na baissę lub haussę, ale to nie rozstrzyga o wszystkim. Bo wchodzą tu w rachubę nie tylko wartości, którymi się gra na giełdzie. Nie tylko oceny czysto gospodarcze, lecz i stosunek społeczeństwa do warunków prawnych i pozytywnych życia gospodarczego. Różne oceny, przewidywania, nadzieje i obawy wzajemnie się krzyżują, co wszystko razem składa się na istnienie zaufania do przyszłości gospodarczej lub na brak tego zaufania. Obok innych pierwiastków, nadających ten lub inny charakter całemu gospodarstwu, wiele znaczy także i atmosfera duchowa, w której rozwija się działalność gospodarcza; albo mówiąc inaczej, że ta działalność gospodarcza rozwija się w pewnym «klimacie» — używając modnego dziś literackiego wyrażenia.

Sprawa tego «klimatu» jest aktualna wtedy, gdy obok siebie istnieje szereg samodzielnych gospodarstw względnie przedsiębiorstw, żyjących w stosunkach wymiennych. Jeżeli mamy do czynienia z gospodarstwem zamkniętym, w którym o wszystkim rozstrzyga wola jego kierownika, to oczywiście źródłem niepewności gospodarczej może być i jego osoba i warunki bezpośredniej jego działalności gospodarczej, ale nie ma oddziaływania zewnętrznego. W gospodarstwie wymiennym przedsiębiorca, gdy chce uwzględnić wszystkie czynniki, określające wynik jego działalności, bierze pod uwagę także te ogólne jej warunki, przystępuje do niej z mniejszym lub większym kapitałem zaufania.

Jeżeli przedsiębiorca patrzy optymistycznie w dalszą przyszłość, to wtedy lokuje swój kapitał na dłuższą metę, inwestuje go na trwałe. Przy mniejszym zaufaniu — szuka bardziej płynnych lokat. Gdy mu tego zaufania brakuje, wtedy ucieka z kraju z tym kapitałem. Stanowisko jednego przedsiębiorcy nie tylko bezpośrednio wpływa na rynek, lecz jego przykład udziela się innym,

jedni drugich naśladują. A na wytworzenie się tej atmosfery mają wpływ nie tylko ludzie, czynni naprawdę w życiu gospodarczym, nie tylko przedsiębiorcy w pełnym tego wyrazu znaczeniu. Ogromnie wiele waży fakt, czy biedne wdowy i służące wnoszą swe oszczędności do kas, czy też je z nich wycofują. Przez plotki kawiarniane, roznoszone przez niebieskich ptaków, żyjących na marginesie gospodarstwa, może powstać niepokój i panika, której czasem nie uda się opanować.

Te ogólne warunki działalności gospodarczej nie dla wszystkich ludzi mają jednakową doniosłość i nie na wszystkie gospodarstwa oddziaływują w jednakowym stopniu. Chłop żyjący w zapadłej wiosce, przeważnie z produktów swego gospodarstwa, nie troszczy się o «zaufanie». W pewnych funkcjach gospodarstwa czynnik zaufania gra znowu szczególną rolę. Zajmijmy się najpierw tymi zjawiskami, a potem przejdziemy do mniej specjalnych zagadnień.

2. *Zaufanie do pieniądza.* Powszechnie wiadomo, że funkcje pieniądza nie są integralnie związane z jego wewnętrzną wartością, że może istnieć i funkcjonować pieniądz podwartościowy lub bezwartościowy (papier). Każdy elementarny wykład ekonomii wskazuje na to, jak wielki pożytek przynosi banknot, zastępujący pieniądz w obiegu, banknot, który nie wymaga pełnego pokrycia kruszcowego. Wielki rozgłos zyskały sobie teorie, przypisujące państwu konstytutywne znaczenie w tworzeniu pieniądza. Przeciwstawia się pieniądz państwowy — pieniądzowi, który jest towarem.

Nie zamierzamy omawiać tych różnych teorii pieniądza. Ale potrzebnym jest dla naszych rozważań stwierdzenie następującego faktu. Pieniądz złoty, krążący w obiegu, zmienia swą wartość, zależnie od wahań ceny złota. A pieniądz, który został oderwany od złota, narażony jest na innego rodzaju wahania, których często nie można opanować. Niejednokrotnie przestaje być miernikiem wartości, bo podlega gwałtownym wahaniom. Zwolennik pieniądza papierowego może wykazać, że w określonych przez niego warunkach pieniądz papierowy będzie doskonale pełnił funkcję miernika wartości. Wskaże na to, że instytut emisyjny nie będzie wypuszczał tego pieniądza więcej, niż potrzeba go do obiegu, na potrzebę uregulowania i opanowania ruchów bilansu płatniczego państwa itd. Rozumowanie może być zupełnie logiczne i nic mu w zasadzie nie uda się zarzucić. Ale ten rachunek będzie nieraz rachunkiem bez gospodarza, tzn. bez posiadaczy pieniądza, którzy mogą mieć swe własne zapatrywania na pieniądz, mogą wierzyć w trwałość jego kursu lub nie wierzyć; a ta ich wiara lub jej brak rozstrzygnie o losach pieniądza.

W interesującym nas przypadku pierwiastek zaufania ma bez porównania większe znaczenie, niż w stosunku do zwyczajnych dóbr gospodarczych. Oto nabywa ktoś surowiec albo maszynę do swej fabryki. Mógł zrobić złe lub dobre kupno; mogło się okazać, że za parę lat trzeba będzie nabyć już nową maszynę. Ale tamta maszyna bądź co bądź ma realną wartość, służy do produkcji, oddaje określone usługi. Z reguły nikt nie kupuje rzeczy bezwartościowych. Nabywa ktoś dom na własną potrzebę. W przyszłości może się podnieść cena domu lub spaść, ale ten dom stał się już dobrem konsumcyjnym jednostki, wszedł w jej życie, oddziaływania zewnętrzne na jego wartość mają już mniejsze znaczenie. Posiadane przez człowieka realne wartości wchodzą w jego gospodarstwo, ich wartość w bardzo silnym stopniu zależy od tego, co on z nimi zrobi, jak je zużytkuje.

Inaczej jest z pieniądzem, który nie ma pełnej wewnętrznej wartości. Człowiek posiada te pieniądze, a zarazem posiada wartości wyrażone w pieniądzu: oszczędności w banku, listy zastawne i obligacje, różnego rodzaju wierzytelności. Ich wartość nie ulega zmianie. Ale jeżeli maleje siła nabywcza pieniądza, ich posiadacz stwierdza kurczenie się swego zasobu wartości, jako proces niezależny od jego woli, od tego, jak on prowadzi swe gospodarstwo. Liczy się z możliwościami straty, która może mu przynieść spadek wartości pieniądza.

I wtedy jego wartość zależy między innymi od stopnia zaufania, jakim się cieszy pieniądz. Jeżeli tego zaufania nie ma, wówczas następuje ucieczka od pieniądza, poszukiwanie innego miernika wartości, pogoń za złotem i różnymi walutami i inne powszechnie znane objawy. Natomiast, gdy to zaufanie istnieje, wówczas pieniądz pełni swe normalne funkcje.

Wartość pieniądza zależy, jak wartość każdego dobra gospodarczego, od popytu i podaży. Popyt za zwyczajnymi towarami wyraża się w ich zapotrzebowaniu, bezpośrednim lub pośrednim: zwyczajny towar służy do określonego użytku, do konsumcji lub dalszej produkcji. Niekiedy tylko nabywa się zwyczajne towary dla celów przechowywania wartości, a to wtedy, gdy odbywa się ucieczka od pieniądza. Natomiast pieniądz nabywa się zwyczajnie do celów wymiany i w tym celu, by w nim ulokować posiadane wartości. A zaś normalna podaż pieniądza następuje wówczas, gdy jednostka gospodarująca chce dla celów konsumcyjnych lub produkcyjnych nabyć towar na rynku; nienormalna podaż zachodzi wówczas, gdy działa bezpośrednio brak zaufania do pieniądza, gdy się od niego ucieka. I wtedy ta podaż obejmuje nie tylko pieniądz *sensu stricto*, lecz również i te wartości, które wyrażone są w nominalnej cenie pieniądza.

O tym, czy uczestnicy obrotu gospodarczego mają zaufanie do pieniądza, rozstrzygają różne okoliczności. Śledzą stopień pokrycia, stan bilansu handlo-

wego, stan budżetu, fluktuacje polityki wewnętrznej i zagranicznej. Rządzą się częściowo pobudkami racjonalnymi, a częściowo różnymi motywami natury emocjonalnej. Czasami może wytworzyć się psychoza nieufności, która zagraża wciąż stałości pieniądza, zwłaszcza gdy zaufanie do pieniądza w niedawnych czasach zawiodło.

Państwo oddziaływa w rozmaity sposób na kurs pieniądza. Posługuje się nie tylko narzędziami, których dostarcza zwyczajna polityka bankowa i monetarna. Czasami stosuje narzędzia przymusu, reguluje podaż i popyt pieniądza groźbą kar, przeprowadza surową kontrolę nad obrotem walutami i dewizami. Im te różne kary są skuteczniejsze, im ściślejsza kontrola, tym więcej polityka walutowa państwa uniezależnia się od pierwiastka zaufania, od pobocznych działań posiadaczy pieniądza, sprzecznych z polityką walutową. Ale nie zawsze udaje się przeprowadzić takie uregulowanie obrotu pieniężnego, by ten pierwiastek został całkowicie wyeliminowany. Doświadczenie wskazuje na to, że nieraz przymusowe zarządzenia są bezsilne, albo wywołują skutki sprzeczne z zamierzonymi.

Gdy zaufanie istnieje, można pomnożyć obieg pieniężny, stworzyć nowe wartości, bez obawy ujemnych następstw tych operacji. Nie ma tu wyłącznego znaczenia zapas złota czy obcych środków płatniczych, stojący do dyspozycji polityki monetarnej. Czasami bank emisyjny nie może powiększać obiegu, chociaż daleko jeszcze do granicy ustawowego minimum pokrycia obiegu banknotów. A czasami znowu może zejść do tej granicy i nie nastąpią żadne wstrząśnienia walutowe. Przypuśćmy, że obieg wynosi 3 miliardy złotych, a zapas kruszcu i dewiz 1½ miliarda. Jeżeli panuje zaufanie do stałości pieniądza, do polityki gospodarczej i finansowej, jeżeli życie gospodarcze wchłania nowe środki płatnicze bez ujemnych objawów inflacyjnych, wówczas można powiększyć obieg pieniężny.

Powstanie wtedy np. jeden miliard nowych wartości, pomnoży się kapitał społeczny o tę sumę. By to mogło nastąpić, trzeba szeregu różnych pomyślnych okoliczności, odpowiedniej polityki gospodarczej. Ale obok planowych zarządzeń technicznych i ekonomicznych, konstytutywne znaczenie ma pierwiastek zaufania. Można by powiedzieć, że zaufanie wytwarza nowy kapitał. Otrzymuje się nowe wartości dzięki odpowiedniej atmosferze duchowej, dzięki korzystnemu stanowi psychiki społecznej. Można wtedy drukować — oczywiście w odpowiednich granicach — nowe banknoty czy pieniądze papierowe. A stwarzanie tych wartości odbywa się niemal bez nakładów, bez kosztów produkcji.

Możliwym jest to dlatego, że pieniądz papierowy zasadniczo może pełnić swe funkcje pieniężne, chociaż nie ma wewnętrznej wartości. Pieniądz jest

środkiem wymiany. Do tego może służyć znak pieniężny, papier, byle tylko ten papier przyjmowano w obiegu i nie żywiono obaw co do stałości jego kursu.

Oczywiście, że tą drogą nie możemy tworzyć innych wartości ekonomicznych. By zaspokoić głód, by zabezpieczyć od zimna, trzeba dóbr realnych. Tu uż nie wystarczy zaufanie. Ale inaczej jest z pieniądzem. Jego funkcja, jako środek wymiany, jako miernik wartości, nie jest związana z jego wartością wewnętrzną. Pieniądz może mieć tę wartość, może jej nie mieć. Złoto i inne wartości, zabezpieczające pieniądz, są czymś dodatkowym, mają między innymi budzić zaufanie do stałości pieniądza. Im tego zaufania jest mniej, tym więcej trzeba tych zabezpieczeń. Podobnie człowiek, który budzi pełne zaufanie wierzycieli, uzyska kredyt osobisty, bez żadnych zabezpieczeń, a kto nie ma zaufania, ten musi przedstawiać różne gwarancje; zaufanie innych ludzi, ich żyro, zabezpieczenia realne itd.

Społeczeństwa jednak nie zawsze mają to zaufanie do pieniądza bez zabezpieczeń. Wierzą w złoto i szukają tego złota. Wiara ta, zdaniem niektórych autorów, ma charakter irracjonalny. Np. M. Ansiaux, wskazując na rozpowszechnienie tej «foi metallique», pisze w ten sposób: «Pieniądz zrobiony z papieru lub z zapisów (d'écritures), miałby przynajmniej w teorii, uniknąć niebezpieczeństwa nadmiernego obiegu, dzięki surowej reglamentacji. A mimo to czy długo nie byłby wystawiony na niebezpieczeństwo ofensywnych nawrotów bałwochwalstwa cennych metali? Czyż kryzysy ekonomiczne, wojny, rewolucje nie budzą porzuconych wierzeń monetarnych, podobnie jak religijne wierzenia zjawiają się w bolesnych momentach życia ludzi, który, zdawało się, wyzwolili się z nich w zupełności».[1]

Czy jednak ci, którzy żywią tę wiarę, którzy nie ufają niezabezpieczonemu pieniądzowi, nie mają na poparcie swego sceptycyzmu wielokrotnego, przykrego doświadczenia? V. Pareto w swej socjologii stwierdza, że «w naszych społeczeństwach, jakie znamy od czasów historycznych, ci, którzy wytwarzają i posiadają oszczędności, są stale pozbawieni ich owoców».[2] Dawniej odbywało się psucie pieniądza kruszcowego, dzisiaj różne operacje z pieniądzem papierowym nabrały wielkiego rozmachu. Raczej można się temu dziwić, że nieraz tak łatwo i tak szybko wraca zaufanie do pieniądza, że zapomina się o przykrych doświadczeniach niedawnej nawet przeszłości.

O znaczeniu zaufania w utrzymaniu kursu pieniądza musi się pamiętać zawsze w polityce monetarnej. Reforma pieniądza nie jest nigdy zagadnieniem czysto technicznym. Nie można pomijać zachowania się tych, w czyich

[1] V. Pareto, Sociologie itd. T. II, s. 517 i in.
[2] M. Ansiaux, Traité itd. T. II, 1927, s. 259.

rękach znajdzie się pieniądz: co oni z nim robią, jak się do niego odnoszą. I ten właśnie czynnik trzeba przewidzieć. Przypuśćmy, że inżynier buduje wielki most na podstawie nowych kombinacji technicznych. Oblicza wytrzymałość tworzyw, stosuje wszelkie zasady techniki, bierze pod uwagę obciążenie, maksymalny napór wody, właściwości gruntu, na którym umieszcza się filary mostu; ale gdy to wszystko dokładnie obliczy i sprawdzi, nie potrzebuje brać pod uwagę opinii przechodniów i woźniców, którzy będą korzystali z tego mostu. Obojętnym jest dla niego, czy laik budowę mostu będzie uważał za ryzykowną.

Ale jeżeli ktoś tworzy nowy system monetarny, albo zmienia zasady istniejącego systemu, musi nie tylko dbać o to, by ten system był logiczny w jego przekonaniu, by opierał się na przesłankach racjonalnych, lecz również musi uwzględnić nastroje tych ludzi, w których ręku znajdzie się pieniądz. Nie wystarczy, by system monetarny był dobry; trzeba by był uważany za dobry. Od tego, że laicy będą krytykowali budowę mostu, most się nie zawali. Ale gdy opinia publiczna będzie żywiła obawy, że nowa ustawa monetarna otwiera drogę inflacji, jeżeli dalej będzie podejrzewała rząd o skłonności inflacyjne, od tego właśnie może się zawalić nowy system monetarny.

W regulowaniu obiegu pieniężnego można, jak wiemy, wyzyskać zaufanie społeczeństwa w tym kierunku, by stworzyć nowe kapitały. Ale ten fakt obowiązuje. Trzeba więc liczyć się z tym zaufaniem, nie można stanąć w poprzek zakorzenionym przekonaniom społeczeństwa o źródłach stałości pieniądza, choćby się te przekonania uważało za przesądy. Przypuśćmy, że w społeczeństwie panuje kult «fetysza złota», jak się wyrażają niektórzy pisarze. Ale kto by chciał ten zakorzeniony kult od razu złamać i wprowadzić system zasadniczo z nim sprzeczny, ten podejmuje się bardzo ryzykownego dzieła. O tym zapominają różni, bardzo liczni reformatorzy systemu pieniężnego, opracowujący w czterech ścianach pokoju plany reformy monetarnej.

Rozważając znaczenie pierwiastka zaufania dla wartości pieniądza podwartościowego lub bezwartościowego, nie możemy nawet w przybliżeniu określić wagi tego czynnika w porównaniu z innymi, które na kurs pieniądza wpływają. Nie stajemy też na gruncie tej lub innej teorii monetarnej. Ale też nie ma żadnej takiej teorii, która by eliminowała rolę tego czynnika. Bierzmy, dla przykładu, teorię najbardziej obiektywną, formułowaną w sposób matematyczny: teorię ilościową pieniądza, która uzależnia jego wartość od jego ilości i od szybkości obiegu.

Wielu autorów hołduje tej teorii. Wydawać by się mogło na pierwszy rzut oka, że ta teoria wyklucza rolę subiektywnych nastrojów, w ogóle pierwiastków psychicznych. Ale, jak zaznacza E. Kemmerer, teoria ta jest słuszna

z zastrzeżeniami; «*other thinge equual*», to znaczy, że nie wchodzą w grę uboczne pierwiastki, modyfikujące działanie tej teorii. A jedynym z tych czynników jest zaufanie do pieniądza («*public confidence in money*»).[1] A przy tym to zaufanie oddziaływa wprost na szybkość obiegu pieniądza. Bo jeżeli ono zniknie, to wówczas posiadacze pieniądza starają się jak najprędzej go pozbyć, kupują gorączkowo towary i inne realne wartości, co oczywiście wpływa na wartość równania, w które ujęta jest teoria ilościowa. A już nie potrzebujemy powoływać się na inne teorie, które bezpośrednio pierwiastkom psychicznym przypisują wielką doniosłość.

3. Zaufanie w kredycie. Kredyt opiera się na zaufaniu, jak na to wskazuje sama nazwa. Ale może być udzielony kredyt, chociaż wierzyciel nie ma zaufania do dłużnika; zastąpić je mogą realne zabezpieczenia długu. Typowym jednak jest przypadek, że wierzyciel, niezależnie od tych zabezpieczeń, bierze pod uwagę osobiste kwalifikacje dłużnika, jego uczciwość, jego stanowisko w zawodzie i możliwości ekonomiczne. Te okoliczności są przedmiotem normalnej kalkulacji u wierzyciela. Zależnie od stopnia zaufania udziela się pożyczki mniejszej lub większej, na termin bliższy lub dalszy, na niższy lub wyższy procent. Wiadomo, że w procencie zawiera się premia za ryzyko.

To ryzyko jest, jak wspominaliśmy już o tym, bezpośrednio związane z działalnością gospodarczą jednostki, udzielającej kredytu; to po prostu ryzyko zawodowe. Nie zajmujemy się w tej chwili tymi przypadkami, gdyż mamy na myśli ogólne warunki gospodarczej działalności; istnieje zaufanie lub jego brak, występujący w całym gospodarstwie narodowym. Te ogólne warunki mają bardzo duże znaczenie w rozwoju kredytu, podobnie jak w funkcjonowaniu systemu pieniężnego.

Wyraża się to w bardzo prostym fakcie. Gdy istnieje zaufanie do warunków gospodarczych, do stałości stosunków, to wtedy oszczędzający niesie pieniądze do banków i kas oszczędności. Nieufność, uczucie niepokoju, wyczekiwanie zmiany, sprzyja tezauryzacji. Pieniądz stezauryzowany znajduje się poza obiegiem. Nie daje podstawy do operacji kredytowych. To fakt pierwszy.

A następnie instytucja kredytowa, jak każde zresztą większe przedsiębiorstwo, utrzymuje pewne pogotowie kasowe; chodzi tu o zabezpieczenie płynności wypłat. Otóż jeżeli w danych warunkach wytworzył się nastrój niepokoju, jeżeli bank obawia się wycofywania wkładów, wtedy musi utrzymywać stosunkowo wysokie pogotowie kasowe. Nie może angażować się śmiało

[1] E. W. Kemmerer, Money, 1935, s. 59 i in.

w nowe czynne operacje bankowe. Wtedy procent kapitału zatrudnionego przez bank w tych operacjach jest stosunkowo niższy w porównaniu z sumą kapitału zgromadzonego. Część zasobów banku jest bezczynna — stanowi rezerwę na przypadek gwałtowniejszego wycofywania wkładów lub paniki. W okresach niepokoju i braku zaufania zmienia się zresztą na gorsze stosunek różnych rodzajów wkładów bankowych. Klienci wolą lokować więcej pieniędzy na rachunkach płatnych *à vista*, a mniej jest wkładów terminowych. Krępuje to oczywiście ekspansję instytucji kredytowej[1].

A wreszcie bank, rozwijając czynne operacje kredytowe, liczy się ze stanem rynku w najszerszym tego wyrazu znaczeniu. To znaczy uwzględnia nie tylko okoliczności, związane bezpośrednio z daną operacją kredytową, odpowiedzialność dłużnika i cel, na który ma się obrócić pożyczone pieniądze, lecz również liczy się z ogólnymi warunkami gospodarczymi. Bankier musi oceniać całość położenia, wziąć w rachubę wszystko to, co może oddziałać na stan interesów. Zdaje sobie sprawę z tego, że pewne ogólne przyczyny mogą oddziałać dodatnio lub ujemnie na wypłacalność dłużników, że nawet i najbardziej odpowiedzialni dłużnicy mogą się z powodów, od nich niezależnych, znaleźć w trudnościach płatniczych. I ten bankier bada tendencje panujące na rynku. Gdy zanosi się na pomyślny rozwój interesów, gdy poprawiają się warunki zbytu i postępuje naprzód ożywienie gospodarcze, wówczas może angażować kapitał na dłuższe terminy. Może nawet część krótkoterminowych wkładów zużyć na cele inwestycyjne, w ogóle na cele produktywne, obliczone na dłuższą metę. Gdy na rynku szerzy się niepokój, gdy zarysowują się na horyzoncie gospodarczym ciemne chmury, wtedy bank pożycza pieniądze na krótszy termin, z wielkimi ostrożnościami, zwracając uwagę przede wszystkim na możność rychłego wycofania pieniędzy, a nie na pożyteczne zużytkowanie udzielonego kredytu.

Nie chcemy tu omawiać zagadnienia, które jest wiele dyskutowane, czy kredyt tworzy nowe kapitały, czy też tylko dysponuje już istniejącymi. Niewątpliwie w pewnych warunkach może zajść zjawisko analogiczne do powiększania obiegu pieniężnego bez odpowiedniego pokrycia. Niewątpliwie czasami bank może postawić do dyspozycji dłużników sumy pieniężne, którym nie odpowiada ściśle suma wkładów i własnych płynnych kapitałów tego banku. Powodzenie takiej operacji zależy w znacznym stopniu od zaufania na rynku. Ale nie wkraczajmy już w te zawiłe rozważania z dziedziny teorii kredytu. Zatrzymajmy naszą uwagę na bardziej prostych faktach.

Przypuśćmy, że przez działalność kredytową banku nie tworzą się nowe

[1] Por. E. W. Kemmerer, l. c. s. 57 i n.

kapitały, że bank nie udziela więcej pożyczek, niż ma wkładów od swoich klientów. Ale jak wiemy, bank w rozmaitym stopniu wyzyskuje swą zdolność kredytową. Może np. z wkładów *à vista* zużyć do operacji kredytowych 50%, albo tylko 10%. A nie rozstrzyga tu wyłącznie zaufanie do dłużnika, lecz również i zaufanie do stanu rynku, do jego perspektyw. Jeżeli więc dzięki pomyślnym przewidywaniom i nastrojom, dzięki przekonaniu, że wierzyciele w najbliższej przyszłości nie będą gwałtownie wycofywali swoich wkładów, względnie dzięki przewidywaniu, że te wkłady i nadal będą wzrastały, bank rozszerza swe operacje, to niewątpliwie możemy przypisać czynnikowi zaufania konstytutywne znaczenie.

Sumy bilansowe na obydwu stronach mogą być takie same, a aktywność instytucji kredytowej, jej czynna rola bardzo rozmaita. Możemy to zilustrować następującymi prostymi schematami: Przypuśćmy, że bank ma w pasywach 500 milionów złotych wkładów. Mogą temu po stronie aktywów odpowiadać trzy następujące ewentualności:

A) Aktywa	*mil. zł*
1. Gotowizna w kasie i bankach . .	250.—
2. Pożyczki krótkoterminowe . . .	200.—
3. Pożyczki średnioterminowe . . .	50.—

B) Aktywa	*mil. zł*
1. Gotowizna w kasie i bankach . .	150.—
2. Pożyczki krótkoterminowe . . .	250.—
3. Pożyczki średnioterminowe . . .	100.—

C) Aktywa	*mil. zł*
1. Gotowizna w kasie i bankach . .	100.—
2. Pożyczki krótkoterminowe . . .	250.—
3. Pożyczki średnioterminowe . . .	150.—

Formalnie istnieje ta sama suma kapitału. Ale w rzeczywistości w każdym z tych trzech przypadków czynnego kapitału jest mniej lub więcej; a zarazem ten czynny kapitał jest zużytkowany z rozmaitym pożytkiem dla gospodarstwa, różny jest stopień jego aktywności. Zgódźmy się na to, że przez kredyt nie powstają nowe kapitały. Ale niewątpliwie kredyt uruchamia kapitały bezczynne, które by bez zużytkowania ich w operacjach kredytowych, stanowiły tylko martwą i mało pożyteczną rezerwę.

Przeobrażenie kapitału biernego na czynny zależy od najrozmaitszych okoliczności. Może się zdarzyć, że rynek jest nasycony kapitałami. Istnieje pełne zaufanie do dłużników w szczególności i do całokształtu warunków ży-

cia gospodarczego w ogóle, ale nie ma efektywnego zapotrzebowania na kredyt, bo w związku ze statycznym charakterem gospodarstwa, nie powstają nowe kombinacje produkcyjne, stwarzające zapotrzebowanie na pieniądz. Ale w innych warunkach, gdy to zapotrzebowanie istnieje, gdy dłużnik ugania się za wierzycielem a nie wierzyciel za dłużnikiem, wynik tych wysiłków wierzyciela zależy od ogólnej atmosfery, panującej w gospodarstwie. Optymizm zachęca do operacji. I wtedy możemy powiedzieć, że zaufanie powołuje do życia nowe kapitały, które chowają się i drzemią w atmosferze obaw o przyszłość i braku zaufania.

4. Zaufanie do ustroju społecznego i polityki państwa. Jednostka gospodarująca wchodzi w różne stosunki z państwem, jej gospodarstwo pozostaje pod wpływem działań państwa, jego polityki gospodarczej i finansowej. Nawet i ci, którzy nie mają stosunków wymiennych z administracją państwową, niczego od niej nie kupują ani jej nie sprzedają, odczuwają bardzo silnie oddziaływanie państwa w swych planach gospodarczych. Mogą odnosić się do niego z większym zaufaniem, co potęguje ich inicjatywę; mogą również obawiać się różnych ograniczeń, wprowadzonych przez państwo i szkodliwego dla ich interesów rozszerzenia jego roli.

Czysty liberalizm zakreślił państwu bardzo ciasne zadanie. Państwo miało zagwarantować pełne bezpieczeństwo, wewnętrzne i zewnętrzne, i nie przeszkadzać wolnej konkurencji. Według zasady liberalizmu, państwo powinno być niejako producentem zaufania w stałość stosunków pewnych i administracyjnych, a wtedy zwyczajna produkcja w rękach prywatnych może najlepiej się rozwijać. Ale nigdy i nigdzie ten ideał nie został urzeczywistniony. Państwo wkracza w gospodarstwo różnymi sposobami. Sam fakt ingerencji państwa może jeszcze nie budzić niepokoju w życiu gospodarczym. Rozstrzyga tu zakres tej ingerencji a zarazem i okoliczność, czy ta ingerencja ma określone granice, poza które nie wykroczy. Warunkiem rozwoju zaufania, korzystnego dla wytwórczości i gromadzenia kapitałów, jest stabilizacja ustroju społecznego i ustalenie się granicy między gospodarstwem państwowym a gospodarstwem wolnym.

W wiekach średnich, gdy nie było silnej władzy i jednostki słabsze były narażone na ucisk i gwałt, poddawały się pod opiekę możnego, któremu płaciły daniny i oddawały usługi, a ten w zamian za to bronił ich przed przemocą. Dalsza ewolucja poszła w tym kierunku, że wzajemne prawa i obowiązki pana i osób, od niego zależnych, zostały ściślej określone; poddany wiedział, jakie ma odrabiać robocizny, co ma przynosić w dani, jaki jest jego obowiązek na przypadek wojny. Nieograniczona władza pana czy panującego

hamuje rozwój gospodarczej działalności. Nikt nie zechce karczować lasu i osuszać bagna, jeżeli nie wie, że będzie korzystał z owoców swej pracy. Wtedy zjawia się przywilej, przyznający wolność osadnikom na wsi i wolność miastom. Przywilej ten wylicza obowiązki i ściśle je określa. I właśnie te przywileje średniowieczne stały się podstawą rozwoju gospodarczego, bo wniosły stałość w stosunki społeczne i gospodarcze.

Np. bardzo charakterystyczną była wolność targów i jarmarków. Władca, który chce ściągnąć handel do swego kraju, ogłasza, że każdy będzie mógł spokojnie udać się na targ lub jarmark; że nikt nie będzie zaczepiał kupca, czasami nawet wstrzymuje się dochodzenie pretensji prawnych na czas jarmarku. Ogłasza się wolność od ceł, od opłat targowych, albo określa ściśle te ciężary fiskalne. Wolność jarmarczna miała budzić zaufanie, zachęcać do zawierania transakcji.

Potrzeba stałości stosunków prawnych, dokładnego zakreślenia granic przymusu państwowego, staje się elementarnym warunkiem rozwoju życia gospodarczego. Państwo może mieć bardzo szeroki zakres działania do wielu ograniczeń może się przystosować gospodarstwo. Ale najważniejszym jest, by te ograniczenia były znane, by były choćby w przybliżeniu ustalone w sposób, umożliwiający kalkulację gospodarczą.

Istnieje duża sprzeczność między postulatami dzisiejszej produkcji a nieustalonym wciąż zakresem działania państwa. Nowoczesna produkcja nie tylko ma większe rozmiary, nie tylko rozszerzyła się w przestrzeni, lecz obejmuje także dłuższe okresy czasu; jest produkcją, obliczoną na dłuższą metę. Wymaga nakładów kapitału, które dopiero kiedyś mogą się wrócić. Kalkulacja producenta musi obejmować nieraz lat kilkanaście, jeżeli nie kilkadziesiąt. Musi on mieć pewność, że przesłanki, na których buduje swe przedsiębiorstwo, nie ulegną jednostronnej zmianie ze strony państwa. A tymczasem obecnie zakres jego działania jest bardzo chwiejny. Czasami poddaje się w wątpliwość podstawy ustroju społecznego, projektuje się różne reformy, które mogą prywatne jednostki pozbawiać ich majątku, które nie gwarantują nawet zachowania wartości posiadanego mienia. Nic dziwnego, że ten brak zaufania, nie występujący zresztą z równą siłą w różnych krajach, ciąży jak zmora na współczesnym życiu gospodarczym.

Obawy o przyszłość, żywione przez jednostki gospodarujące, idą w trzech kierunkach. Najpierw wchodzi tu w grę lęk przed *fiskalizmem* dzisiejszego państwa. Już stary Adam Smith powiedział, a wszyscy za nim powtarzają, że: «podatek, który każda jednostka zobowiązana jest płacić, powinien być pewny a nie dowolny» (arbitrary). Przedsiębiorca chce wiedzieć, wiele będzie jutro płacił. Obawia się wzrostu obciążeń, które by mogły poderwać

byt przedsiębiorstwa. Gdy przeprowadza się wciąż reformy podatkowe, gdy podwyżka ściga podwyżkę, przedsiębiorczość ucieka od trwałych nakładów. Tak samo działa dowolność władz podatkowych w wymiarze podatków, brak ścisłych podstaw wymiaru.

Drugim źródłem obawy jest niebezpieczeństwo *bezpośredniego etatyzmu*, jego rozrostu. Do faktu, że pewne przedsiębiorstwa pozostają w rękach państwa, może się przyzwyczaić wolna gospodarka. Ale nie potrafi się przystosować do rozszerzania zakresu działalności państwowej z roku na rok, do ciągłych zmian w dziedzinie działalności państwa jako przedsiębiorcy. Jeżeli ktoś ma zamiar zbudować jakąś nową fabrykę, chce mieć pewność, że za rok lub kilka lat nie wystąpi państwo w roli jego uprzywilejowanego konkurenta. Jeżeli ktoś chce założyć wielkie przedsiębiorstwo handlowe, musi mieć pewność, że państwo przez nadanie monopolu importu lub eksportu uprzywilejowanej grupie nie podetnie podstaw jego inicjatywy.

Trzecim czynnikiem, wywołującym niepewność, jest *interwencjonizm* państwa. Przedsiębiorczość opiera się na kalkulacji kosztów produkcji i zysku. O zysku rozstrzyga cena towaru. Może ktoś dokładnie sobie obliczyć, wiele uda mu się zarobić, produkując taki lub inny towar. Opiera się to na zastrzeżeniu, że o cenie towaru, jego zbycie, rozstrzygają dające się przewidzieć warunki zbytu. Gdy wmiesza się w to państwo, regulując cenę towaru, niezależnie od tego, czy produkcja po tej naznaczonej przez nie cenie może się opłacić, wtedy przekreśla całą tę kalkulację. I znowu ta obawa przed wmieszaniem się państwa w warunki zbytu, które może spaść na przedsiębiorcę, jak cegła z dachu, działa krępująco na wytwórczość.

Przedsiębiorczość jest zawsze połączona z ryzykiem. Ale przedsiębiorca dąży do ograniczenia tego ryzyka do terenu właściwej sobie działalności, a chce uniknąć niepewności w sferach, na które nie ma bezpośredniego wpływu. Najbardziej zamiłowany w śmiałych poczynaniach przedsiębiorca, skłonny do podejmowania prac pionierskich, nie zaniedba ubezpieczenia swej fabryki od ognia, bo przecież niebezpieczeństwo pożaru jest czymś zewnętrznym, nie dającym się bezwzględnie opanować przez działalność przedsiębiorcy. Państwo samo chce wyeliminować ryzyko z życia społecznego w niektórych jego sferach, wprowadzając np. przymusowe ubezpieczenie od ognia, a zwłaszcza ubezpieczenie społeczne. Równocześnie państwo przez chwiejność zakresu swego działania w gospodarstwie powiększa elementy gospodarczej niepewności i stwarza atmosferę braku zaufania.

Kierownicy polityki gospodarczej państwa zdają sobie sprawę z tych niebezpieczeństw i starają się to zaufanie podtrzymać. Nie ma ministra skarbu, nawet w najbardziej radykalnym rządzie, o ile ten rząd choćby tylko tym-

czasem uznawał własność prywatną i inicjatywę, który by nie uspokajał kapitalistów. Zaufanie chce się wzbudzić przez szerzenie optymizmu; przedstawia się dobrodziejstwa podjętych reform, przyszłość maluje w różowych kolorach. Ale może nastąpić w społeczeństwie brzemienny w skutki przełom psychiczny; oto społeczeństwo w pewnym momencie przestaje wierzyć zapowiedziom rządu. Nie rozwija swej inicjatywy na jego żądanie, nie przynosi z powrotem do banków wycofanych kapitałów, nie subskrybuje pożyczek państwowych, choć one dają wysoki procent i największe papierowe gwarancje.

Mówi się wtedy o «kryzysie zaufania». Na czym zasadza się ten kryzys? Oto powstaje nastrój zniechęcenia i sceptycyzmu. Opinia społeczna przyjmuje z niedowierzaniem wszelkie uspokajające zapowiedzi. Kryzys ten może wyrazić się albo w ostrej formie, przybierając postać paniki, ucieczki kapitału i ucieczki od pieniądza, albo też jest przewlekłym stanem nieufności, w którym sparaliżowana jest inicjatywa, gotowość podejmowania nowych wysiłkow. Kryzys taki może trwać długo, choć nawet obiektywne warunki usprawiedliwiłyby już powrót zaufania i wzrost optymizmu.

Bardzo ciekawe są pod tym względem dzieje kryzysów finansów publicznych. Nie można zrozumieć ich przebiegu, gdy się je chce scharakteryzować wyłącznie na podstawie statystyki, a pomija ich psychikę. Bodaj że nawet o niepowodzeniu lub prowadzeniu podejmowanych wysiłków naprawy finansów rozstrzygają pierwiastki irracjonalne. Nie wiadomo dlaczego jednemu ministrowi skarbu udało się wybrnąć, a dlaczego drugi się potknął. A raczej nie wiemy tego, gdy zwrócimy wyłączną uwagę na program naprawy finansów, na głoszone przez reformatora zasady i wydawane przez niego zarządzenia, a pominiemy sprawę nastroju społeczeństwa, rezonansu, który dany reformator znajduje w opinii publicznej, lub nie znajduje na swe nieszczęście.

Przypomnijmy sobie dzieje wielkiej reformy finansów francuskich, przeprowadzonej przez Poincarégo w r. 1926. Gdyby ktoś chciał jej wprowadzenie przypisywać wyłącznie oryginalności podjętych zarządzeń, gdyby ktoś szukał w niej jakichś cudownych wynalazków finansowych, byłby w wielkim błędzie. Bo i poprzednicy Poincarégo, którym się nie powiodło, akceptowali wnioski komitetu ekspertów i przed Poincaréem był znany projekt utworzenia kasy amortyzacyjnej itd. Istotą była ta okoliczność, że społeczeństwo francuskie *uwierzyło* w Poincarégo, że mógł on czerpać z wysokiego kredytu moralnego. Mógł nawet nakładać nowe ciężary, ponieważ opinia publiczna nabrała przekonania o celowości ofiar. Uwierzyła, że po pewnym czasie będzie lepiej.

Kryzysu zaufania nie przełamie się samymi słowami i zapowiedzeniami. Trzeba pozytywnych faktów, które to zaufanie budzą. Ale jeżeli ten kryzys

sięgnął bardzo głęboko, wybrnięcie z niego jest nieomal niemożliwe, o ile społeczeństwo będzie sceptycznie czekało, aż nowe reformy przyniosą pełne owoce. Trudno czekać, aż się przekona wszystkich niewiernych Tomaszów. Trzeba, by opinia publiczna otworzyła kredyt moralny temu, kto podjął się naprawy finansów i by on mógł to zaufanie od razu dyskontować. Bo wtedy przychodzi uspokojenie na rynku pieniężnym i kredytowym, a ożywia się działalność produkcyjna.

Widzimy więc, że ocena polityki gospodarczej i finansowej państwa, przewidywanie ujemne lub dodatnie przyszłego rozwoju, ma pierwszorzędne znaczenie dla życia gospodarczego. Nie rozstrzyga tu sama obiektywna wartość czy użyteczność różnych instytucji państwowych, lecz subiektywny stosunek członków społeczeństwa do tych instytucji. Społeczeństwo zaś poddaje ocenie nie tylko to co jest dzisiaj, lecz także i to, co będzie w przyszłości. Od tego, czy ma lub nie ma zaufania do przyszłej działalności państwa, w bardzo znacznym stopniu zależy powodzenie tej działalności i losy całego gospodarstwa.

5. Wahania koniunktury a zaufanie. W «Teorii gospodarstwa społecznego» przytoczyliśmy określenie P. Momberta, który pojmuje koniunkturę jako «irracjonalny czynnik życia gospodarczego». Nazwą koniunktury obejmujemy zmienny stan rynku, którego ewolucji nie można przewidzieć i na który w bardzo małym stopniu można oddziałać. Koniunkturę charakteryzujemy przez dane ilościowe: podajemy wskaźniki cen, ich wahania, posługujemy się wykresami itd. Ale przebiegu koniunktury nie zdołamy wyjaśnić samymi tylko liczbami. Ograniczoną rolę mają tu pierwiastki psychiczne, wpływ przewidywań przyszłości przez poszczególnych przedsiębiorców, ich optymizm czy pesymizm. Patrząc na koniunkturę niejako od wewnętrznej strony, możemy powiedzieć, że jest ona pewnym stanem psychicznym ogółu uczestników gospodarstwa.

Psychiczny charakter przebiegu koniunktury przypominają określenia poszczególnych jej stadiów. Mówimy o «kryzysie», ale ten wyraz oznacza nie tylko kryzys ekonomiczny, lecz również i kryzys psychiczny. «Depresja» — to przede wszystkim pewien stan psychiczny — dopiero przez dodanie przymiotnika «gospodarcza» zaznaczamy, że chodzi nam o pewien rodzaj depresji. I w wyjaśnieniu przyczyn kryzysu, w ogóle falowania koniunktury, zwyczajne schematy nie mogą wystarczyć, musimy wciągnąć w rachubę prócz danych ilościowych, dostarczonych przez statystykę, różnicujące dane jakościowe z dziedziny psychiki zbiorowego życia.

Już przed kilkudziesięciu laty jeden z dziś zapomnianych autorów, John Mills (On Credit Cycles and the Origin of Commercial Panics, r. 1867), upa-

trywał źródło kryzysu w pewnych uczuciowych zboczeniach, którym ulegają poglądy gospodarcze. Wywody jego bardzo plastycznie streszcza Wesley C. Mitchell: «uczciwy obrót (fair trade) hoduje optymizm, optymizm hoduje nieobliczalność, nieobliczalność hoduje klęskę. I na odwrót, klęski kryzysu hodują pesymizm i pesymizm przynosi stagnację. Interesy wydobywają się do góry z pesymizmu, gdy umysły ludzkie podnoszą się na duchu, stwierdzając, że sprawy nie poszły tak źle, jak się tego obawiano»[1].

W ostatnich czasach A. C. Pigou bardzo mocno podkreślił znaczenie pierwiastków psychologicznych w przebiegu koniunktury. Zwalcza on pogląd, że nie może być *upowszechnionego* (generalized) błędu w przewidywaniach, który to pogląd wyraża się w następującym rozumowaniu: jeżeli każdy w danej chwili działa w przypuszczeniu, że każdemu innemu będzie się powodziło (lub na odwrót), to ten błąd przewidywania stanie się prawdą, gdyż każdy powiększy odpowiednio produkcję swych towarów i skutkiem tego nastąpi wzajemna równowaga popytu i podaży. Według A. C. Pigou, ten optymizm nie wyrazi się w odpowiedniej równowadze cen; jeden będzie obliczał, że dostanie za swe towary wyższą cenę, a inne kupi taniej, a ktoś drugi będzie optymistycznie oceniał właśnie wzrost ceny swego produktu. Nie ma tu równomiernego wzrostu produkcji, ani proporcjonalnego wzrostu cen.

Na upowszechnienie się błędu w przewidywaniach oddziaływują według tego autora trzy następujące okoliczności. Po pierwsze między ludźmi interesu, nawet zajętymi w różnych zawodach, bardzo często istnieje do pewnego stopnia duchowa wzajemna zależność (*interdependence*). Zmiana tonu w jednej części świata interesów rozszerza się, w zupełnie niewyrozumowany sposób, na inne i to zupełnie niezwiązane z tamtą częścią. A. C. Pigou przytacza zdanie Kemmerera, według którego ekspansja zaufania «rozszerza się przez sympatyczną i epidemiczną pobudliwość, która tak silnie rządzi wspólnotami ludzkimi» («Money and Prices»). Ta tendencja działa szczególnie silnie tam, gdzie ludzie mieszkają gęsto obok siebie, np. w wielkich miastach.

Po drugie «błąd optymizmu w części jednej grupy ludzi interesów, sam przez się stwarza usprawiedliwienie dla lepszych wyczekiwań w części innych grup. Bo grupa najpierw tym dotknięta, ma więcej produktów na sprzedaż, co oznacza w rzeczywistości, że przedstawia wyższy realny popyt na dobra innych grup. Rzeczywisty wzrost pomyślności, wywołany u tych innych, pobudza u nich ducha optymizmu i czyni prawdopodobnym, że oni przechylają się w swych wątpliwościach ku bardziej słonecznej stronie».

Po trzecie ten optymizm przesuwa się na inne grupy dzięki temu, że po-

[1] Wesley C. Mitchell, Business Cycles, 1927, s. 17.

wiązane są one stosunkiem kredytowym, udziela się wtedy łatwiej kredytu i na dłuższe terminy, co idzie od producenta surowców do producenta gotowych wyrobów, od hurtownika do detalisty itd.

Jak pisze ten autor, szkoła psychologiczna przypisuje dominujący wpływ na falowanie koniunktury «błędom, raz po stronie nienależytego optymizmu, drugi raz po stronie nienależytego pesymizmu, w przewidywaniach ludzi interesu» i utrzymuje, że gdyby te błędy i ich następstwa (włączając oczywiście ruchy cen, które one powodują) mogły być wyeliminowane, zniknęłyby w praktyce wahania gospodarcze (industrial fluctuations). A. C. Pigou nie idzie tak daleko; według niego, «gdyby wszystkie błędy były wyeliminowane, normalna skala wahań przemysłowych byłaby istotnie zredukowana, być może że do połowy, ale zostałyby jeszcze poważne wahania gospodarcze»[1].

Niektórzy pisarze zastrzegają się przeciw przecenianiu pierwiastka zaufania. Np. Erik Schiff sprowadza jego znaczenie do dość skromnej miary. «Że ten moment — pisze — który wymienia się nierzadko jako *prima causa* wahań koniunktury, uzyskuje pewne samodzielne znaczenie jako pośrednia przyczyna (Zwischenursache) wahań koniunktury ku górze i ku dołowi, temu nie można zaprzeczyć. Ale zaufanie wierzycieli w czasie rozpędu opiera się na ogólnie pomyślnym stanie rentowności, skutkiem którego zdaje się istnieć ponad wszelką wątpliwość ta pewność, że się wycofa kredyty z zachwianych obrotów i znajdzie pieniądze na zwrot kredytów po ich wypowiedzeniu; a w czasie kryzysu podkopuje zaufanie ogólny spadek rentowności». Zaufanie lub jego brak oddziaływa w tych interesach. «Ale wziąwszy w całości, rentowność i brak rentowności jest przyczyną, a zaufanie i nieufność skutkiem». Zdaniem cytowanego autora, niektóre okoliczności, jak np. nagłość, z jaką zaufanie znika i zjawia się, choć tych zmian nie można wyjaśnić bezpośrednio zmianami rentowności, wywołują fałszywe przekonanie o samodzielnym działaniu tego czynnika; przyznaje jednak E. Schiff, że chwilowa siła reakcji czynnika psychicznego nie pozostaje w proporcji do zaufania, usprawiedliwionego przez rozwój rentowności i że nie można pominąć oddziaływania tego czynnika na realne położenie. «Gdyby jednak się chciało przedstawić graficznie wielkie linie rozwoju, to by się okazało, że amplitudy wahań określane są przez realne okoliczności, i że te linie otrzymują stosunkowo małe tylko wybrzuszenie dzięki oddziaływaniu czynnika psychicznego»[2].

A więc, według tego autora, realne fakty, jak rentowność lokat pieniądza, płynność na rynku pieniężnym, słowem obiektywny stan rynku ma konstytu-

[1] A. C. Pigou, Industrial fluctuations, 1927, s. 77 i n., 198 i n.

[2] E. Schiff, Kapitalbildung und Kapitalaufzehrung im Koniunkturverlauf, 1933, s. 177.

tywne znaczenie, jest przyczyną; a natomiast reakcja psychiczna, zaufanie lub brak zaufania jest raczej skutkiem. Ale obserwacja zjawisk gospodarczych, jak w ogóle wszelkich zjawisk społecznych nie pozwala nam tych zjawisk ujmować w jednostronną formułę przyczyny i skutku. Przyczyna wywołuje skutek; ale ten skutek znowu staje się przyczyną. Na każdym kroku stwierdzamy wzajemną funkcjonalną zależność badanych zjawisk.

Przypatrzmy się jeszcze interesującemu nas zagadnieniu. Oto po depresji przychodzi ożywienie gospodarcze. Powstają nowe przedsiębiorstwa, bo wzrosło zapotrzebowanie rynku i podniosły się ceny. Produkcja zaczyna się opłacać, akcje przedsiębiorstw i ceny towarów idą w górę. To jest realna przyczyna ożywienia się gospodarczego — sprawia ona ten skutek, że wraca zaufanie. Jeżeli zaufanie wróciło i ocenia się już optymistycznie perspektywy przyszłości, wtedy zjawia się jeszcze większy popyt na towary. Wzrost zaufania jest przyczyną wzrostu cen. To co było skutkiem, staje się przyczyną. I wtedy przedsiębiorcy zaczynają dyskontować dalsze zwyżki, produkcja się zwiększa, wytwarza się na zapas, nie biorąc już pod uwagę realnego zapotrzebowania na rynku. Przewiduje się dalsze zwyżki, dalszy wzrost produkcji. Działalność gospodarcza nabywa rozpędu, aż wreszcie zjawi się dysproporcja między podażą a zapotrzebowaniem. Czynnik psychiczny splata się w jedno z realnymi warunkami. Trudno te dwa pierwiastki od siebie oddzielić. Ale nie można twierdzić, że zaufanie jest czymś drugorzędnym.

W przebiegu koniunktury nie zawsze mamy do czynienia ze świadomym optymizmem czy pesymizmem. Niektórzy tylko przedsiębiorcy objawiają twórczą inicjatywę, analizują rynek. Wielu innych naśladuje ich po prostu. Można kwestionować powszechność prawa naśladownictwa, sformułowanego przez G. Tarde'a i być zdania, że nie wyjaśnia nam ono przebiegu zjawisk społecznych. Jednakże, gdy się obserwuje owczy pęd u kapitalistów i przedsiębiorców, którzy niekiedy wprost na oślep rzucają się ku pewnym gałęziom produkcji dlatego, że powiodło się kilku promotorom, gdy się widzi, że pewnych przedsiębiorstw powstaje za dużo, że w pewnej chwili inwestowanie i działalność założycielska odbywa się już bez żadnej kalkulacji, trudno pominąć ten irracjonalny fakt naśladownictwa. Podobnie też, gdy obserwujemy panikę gospodarczą, gdy widzi się na pół obłąkanych spekulantów, którzy rzucają na rynek posiadane papiery bez wszelkiej kalkulacji, to znowu nie można twierdzić, że są to działania wywołane i określone przez obiektywny stan rynku.

Warto też zwrócić uwagę na przebieg depresji. Gdy załamanie się koniunktury było bardzo dotkliwe, reakcja psychiczna sięga głęboko i może ugruntować zbyt długotrwały pesymizm. Ludzie, którzy ponieśli wielkie straty, pamiętają o nich i nie chcą się angażować, choćby już obiektywne warunki

sprzyjały nowym przedsiębiorstwom. Im większymi optymistami byli w dobie rozpędu, tym większymi pesymistami są w dobie depresji. Instytuty badania koniunktur czasami ogłaszają, że już depresja zaczyna mijać, że otwierają się nowe perspektywy: mimo to trwa nadal depresja psychiczna. I nieraz nagle przychodzi ożywienie, przychodzi jako objaw, którego w danej chwili nie można wyjaśnić stanem rynku. Można mieć wrażenie, że ludziom depresja po prostu się znudziła. Mówimy wtedy, że minął «kryzys zaufania», który trwał dłużej niż kryzys, wyrażony w statystykach i obiektywnych obliczeniach wahań koniunktury.

Cytowany poprzednio E. Schiff w linii rozwoju koniunktury przypisuje małe znaczenie pierwiastkowi zaufania, na jego karb kładzie tylko «stosunkowo małe wybrzuszenie». Spór więc dotyczy tylko ilości, samo zjawisko wpływu czynnika psychicznego nie jest kwestionowane. Ale czy te wybrzuszenia są małe czy wielkie, tego nie możemy określić. Gdyby się narysowało taką linię rozwoju koniunktury z oddzieleniem jej wahań, które się przypisuje obiektywnym warunkom, i wahań, wywołanych przez pierwiastek psychiczny, byłby to obraz zupełnie dowolny. Nie mamy danych na to, by oddzielić od siebie działanie tych dwóch pierwiastków. Możemy tylko z grubsza powiedzieć, że gdyby «ludzie interesu» chłodno oceniali szanse swych działań, gdyby nie ulegali irracjonalnym pierwiastkom, nie dawali się ponosić optymizmowi w dobie rozpędu gospodarczego a pesymizmowi w depresji, ta linia rozwoju koniunktury miałaby przebieg bardziej łagodny; łącznie z wahaniami zaufania przybiera ostre kształty, wznosi się gwałtowniej ku górze, by również gwałtownie opaść na dół.

Rola pierwiastka psychicznego w wahaniach koniunktury jest rozmaita, zależnie od warunków czasu i miejsca. Bardzo wiele zależy od właściwości psychicznych jednostek, od dominujących w danym środowisku typów psychicznych. Psychologia zna jednostki odznaczające się wielką pobudliwością psychiczną, reagujące silnie na wewnętrzne podniety; taka jednostka ulega łatwo optymizmowi, by potem popadać w wielki pesymizm. Istnieją całe społeczeństwa, które są nastrojone optymistycznie, które mają skłonność do różowego oceniania szans życiowych, do podejmowania ryzykownych działań. Taki życiowy optymizm, wiara w nieograniczone wprost możliwości życiowe charakteryzuje społeczeństwo północno-amerykańskie; i jeżeli się chce mieć dobrą ilustrację znaczenia pierwiastków psychicznych w wybuchu kryzysu, warto zwrócić uwagę na załamanie się koniunktury w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej w październiku 1929 r.

Dzięki szeregowi różnych okoliczności do tego roku Stany Zjednoczone przeżywały okres ogromnej pomyślności. Zjawiła się wiara, że ta pomyślność

będzie trwała bez końca. Wytworzyła się pewnego rodzaju religia «prosperity». Wydawało się ludziom, że zagadnienie dobrobytu zostało raz na zawsze rozwiązane przez Stany Zjednoczone. Na tym tle rozwinął się popęd do spekulacji papierami wartościowymi, który ogarnął całe społeczeństwo. Irving Fisher[1] przytoczył następujący przykład: gdyby ktoś w r. 1926 kupił za 100 dolarów papierów wartościowych i operował nimi sprzedając je i kupując wciąż papiery o najmocniejszym kursie, to po trzech latach, w r. 1929, miałby już 1000 dolarów. Niemal nikt w Stanach Zjednoczonych takiego tempa wzrostu kursów giełdowych nie uważał za nienormalne. Otóż niewątpliwie ten wzrost był wywołany nie tylko obiektywnymi warunkami, lecz także i irracjonalną wiarą w ciągłą zwyżkę wartości, bezgranicznym zaufaniem do «prosperity». I potem, gdy krach przyszedł, musiał wywołać wielkie spustoszenie psychiczne, bo ogarnął miliony ludzi i zburzył ich domki z kart.

M. J. Bonn podkreśla, że ostatni kryzys amerykański wywołał wielkie przeobrażenie psychiczne w duszy jankesa, «wstrząsnął jego wiarą w jego własne boskie powołanie. Doszli oni do przekonania w ostatnich latach, dzięki lekko gromadzącym się zyskom, że gwałtowny rozpęd zawdzięczają własnym twórczym siłom. Musieli uznać, że nie byli bogiem wiatrów, który pędził fale, lecz raczej kawałkiem drzewa, który grzebienie fal niosą na oślep i bez celu».[2] Czy ten kryzys wywołał naprawdę tak głębokie przeobrażenie, czy zdołał naprawdę poderwać żywiołowy optymizm, to się dopiero okaże. Ale w każdym razie nie uzyskamy wyjaśnienia tego wielkiego kryzysu, jeżeli ograniczymy swą obserwację do zewnętrznego jego przebiegu, do liczb i wykresów; trzeba wciągnąć w rachubę specyficzną psychikę jankesów.

Rola pierwiastków psychicznych jest rozmaita, zależnie od typu kryzysu. Jeżeli odróżnimy kryzysy przemysłowe od kryzysów finansowych, to w tych ostatnich, ze względu na ich bardziej spekulacyjny charakter, czynnikowi zaufania, względnie jego brakowi należy przypisać większą wagę. Warto też zwrócić uwagę na czysto moralne oddziaływanie wybuchu kryzysu w jednym kraju na inne. Załamanie się koniunktury w państwie, które gra wybitną rolę na rynku światowym, oddziaływa bezpośrednio na kraje, związane z nim stosunkami kredytowymi i walutowymi. Ale prócz tego sam fakt załamania się gospodarstwa, które uchodziło za mocne, wstrząsa zaufaniem nawet tam, gdzie nie wyśledzimy bezpośredniego związku gospodarczego czy finansowego. Fala pesymizmu rozlewa się bardzo szeroko i ogarnia dalekie nawet gospodarstwa.

[1] Irving Fisher, Stock Market Crash and After, 1930.

[2] M. J. Bonn, Prosperity; Wunderglaube und Wirklichkeit im amerikanischen Wirtschaftsleben, 1931, s. 141.

Kryzys amerykański, w ogóle cały ostatni kryzys nie wywołał zwyczajnych następstw, towarzyszących zawsze kryzysowi, lecz uderzył także w podstawy ustroju społecznego. Już nie tylko brak zaufania do banków, do wielkich koncernów, dał się we znaki. Zaczęto się pytać, czy nie wkraczamy w jakiś nowy, nieznany jeszcze ustrój społeczny; «upadek kapitalizmu» stał się ulubionym tematem wielu prac naukowych i publicystycznych. Czyli że zjawił się brak zaufania do istniejącego porządku, zapanowała atmosfera wyczekiwania jakiejś wielkiej przemiany. Ta atmosfera nie sprzyjała znowu wydobyciu się z depresji. Irracjonalny pierwiastek niepewności krępował popęd do tego, by wyjść z kryzysu, by na nowo ruszyć z miejsca.

Analiza wydarzeń ostatnich kilku lat potwierdza stanowisko tych autorów, którzy uważają czynnik zaufania za coś samodzielnego, co trzeba w badaniach wyodrębnić. «Kryzys zaufania» nie jest przypadkową uboczną domieszką właściwego kryzysu.

6. Czynnik zaufania w gospodarstwie. A. C. Pigou pisze w swej «Economics of Welfare», że do zwyczajnie wyliczanych czynników produkcji, jak ziemia, kapitał itd. należało by dodać jeden, który nazywa: «uncertainty bearing»,[1] co w dosłownym tłumaczeniu oznacza: «znoszenie niepewności». Lepiej by brzmiało po polsku: przezwyciężenie niepewności; a bodaj najlepiej będzie mówić po prostu: czynnik zaufania.

Nie chcemy w tej chwili wchodzić w zagadnienie systematyki klasyfikacji elementarnych pojęć gospodarczych. Czy się wyodrębni, jako osobny, «czynnik zaufania», czy się go nie wyodrębni, to nie ma istotnego znaczenia. Chodzi o to, czy go uwzględnić, a już mniejsza, w jakiej formie.

Trudności nasuwa fakt, że ten pierwiastek zaufania występuje w wielu różnych kombinacjach, co zaciera jego wyrazistość: już na wstępie tego rozdziału zaznaczyliśmy, że trzeba odróżnić niepewność, związaną ściśle z osobą, prowadzącą działalność gospodarczą, dalej niepewność, która łączy się bezpośrednio z tą działalnością, od niepewności ogólnej i tym samym od ogólnego zaufania. Tamte przypadki nie dadzą się oddzielić od działalności gospodarczej; charakteryzując pracę robotnika w warunkach, w których grozi mu niebezpieczeństwo życia, działalność «merchant adventurers», określając istotę przedsiębiorczości, musimy za każdym razem te przypadki wyróżniać. Zresztą niekiedy, jak to podkreślił bardzo trafnie A. Marshall, te specjalne niepewności wyrównują się wzajemnie. Podaje on ten przykład, że niepewność pogody w niedzielę nie dotyka w równym stopniu wszystkich przedsiębiorstw; oto np.

[1] A. C. Pigou, The Economics of Welfare, 1924, s. 725.

ulewny deszcz przyniesie straty zakładom rozrywkowym na wolnym powietrzu, a zyski zamkniętym lokalom.

Czynnik zaufania występuje wyraźnie w przypadkach, poprzednio omówionych, których zaufanie stanowi ogólne tło całego życia gospodarczego, w których wytwarza się taka lub inna atmosfera gospodarczej działalności. I tu znowu musimy zrobić istotne odróżnienie. W jednych przypadkach zaufanie ma niejako siłę twórczą, dzięki niemu powstają nowe wartości. W drugich zaufanie jest tylko wyrazem oceny przyszłości, nadaje pewien kierunek działalności gospodarczej; zaufanie tę działalność podnieca, a jego brak ją hamuje. Ale nie możemy powiedzieć, że to zaufanie jest zawsze pozytywną siłą, gdyż często nadmierny optymizm skłania do nieostrożnych działań, które przynoszą klęski.

Konstytutywne znaczenie zaufania występuje wtedy, gdy wchodzą w grę wartości, nie zaspokajające wprost naszych potrzeb, lecz służące do ożywienia działalności gospodarczej i celów wymiany. Wskazaliśmy na to, że przy wzroście zaufania można bez wielkiego ryzyka powiększyć obieg pieniądza papierowego, co nie pociągnie za sobą zniżki jego kursu; wiadomo nam, że dzięki zaufaniu można uruchomić martwe kapitały pieniężne, lokować kapitały na dłuższą metę, słowem następuje tu ekspansja kredytu, bardzo ryzykowna, lub wprost niemożliwa w atmosferze niepewności. Im więcej jest tego zaufania, oczywiście nie tylko po stronie tego, kto emituje lub udziela pożyczek, lecz w całym społeczeństwie, im bardziej utrwaliło się to zaufanie, tym jest lepiej, tym więcej mamy rozporządzalnego kapitału.

Drugą grupę przypadków stanowi zaufanie do stałości warunków prawnych gospodarstwa, do ustroju i polityki gospodarczej państwa, a następnie zaufanie lub jego brak do «koniunktury». Nie powstają wprost dzięki niemu żadne konkretne wartości; zaufanie jest przesłanką, jedną z przesłanek, na których opiera się dopiero działalność gospodarcza, stwarzająca te nowe wartości. Otóż nasuwa się tu pytanie: czy zaufanie jest czynnikiem dodatnim czy ujemnym?

Zasadniczo wiara w przyszłość, gotowość do tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych, śmiała inicjatywa — jest objawem dodatnim. W optymizmie życiowym tkwi siła twórcza. Ale to zaufanie czy do polityki gospodarczej i finansowej państwa, czy też optymistyczna ocena koniunktury, wtedy wychodzi na dobre, gdy potwierdzą się jej przesłanki. To znaczy, gdy optymizm okaże się realnie ugruntowanym. Jeżeli ten optymizm buja w powietrzu, jeżeli opiera się na złudzeniach, jeżeli jest wyrazem zarozumiałości i lekceważenia przeszkód, może okazać się fatalnym. Wiemy np. o tym, że amerykańska ślepa wiara w «prosperity» nadała szkodliwy, bo nadmierny rozpęd gospodarstwu i pogłębiła straszliwy kryzys.

Pierwiastek optymizmu jest pożyteczny w każdej działalności gospodarczej. Trzeba mieć zaufanie we własne siły, by podejmować nowe kombinacje produkcyjne. Bez skłonności do ryzyka, bez podejmowania przedsięwzięć, których wynik nie jest całkiem pewny, gospodarstwo popadnie w zastój. Zjawi się wtedy przewaga kapitału biernego nad kapitałem czynnym, zaniknie przedsiębiorczość, coraz mniejsze zastosowanie będzie miała wynalazczość. Gdy się chce osiągnąć postępy techniczne i organizacyjne w gospodarstwie, trzeba się z tym pogodzić, że ten proces wymaga ofiar, że wielu jednostkom się nie powiedzie. Ale inni skorzystają z ich negatywnych doświadczeń. Bez gotowości ponoszenia ryzyka, gospodarstwo nie miałoby dynamicznego charakteru. A gotowość ponoszenia tego ryzyka oznacza, że jednostki, tworzące przedsiębiorstwa i kierujące nimi, mają zaufanie do siebie. I w tym znaczeniu to zaufanie jest pierwiastkiem dodatnim.

Ale częściowo inaczej przedstawia się sprawa z zaufaniem do ogólnych warunków działalności gospodarczej, zarówno tych, które stwarza państwo, jak i tych, które niejako same się stwarzają (koniunktura). Im mniej jest niepewności z tej strony, w im wyższym stopniu ryzyko jest ograniczone do właściwego ryzyka przedsiębiorcy, tym jest lepiej. Zadaniem państwa i zadaniem całej polityki gospodarczej jest w miarę możliwości zmniejszyć źródła tej ogólnej niepewności, jest sprowadzić to ryzyko do minimum.

Nie można więc tego ogólnego zaufania do warunków działalności gospodarczej uważać, samego przez się, za objaw dodatni lub ujemny. Nadmierny optymizm prowadzi do strat, wywołuje nieraz dążności spekulacyjne, skłania do lekkomyślnego zakładania przedsiębiorstw. Ten, kto prowadzi przedsiębiorstwo, powinien zarówno we własnym jak i ogólnym interesie poddać trzeźwej ocenie całokształt warunków swej działalności gospodarczej. Nie można go skłaniać do tego, by odnosił się zasadniczo optymistycznie do okoliczności, na które nie wywiera bezpośredniego wpływu. Większy stopień zaufania u ludzi, którzy rozwijają działalność gospodarczą na tle danych warunków, nie zdoła ich przekształcić w kierunku dodatnim. W tych wszystkich przypadkach zaufanie nie ma konstytutywnego znaczenia, bo nie wchodzą tu już w grę wartości, które powstają dzięki samemu zaufaniu.

Czynniki publiczne pracują nieraz usilnie nad wytworzeniem tego zaufania. Minister skarbu, który nałożył nowe ciężary na publiczność, zapewnia, że już więcej tych ciężarów nie będzie nakładał. Gdy przeprowadzono przymusową konwersję pożyczek, która spadła niespodziewanie na posiadaczy obligacji, zapowiada się, że odtąd już państwo będzie dotrzymywało swoich zobowiązań. Zauważyć można było we wszystkich niemal krajach w czasie ostatniego kryzysu, że zarówno politycy, jak i przedstawiciele życia gospodar-

czego mieli skłonność do wielkiego optymizmu co do tego, kiedy ten kryzys się skończy; pamiętamy wyrażenie: *prosperity is on the corner;* ten optymizm jest naturalnym zjawiskiem u człowieka, odpowiedzialnego za politykę lub gospodarstwo państwa. Ale nie można go uważać za zaletę, gdy on opiera się na irracjonalnych pierwiastkach, a nie na gruntownej analizie rzeczywistości, gdy nie uwzględnia wszystkich faktów, dostępnych w danej chwili.

Istnieje tu analogia między zabiegami, które robi prywatny przedsiębiorca, by znaleźć zbyt na swe towary, a działalnością kierowników polityki gospodarczej, którzy chcą wzbudzić zaufanie w przyszłości; inaczej mówiąc, między reklamą a «propagandą». Reklama wtedy jest skuteczna, gdy właściwości towaru potwierdzą jej zapowiedzi. Najlepszą propagandą są fakty. Nie można wzbudzić zaufania, gdy te fakty mu przeczą. Chociaż państwo rozporządza najrozmaitszymi, bardzo potężnymi sposobami oddziaływania na opinię, chociaż ta opinia jest bardzo łatwowierna, to jednak wszelka propaganda działa na krótką metę. Gdy się chce wzbudzić zaufanie, zaciąga się zobowiązania co do przyszłości; zaufanie jest tej dyskontowaniem. Niewątpliwie istnienie zaufania może oddziałać pomyślnie na rozwój życia gospodarczego. Może np. powstrzymać panikę, która w innych przypadkach pokrzyżuje najlepsze nawet zamiary. Ale w każdym razie ten nastrój zaufania może mieć pozytywne znaczenie tylko w ograniczonym zakresie.

W konkluzji powiemy: bez względu na to, czy wyróżni się osobny czynnik zaufania między innymi czynnikami produkcji, zjawiska, omawiane w obecnym rozdziale, mają wielką wagę dla gospodarstwa. Pamięta się o niektórych z nich w życiu praktycznym, zwłaszcza w ostatnich czasach. Ale nie uwzględnia się wszystkich przejawów tego czynnika, nie poddawało się go dokładnej analizie naukowej. Gdy jednak zajmujemy się *ex professo* psychologią społecznogospodarczą, to wówczas od razu narzuca się nam to zagadnienie. Oczywiście bardziej dokładne badania, uwzględniające odrębności psychiki społecznej różnych środowisk, zarejestrowane tu problematy pozwolą pogłębić i lepiej usystematyzować.

CZĘŚĆ DRUGA

PSYCHOLOGIA RÓŻNYCH FUNKCJI GOSPODARCZYCH

ROZDZIAŁ I

Praca

1. Różne pojęcia pracy. «Praca» jest najpierw pojęciem z dziedziny fizycznej. Pracą nazywamy pokonanie jakiegoś oporu; fizyka mierzy ją przez iloczyn siły i drogi. To czysto fizyczne pojęcie pracy nie ma dla nas bezpośredniego znaczenia; pracę taką może wykonywać także i maszyna i zwierzę, nie tylko człowiek.[1]

Interesuje nas bezpośrednio praca ludzka — ale nie każda ludzka praca. Będzie nią świadomy wysiłek woli, skierowany ku osiągnięciu jakiegoś zewnętrznego celu, wprawiający w ruch organizm ludzki. W tym znaczeniu praca myśli, która się nie uzewnętrznia, nie będzie pracą. Dopóki człowiek nie skierował swej myśli ku konkretnemu celowi, nie dokonał jakiegoś zewnętrznego wysiłku, nie rozpoczął jeszcze pracy. A dokonywa jej w najrozmaitszych celach. Uczestnictwo w obrzędzie religijnym, zabawa, sport, śpiew, trud żołnierza itd. — to wszystko są różne rodzaje «pracy».

Skupiamy swą uwagę na pracy gospodarczej. O jej charakterze rozstrzyga jej cel — chodzi tu o wytworzenie dóbr lub usług, które mają wartość gospodarczą. Ten sam wysiłek w pewnych warunkach będzie tą pracą, a w innych nią nie będzie. Wystarczy przypomnieć znany przykład: turysta i jego płatny przewodnik wykonywają tę samą pracę w górach, nawet bardzo uciążliwą i niebezpieczną; ale jeden robi to dla sportu, a drugi dla zarobku. Tylko ten drugi dokonywa pracy gospodarczej; za cenę swego wysiłku uzyskuje dobra, służące do zaspokojenia jego potrzeb.

Wynika z tego, że z punktu widzenia gospodarczego praca nie ma sama przez się użyteczności dla człowieka. Jest ofiarą, jest kosztem, który on po-

[1] Por. E. Majewski, Kapitał, 1919, s. 17.

nosi. Praca jest środkiem do celu; z punktu widzenia gospodarczego praca nie jest celem. Jeżeli bowiem ktoś odczuwa potrzebę ruchu, wysiłku, może ją zaspokoić przez taniec czy sporty. Prowadzi gospodarczą działalność wtedy, gdy chce uzyskać wartości gospodarcze.

Praca gospodarcza jest celowym wysiłkiem i jako taka podlega zasadzie gospodarności. To znaczy, że chcemy jak najmniejszym kosztem osiągnąć jak największy rezultat. Chcemy, by praca nasza była jak najbardziej wydajna.

Praca jest rozważana przede wszystkim z punktu widzenia technicznego. Interesuje nas technika pracy; zarówno celowość ruchów wykonywanych, ich ekonomia, jak i umiejętny dobór wysiłków, skierowanych do osiągnięcia konkretnego celu. Technika pracuje nad tym, by praca była jak najbardziej umiejętną, by podnieść jej jakość.

Ale patrzymy na pracę nie tylko z punktu widzenia technicznego. Punkt widzenia techniczny wystarczy wówczas, gdy mamy przed sobą maszynę. Badamy jej funkcjonowanie, jej sprawność, stopień zużycia poszczególnych części składowych tej maszyny. Staramy się uzyskać jak najlepszą koordynację jej ruchów, zastosować tworzywa najbardziej wytrzymałe. Jednakże człowiek nie jest maszyną. Gdy pracuje, zachodzą w nim różne procesy fizjologiczne, które łączą się z jego duchowym życiem. Między zużyciem się maszyny a znużeniem człowieka pracą zachodzi pewna analogia. Ale ta analogia wprowadziłaby nas w błąd, jeżelibyśmy poza nią nie wyszli.

A więc praca ludzka jest pewnym procesem psychofizycznym. I z tego punktu widzenia jest przedmiotem naszego badania. Nie możemy jednak ograniczyć się do bezpośredniej analizy wysiłku, który nazywamy pracą. Nawet na taki fakt, jak znużenie przy pracy, mają wpływ zewnętrzne warunki, w których się ta praca odbywa. Nie jest np. obojętnym, czy pracownik pracuje sam, czy w gromadzie.

Idźmy dalej. Teoretycznie oddzielamy pracę od jej celu, od zysku, który ona przynosi lub wynagrodzenia za nią. Pracę traktujemy jako koszt, ofiarę. Ale jak wiemy, praca może mieć dla pracownika wewnętrzną wartość. Może on odczuwać radość pracy, albo mieć świadomość, że dzięki rodzajowi swej pracy zajmuje określone stanowisko społeczne. Te pierwiastki nie są dla nas obojętne. Mają one ekonomiczne znaczenie. Mają wpływ na wysokość wynagrodzenia, na rozdział dochodu społecznego. Nie możemy oddzielić od siebie człowieka jako pracownika, jako producenta, i człowieka jako konsumenta, jako członka społeczeństwa, który zajmuje pewną pozycję w gospodarstwie narodowym dzięki swej pracy. Człowiek jest jednością. To, co on otrzymuje dzięki swej pracy, stanowisko które on zajmuje, ma wpływ

na jego pracę, na to, jak odczuwa jej koszt, jak ją ceni, jaką objawia gotowość do pracy.

I tu wypadnie nam odróżnić pracę najemną od innych rodzajów pracy. Bardzo często bierze się *partem pro toto*; mówi się o pracy w znaczeniu pracy najemnej. Nie możemy tego robić, bo wynajęty robotnik może np. wykonywać tę samą pracę, którą wykonywa samodzielny przedsiębiorca. Gospodarz rolny może to samo robić, co robi robotnik rolny. Ale społeczna kwalifikacja pracy zasługuje oczywiście na wyróżnienie. Praca najemna jest jednym z rodzajów pracy i wymaga osobnego omówienia.

Te wstępne rozważania wskazują na to, że zagadnienie pracy może być rozpatrywane także i ze stanowiska psychologicznego. Psychika pracy stanowi bodaj że najważniejszy dział psychologii społecznogospodarczej.

2. *Znużenie pracą.* Ogólne wykłady ekonomii stosunkowo bardzo mało poświęcają uwagi głębszej analizie pracy. Wskazuje się na to, że praca jest ciężarem. Cytuje się czasami z Pisma Świętego przekleństwo, które spadło na człowieka wypędzonego z raju. Dla autorów pozostających pod wpływem hedonizmu, praca mieści się w rachunku przyjemności i trudu (pleasure and pain). Jak pisze W. S. Jevons, «możemy traktować przyjemność i trud tak jak pozytywne i negatywne ilości są traktowane przez algebrę... Naszym celem będzie zawsze powiększyć ostateczną sumę w kierunku przyjemności, co możemy nazwać kierunkiem pozytywnym». Według niego trud jest «negatywem» przyjemności.[1]

Tego rodzaju założenie może wystarczyć teorii gospodarstwa społecznego. Dla niej praca jest przede wszystkim ilością. Ma swoją cenę. Jakość pracy jej nie interesuje. Teoria stwierdza, że w danym przypadku człowiek decyduje się na podjęcie pracy, bo jej wynik jest większy od trudu, od ofiary; stwierdza, że człowiek tak długo prowadzi pracę, aż nastąpi zrównanie końcowej użyteczności jednostki pracy z końcową użytecznością dobra, które się jeszcze uzyskuje. Ale nie potrzebuje wchodzić w szczegółową analizę tego trudu, którego wymaga działalność gospodarcza.

Dołączył się tu jeszcze jeden czynnik. Bardzo rozpowszechnione teorie wartości widzą w ilości pracy miarę wartości gospodarczej. Bez względu na to, jakie się nada sformułowanie tej teorii, czy wprowadzi się tu marxowskie pojęcie pracy społecznie niezbędnej na wyprodukowanie dobra, czy też zastosuje inną konstrukcję, zawsze gdy się widzi w pracy ilość, miarę wartości, ma się predyspozycję do tego, by pomijać pierwiastki różnicujące ten czynnik.

[1] W. S. Jevons, The Theory of Political Economy, 1888, s. 32.

Chce się jakość sprowadzić do ilości, a nie ilość rozłożyć na jakości. W pracy starano się upatrywać jakiś jednorodny wysiłek, który można określić przez czas jej wykonywania. Praca staje się czymś tylko mechanicznym i wtedy nawet mimo woli zaniedbuje się psychologiczną stronę pracy.

W rezultacie w ogólnych wykładach mamy w najlepszym razie pewne ogólniki, którym nic zarzucić nie można, ale które nie wnikają głębiej w to, czym jest praca. Pisze się o monotonii pracy, o potęgującym się znużeniu nią, pisze się, że niekiedy praca jest bardzo przykra, niebezpieczna, a kiedy indziej znowu bardziej atrakcyjna. Cytuje się bowiem pewne przykłady z dziedziny psychologii i zwykle na tym koniec.

Każdy niemal ekonomista mówi o znużeniu pracą. Ale to znużenie nie jest tak prostym faktem, by nie wymagał dalszych wyjaśnień. Psychologia eksperymentalna wskazała na to, jak skomplikowanym jest to zjawisko. Jak podkreśla H. Münsterberg, «wiemy, że znużenie przy każdej pracy ma różne części składowe, i że subiektywne uczucie znużenia należy stosownie oddzielić od obiektywnego zmniejszenia wydajności (Leistungsfähigheit)». Praca fizyczna może w różnym stopniu wyczerpać siłę nerwową organizmu i oznaczać rozmaite zużycie siły mięśniowej. «Doświadczenia wykazują, że uczucie znużenia może wydatnie wzrosnąć, choć nie spada siła rytmicznej motorycznej wydajności, a częściej zdarza się odwrotny przypadek, w którym praca fizyczna cierpi bardzo z powodu obiektywnego znużenia, chociaż nie zaznaczyło się wyraźne jego uczucie»[1].

Znużenie pracą z punktu widzenia fizjologicznego, da się ściśle określić. Poszczególne mięśnie, w szczególności mięsień serca, mają swój naturalny rytm pracy. «Jest on ukształtowany», pisze H. Herkner, «przez przerwę czasu, która musi być utrzymana między poszczególnymi wysiłkami, by sprowadzić zupełne zastąpienie energii, zużytej przez wysiłek». Gdy ten rytm się przyśpiesza, następuje zatrucie organizmu toksynami, co sprowadza *znużenie*. A zaś od znużenia trzeba odróżnić *wyczerpanie* pracą. «Przy nim zachodzi wyczerpanie się środków odżywczych dla przyswajania żyjącej substancji. Objawia się to mianowicie jako brak tlenu. Praca odciąga czerwonym ciałkom krwi więcej tlenu, niż się go dostarcza normalnie przez oddychanie i pożywienie. O ile znużenie można usunąć przez przerwy odpoczynkowe, usunięcie wyczerpania wymaga dopływu nowego tlenu i organicznych środków odżywczych przez pożywienie. Uzupełnienie dokonywa się w dostateczny sposób przez sen, bo ten powoduje istotną redukcję zużycia tlenu»[2].

[1] H, Münsterberg l. c. s. 392.

[2] H. Herkner, Arbeit und Arbeitsleistung, Grundriss der Socialökonomik, II Abt. 1914, s. 167 i n.

Stopień tego znużenia względnie wyczerpania zależy od rodzaju pracy i od sposobu jej wykonywania. Pierwszorzędne znaczenie pod tym względem ma przyzwyczajenie do pracy, wyćwiczenie się w niej; dzięki temu, że się pewne ruchy wciąż powtarzało, następuje ich automatyzacja, której towarzyszy zmniejszenie zużycia energii. Jak pisze cytowany autor, «według zdania niektórych badaczy wykształca się przy „treningu" substancja, ściśle określona biochemicznie, antytoksyna znużenia, która zmniejsza ilości toksyn, wytwarzających się przy pracy».

A więc pracę możemy zbadać i wyjaśnić fizjologicznie. Ale gdyby ekonomista na tym poprzestał, gdyby widział tylko «pain», «disutility», «Unlust» pracy, zacieśniłby bardzo swoje horyzonty. Analizując pracę, trzeba uwzględnić nie tylko fizjologiczną reakcję organizmu, lecz także i szereg pierwiastków psychologicznej natury; trzeba uwzględnić całe życie duchowe pracującego człowieka. O tym, jakie znaczenie ma praca dla jednostki, jaką funkcję pełni w jego życiu, rozstrzygają najrozmaitsze okoliczności.

Badanie pracy musi najpierw objąć sam jej rodzaj, sposób jej wykonywania, stosunek człowieka do narzędzi i maszyn, związek zachodzący między wewnętrznym jego życiem a naturą dokonywanego przez niego wysiłku. Następnie należy uwzględnić warunki zewnętrzne, w których praca jest wykonywana; w jakim pracuje się otoczeniu, czy samotnie czy we wspólności, bo to wpływa bardzo na odczuwanie pracy. Na tym nie koniec. Trzeba zbadać znaczenie pracy dla człowieka, jej subiektywną dla niego wartość, jego pozycję socjalną, która się wiąże z wykonywaną pracą. Na ocenę tej pracy wpływa nie tylko reakcja na nią samą, lecz i jej wyniki. Słowem nie możemy badać tylko człowieka przy pracy, a musimy wziąć pod uwagę całe jego położenie i całe jego życie.

3. Dążenie do racjonalizacji pracy — tayloryzacja. Jeżeli człowiek chce jak najmniejszym wysiłkiem osiągnąć jak największy wynik, dąży do tego, by swoją pracę zracjonalizować. Stara się oszczędzać na wysiłku, nie robić ruchów niepotrzebnych, a zarazem swój umysł kieruje ku temu, by podnieść techniczny wynik swej pracy. Dążenie do racjonalizacji jest dążeniem zupełnie naturalnym, nie stanowi właściwości jednej tylko epoki. W najrozmaitszych epokach przejawiała się wynalazczość, także i w dziedzinie samej techniki pracy.

Skierujmy naszą uwagę ku pierwotnemu człowiekowi. Jego praca jest mało zracjonalizowana. Człowiek pierwotny według K. Büchera «nie zna różnicy między zabawą a pracą, między użyteczną i rozrywkową działalnością». Wykonywa dużo zbytecznej pracy: «Tätigkeitstrieb» występuje u niego razem

z «Spieltrieb». Człowiek pierwotny ma niechęć do pracy, wymagającej określonego wysiłku.[1]

Pozostaje to w związku z faktem, że człowiek pierwotny nie jest zdolny do dłuższego wysiłku. Według cytowanego autora «z reguły człowiek pierwotny idzie za najbliższym popędem; jego działanie jest czysto impulsywne, by tak powiedzieć, jest czystym ruchem refleksyjnym. Im bliżej jest potrzeba zaspokojenia, tym mu jest lepiej».[2]

Uogólnienia Büchera, dotyczące człowieka pierwotnego, pod wielu względami zostały zakwestionowane przez późniejszych autorów. Ale nie ulega wątpliwości, że wysiłek gospodarczy człowieka pierwotnego nie występuje jako coś odrębnego, co się ściśle oddziela od innych przejawów działalności ludzkiej, że ekonomiczny charakter tej pracy nie jest wyraźny. Człowiek pierwotny nie poddawał analizie swego wysiłku z punktu widzenia jego jak największej użyteczności; nie wiedział, co to jest zasada gospodarności. Różne rodzaje pracy ludzkiej, służącej do zaspokojenia potrzeb, były związane z obrzędami religijnymi, z zabawą, z potrzebami artystycznymi. Praca ta była określona przez zwyczaj. Według Thurnwalda «pobudki, rządzące naturą i kierunkiem pracy są zakorzenione w tradycjach grupy, do której należy jednostka. Tradycja określa potrzeby ekonomiczne i popędy, skierowane do ich zaspokojenia».[3]

Można by uważać za wyraz racjonalizacji techniczny podział pracy. Ten podział pracy istnieje już w pierwotnych społeczeństwach. Ale nie jest on, jak podkreśla ten autor, rezultatem «skomplikowanego gospodarstwa; jest wynikiem biologicznym fizjologicznych różnic płci i wieku. Udziałem mężczyzny jest ruchliwe i pobudliwe życie łowcy i wojownika, gdy dla życia kobiety istotną jest ustalona siedziba i regularne, jeżeli nie obfite pożywienie».[4] Jeżeli zwrócimy uwagę na pracę, wykonywaną w gromadzie przez ludy pierwotne, to znowu nie możemy w tym widzieć przejawu świadomej organizacji, planowego podziału pracy, lecz jest to po prostu skutek życia wspólnego. Praca wspólna jest jednym z jego przejawów, a nie racjonalnym zastosowaniem zasady, że taka właśnie praca daje lepsze wyniki.

Przez tysiące lat człowiek nie analizował swego wysiłku, nie zwracał uwagi na ekonomię pracy, na jej jak największą wydajność. Siła tradycji była wszechwładna. W metodach posługiwania się narzędziami, np. w rolnictwie, istnieją duże podobieństwa u ludów, bardzo od siebie odległych co do czasu, rasy i kultury. A gdy przyszła rewolucja przemysłowa, dotknęła ona przede

[1] K. Bücher, Arbeit und Rhytmus, 1909, s. 5 i n, s. 17.
[2] K. Bücher, Die Enstehung der Volkswirtschaft, 1901, s. 24.
[3] R. Thurnwald, l. c. s. 210.
[4] R. Thurnwald, l. c. s. 212.

wszystkim tego, czym się człowiek posługuje w swej pracy. Jak to podkreśla C. Bertrand Thompson: «Technicy, którzy pilnie korzystają z możliwości kontaktu z postępem przemysłu, zwrócili swoją naukową uwagę ku manipulowaniu rzeczami nieożywionymi; ulepszyli i rozwinęli procesy mechaniczne, chemiczne i elektryczne wszędzie, gdzie one dały się zastosować, ich dziedzinę rozciągnęli tak szeroko, jak tylko to było możliwe; a równocześnie zignorowali samego robotnika, zostawiając go sobie samemu z jego własnymi środkami».[1]

Fr. W. Taylor, inżynier amerykański, poddał samą pracę robotnika dokładniejszej analizie pod kątem widzenia jej wydajności i celowości. Doszedł do nadzwyczajnych wyników, które stały się podstawą «naukowej organizacji pracy» (scientific management). Stwierdził, że przy wykonywaniu zwyczajnej nawet pracy marnuje się niepotrzebnie wiele energii, że robotnik mało jest wydajny, gdyż jego ruchy nie są skoordynowane i obliczone, że dalej brak odpowiedniego rozplanowania pracy poszczególnych ludzi w warsztacie oznacza duże marnotrawstwo. Taylor i jego zwolennicy poddali drobiazgowemu badaniu poszczególne ruchy robotnika, przeprowadzając szereg doświadczeń nad jego znużeniem, nad sposobem posługiwania się narzędziami, kształtem tych narzędzi itd. Badali człowieka tak, jak się bada źle funkcjonującą maszynę, która zużywa za dużo materiału. Na tej podstawie zbudowano całą umiejętność naukowej organizacji pracy, stosowaną drobiazgowo w niektórych działach produkcji w kierunku zmniejszenia kosztów produkcji i podniesienia wydajności.

Otóż ta tayloryzacja stanowi największy wykwit racjonalizacji pracy. Patrzy na człowieka jako na narzędzie produkcji bada technikę pracy. Nie chcemy tu w tej chwili omawiać społecznych następstw tayloryzacji, jej wpływu na psychikę robotnika, a tym bardziej jej wpływu na wzrost bezrobocia, bo to już inne zagadnienie. Ale zwróćmy uwagę na to, że człowiek pracujący w fabryce przy pełnym zracjonalizowaniu jego wysiłków zatraca niejako swą indywidualność, gdyż staje się częścią warsztatu produkcyjnego. Rewolucja przemysłowa zrobiła z człowieka sługę maszyny; tayloryzacja, przeprowadzona w pełni, mechanizuje pracę ludzką, zwracając główną uwagę na wynik produkcyjny. I w tym zakresie tayloryzacja bierze pod uwagę raczej fizjologiczne właściwości organizmu ludzkiego, a nie uwzględnia całej psychiki człowieka, jej stosunku do wyniku pracy, do ogólnych warunków, w których ta praca jest wykonywana. Np. z jej punktu widzenia techniczny podział pracy należy tak przeprowadzić, jak tego wymaga zasada jak największej wydajności warsztatu

[1] C. Bertrand Thompson, Le Système Taylor (Scientific Management), 1920, s. 19.

produkcyjnego, a już na dalszym planie pozostaje wewnętrzna wartość pracy.

Przypuśćmy, że dzięki daleko posuniętej racjonalizacji pracy wysiłek produkcyjny da się powiększyć o bardzo wydatny procent. Wtedy każdy z robotników przyczyni się do wytworzenia produktu większego, aniżeli wytwarzano ten produkt dawnymi metodami. Będzie więcej dóbr, służących do zaspokojenia naszych potrzeb, powinno to wpłynąć na wzrost dobrobytu. Ale nasuwa się pytanie: jaki wpływ na całe życie pracownika ma ta zracjonalizowana praca; czy podniosła się jej jakość, czy przypadkiem ilościowy wzrost produkcji nie jest okupiony przez obniżenie jakości czyli wartości produkcyjnego wysiłku dla człowieka?

Zanim rozwiniemy szerzej to pytanie, zwróćmy jeszcze uwagę na inne zastosowanie racjonalizacji pracy ludzkiej, na umiejętność, która rozwinęła się w ostatnich lat dziesiątkach, a która poświęcona jest również badaniu pracy ludzkiej.

4. Znaczenie psychotechniki dla gospodarstwa. Psychotechniką nazywa H. Münsterberg, na którego wywodach oprzemy nasze rozważania, «naukę o praktycznym zastosowaniu psychologii w służbie zadań kulturalnych». Jednym z tych zadań jest gospodarstwo. Znaczenie psychotechniki dla gospodarstwa zostało zrozumiane dopiero w ostatnich czasach. Nie chodzi tu o to, by dzisiejszą ogólną psychologię zastosować do praktycznych zadań gospodarczych, bo z tego niewiele było by pożytku. Jeżeli się działalność gospodarczą, a w szczególności ludzką pracę, chce zbadać z punktu widzenia psychologicznego, to trzeba stworzyć dopiero odpowiedni dział badań, posługując się także i badaniami laboratoryjnymi. Na tym tle wyodrębnia się psychotechnika, jako nowa, obiecująca umiejętność.

W szczególności chodzi tu o «ścisłe zbadanie procesów psychicznych, dzięki którym robotnik wchodzi w wielki mechanizm gospodarczy, jako jego twórczy członek (wirkungsschaffendes Glied)... Zjawiska, zachodzące przy pracy, o ile mają one związek ze świadomością, muszą być zbadane z równą ścisłością naukową o ile chodzi o ich przesłanki i przyczyny, towarzyszące im objawy i skutki; wiedza psychologiczna musi być tak samo technicznie planowo zużytkowana, jak postępuje tu technika przyrodnicza».[1]

Wynika z tego, że nie można identyfikować psychologii społecznogospodarczej z psychotechniką, z zastosowaniem badań psychologicznych do gospodarstwa. Tamta nauka obejmie bardzo rozległy zakres zadań. Nie ma na celu zadania praktycznego. Celem psychotechniki jest dać odpowiedź na pytanie,

[1] Hugo Münsterberg, Grundzüge der Psychotechnik, III Aufl. 1928, s. I. i 359 i n.

w jaki sposób można podnieść wydajność pracy w związku z duchowymi właściwościami człowieka. Psychotechnika daje naukową podstawę pod naukową organizację pracy. Tayloryzm, który powstał na drodze czysto empirycznej, można uważać za jedno z odgałęzień psychotechniki.

Ma ona bardzo rozległe zastosowania. Przytoczmy kilka z nich, dla ilustracji. Bada się najpierw znużenie robotnika przy różnych rodzajach pracy, by w ten sposób dostosować najlepiej indywidualną psychikę człowieka do wymagań warsztatu, w szczególności maszyny. Np. tak prosta na pozór praca, jak piszącego na maszynie, stała się przedmiotem szczegółowej analizy, która doprowadziła do bardzo interesujących wyników. Bodaj że najważniejszym zastosowaniem psychotechniki jest badanie pracowników z uwagi na ich fizyczne i psychiczne właściwości, miarodajne dla wykonywania tych lub innych zadań. Wielkie przedsiębiorstwa północno-amerykańskie, a także i niektóre przedsiębiorstwa europejskie nie przyjmują robotnika «na oko», lecz poddają jego właściwości szczegółowemu badaniu; przedmiotem jego jest sprawność fizyczna, sprawność poszczególnych organów, jak np. oka, różne reakcje nerwowe organizmu, zdolność skupiania uwagi, koncentracji wysiłku, szybkość i rodzaj reakcji na podniety zewnętrzne itd.

Stosuje się tak zwaną profilaktykę pracy, tzn. uprzednie badanie robotnika, zmierzające do tego, by nie zatrudniać ludzi w zajęciach dla nich nieodpowiednich, szkodliwych dla zdrowia, lub niebezpiecznych dla życia. Profilaktyka może zmniejszyć wydatnie ilość chorób zawodowych i nieszczęśliwych przypadków przy pracy. Ale to badanie prowadzi do odrzucenia jednostek, poszukujących pracy, które w innych warunkach, gdyby przyjmowanie do fabryki nie było metodycznie zorganizowane, zostałyby do niej przyjęte. Z drugiej strony każdy robotnik znajdzie rodzaj zajęcia, najlepiej dostosowany do jego organizmu i wtedy praca dla niego będzie łatwiejsza, znużenie mniejsze.

Następnie chodzi tu o sharmonizowanie pracy ludzkiej z pracą maszyny. Był czas, gdy konstruowano maszyny, nie troszcząc się wiele o właściwości psychiczne obsługujących ludzi. Jak pisze H. Münsterberg: «Żadna maszyna, z którą człowiek ma pracować, nie może wygrać walki o swe techniczne życie, o ile w pewnym stopniu nie jest dostosowana do systemu nerwowego i mięśniowego, możliwości apercepcji, uwagi, pamięci i woli wyćwiczonych jednostek».[1] Człowiek dostosowywał się do maszyny; ale i maszyna, choćby w interesie pracy, ma się dostosowywać do człowieka. Technik nie będzie badał tylko jej czysto mechanicznego funkcjonowania, lecz przy pomocy psychologa pozna

[1] H. Münsterberg, l. c. s. 380.

udział czynnika ludzkiego w pracy maszyny i zwróci uwagę także na jego sprawność. Zagadnienie odpowiedniej koordynacji ruchów maszyny i obsługującego ją robotnika wysuwa się na czoło.

Można jeszcze wskazać na to, że przedmiotem psychotechniki jest zbadanie najlepszych metod zdobycia sprawności przy pracy, nauczenie robotnika tych czynności, które będzie wykonywał, obsługując maszynę i wszelkiej innej pracy. Bada się działanie różnych podniet na organizm. Np. wpływ alkoholu na wydajność pracy był już rozpatrywany przedtem, nim rozwinęła się właściwa psychotechnika. Słowem, poddaje się szczegółowej analizie cały proces wykonywania i organizowania pracy ludzkiej — zawsze pod tym kątem, by uzyskać jak największą jej wydajność. Dzięki psychotechnice zasada gospodarności, tzn. dążenie do tego, by jak najmniejszym wysiłkiem osiągnąć jak największy wynik, znajduje pełne zastosowanie.

Te nowe metody badawcze budzą z jednej strony wielki entuzjazm, z drugiej zaś dużo niechęci. Robotnik nie zawsze chce się poddawać tym badaniom, niekiedy czuje się nimi upokorzony. Podejrzewa, że te wszystkie wysiłki zmierzają do tego, by wyzyskać go jak najbezwzględniej, by wycisnąć z niego to, co tylko da się wycisnąć. Zwolennicy psychotechniki wykazują, że przeciwnie ma ona znaczenie korzystne dla robotnika. Chroni go od masowych chorób zawodowych, od fałszywego wyboru zawodu; podnosząc wydajność pracy robotniczej, ułatwia właśnie robotnikom zdobycie lepszego udziału w rozdziale dochodu społecznego.

Rozstrzygnięcie tych wątpliwości zależy nie od tego, jakie zastosowanie ma psychotechnika, lecz od warunków społecznych, w których znajduje się czynnik pracy, od ogólnego położenia ekonomicznego. Psychotechnika, jako umiejętność praktyczna, traktuje pracę z dość ciasnego punktu widzenia: istotnie bierze za założenie zwiększenie jej wydajności, wzrost produkcji; czy dzięki niej całe społeczeństwo dojdzie do zwiększenia swego dobrobytu, czy też powiększenie wydajności pracy wywoła tzw. techniczne bezrobocie, to już nie zależy od psychotechniki. Psychotechnika główną uwagę zwraca na procesy psychofizyczne, patrzy na robotnika przede wszystkim jako na część składową warsztatu produkcyjnego, jako na pierwiastek mechaniczny, wytwarzający towary na potrzeby rynku, a nie jako na członka społeczeństwa, na człowieka, który ma inne jeszcze przeznaczenie poza tym, że obsługuje maszynę. Jak pisze W. Eliasberg, «człowiek psychotechniki jest „Betriebsfaktor"».[1] Wyrażenia

[1] W. Eliasberg, Richtungen und Entwicklungen in der Arbeitswissenschaft, I Archiv für Sozialwiss. und Sozialpol. 56 Bd. 1926, s. 81.

tego nie można ściśle na język polski przetłumaczyć; oznacza ono, że człowiek jest jednym z elementów «zakładu» gospodarczego. Oczywiście, że i z tego punktu widzenia trzeba oceniać człowieka; ale na tym nie można poprzestać.

5. Wpływ techniki maszynowej na psychikę pracownika. Zajmując się rodzajem i jakością wytwarzanej pracy, musimy główną uwagę skierować na pracę typową dla danej epoki, w której «maszynizm», jeżeli tak wyrazić się wolno, wysuwa się na czoło. Mamy tu na myśli pracę, związaną bezpośrednio z maszyną, jak i pracę, którą organizuje się zgodnie z systemem maszynowym — pracę zmechanizowaną. Chcemy przede wszystkim wyśledzić, jaki wpływ na psychikę człowieka wywiera praca maszynowa, jakich ona wymaga właściwości duchowych i jakie właściwości rozwija. Nie zajmujemy się w tej chwili ekonomicznym znaczeniem maszyn, ani samą techniką maszynową, lecz związkiem, który istnieje między tą techniką a psychiką ludzkiej pracy.

Według określenia G. v. Schultze-Gävernitza, «maszyna jest systemem narzędzi, poruszanym przez mechaniczną siłę — jej istotą jest zastąpienie pracy».[1] Jeżeli maszyna naprawdę tę pracę zastępuje, a tego nikt nie poddaje w wątpliwość, to dlaczego nie jest uważana powszechnie za błogosławieństwo rodzaju ludzkiego? Nie tylko robotnicy w początkach rewolucji przemysłowej niszczyli maszyny; i dzisiaj znalazłby się niejeden myśliciel, który radby zniszczyć maszyny, właśnie z uwagi na ich wpływ na psychikę robotnika. Otóż zastanówmy się bliżej nad tym, jak te maszyny wpływają na rodzaj i jakość pracy.

Najpierw uniknijmy jednostronności, której dopuszcza się wielu ludzi, rozważając w związku z maszyną tylko pracę zwyczajnego robotnika, który tę maszynę obsługuje. Praca dla nas to nie tylko praca fizyczna. Zanim maszyna ujmie w swe tryby masy robotników, które poruszają się zgodnie z jej rytmem, musi ktoś tę maszynę wynaleźć i zbudować. Kierowanie całą maszyną i pracą w wielkiej fabryce wymaga również wybitnych zdolności kierowniczych; niektóre czynności przy obsłudze maszyn są dość skomplikowane, potrzeba do nich wysoce kwalifikowanej pracy.

Co do zróżnicowania pracy, istnieje wielka różnica między narzędziem a maszyną. Narzędzie jest czymś prostym; raz wymyślone służy przez długie wieki, nawet lat tysiące. Krzemienna siekiera pierwotnego człowieka jest w gruncie rzeczy i dzisiaj taką samą siekierą, choć robi się ją z wysokogatun-

[1] G. v. Schultze-Gävernitz, Die Maschine in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, Archiv für Sozialwiss. und Sozialpol. 63 Bd. 1930, s. 225.

kowej stali. Zakres ludzkiej twórczości w dziedzinie narzędzi jest dość ograniczony; wynalazczość nie ma tu wielkiego pola do popisu, zwraca się w kierunku większej ich precyzyjności i ulepszeń materiałów, z których się je sporządza. Człowiek panuje nad narzędziem i zależnie od jego indywidualności praca przy jego pomocy daje różne wyniki. Takim samym dłutem może się posługiwać Fidiasz i zwyczajny kamieniarz, wykuwający niedołężnie figury przydrożne. Ale narzędzie zasadniczo nie dzieli ludzi na różne kategorie, ze względu na rodzaj wykonywanej pracy.

Dzięki maszynie wystąpiły wielkie kontrasty w rodzajach pracy, z nią związanych. Powstała przede wszystkim nowoczesna technika, która niewątpliwie daje wielkie pole dla ekspansji ducha ludzkiego, wydobywa na powierzchnię bardzo wysokie duchowe wartości. To nowa dziedzina, przedtem mało znana i ważna, twórczości ludzkiej. W wiekach średnich rzemieślnik mógł się wyróżniać specjalną zręcznością, a głównie zmysłem artystycznym; nie rozwiązywano jednak zawiłych i wielkich, poza budownictwem, problematów technicznych. Inżynier, jako jeden z przodujących zawodów, jest dopiero zjawiskiem najnowszych czasów.

Dzisiaj technika wyrosła do rzędu samodzielnych życiowych wartości. Jest dziedziną, która nie wykazuje zastoju. Wciąż robi się nowe wynalazki, wciąż ulepsza dawniejsze, wciąż wznosi dzieła, które imponują nie tylko wielkością, lecz również pokonaniem bardzo trudnych a nowych problematów. To podnoszenie się waloru pracy technicznej możemy obserwować u nas, rzucając okiem wstecz na nasze życie. Za naszej wczesnej młodości przedmiotem zainteresowań była literatura, poezja, zagadnienia społeczne. Dzisiaj wśród dorastającej młodzieży dużo jest konstruktorów, dla których motor nie ma tajemnic, którzy marzą o ulepszeniach technicznych. Obok elity politycznej, naukowej, artystycznej, zjawia się w społeczeństwie i elita techniczna.

Jednakże czym innym jest praca nad maszyną, a czym innym praca przy maszynie. Twórcze pierwiastki w swej pracy mogą ujawnić stosunkowo nieliczne jednostki; wielkie masy zostają podporządkowane maszynie. Im większa jest koncentracja produkcji, a zarazem im dalej jest posunięty podział pracy, tym mniej jest pola dla samodzielnych wysiłków, mniej okazji do bardziej różnorodnego i wszechstronnego ujawniania zdolności ludzkich. Bo nawet kierownik techniczny wielkiego a bardzo wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa wykonywa dość jednostajną i monotonną pracę. Czuwa nad maszyną, a gdy maszyna się popsuje, sprowadza specjalistów do naprawy; czuwa nad porządkiem w fabryce, a zacieśnia swój umysł do produkcji paru lub jednego z przedmiotów.

Oczywiście nie we wszystkich gałęziach produkcji mamy jednakowe zmechanizowanie pracy i jednakową jej jednostajność. Np. w przemyśle chemicz-

nym dokonywa się większych eksperymentów, przemysł ten zatrudnia spore ilości uczonych, utrzymuje żywy kontakt z nauką, czemu zawdzięcza swe postępy. Ale ta elita techników jest z reguły stosunkowo szczupła, natomiast nowoczesny przemysł zatrudnia w wielkiej masie ludzi, którym stawia niskie wymagania umysłowe i małych od nich wymaga kwalifikacji. Maszyna podnosi ku górze nieliczną grupę naprawdę fachowych pracowników, a zaś wielkie masy robotnicze spycha ku dołowi.

Maszynizm już we wczesnym stadium swego rozwoju objawił wielkie możliwości zużytkowania pracy niekwalifikowanej; wystarczy wskazać na zatrudnianie kobiet i dzieci. Ale później podkreślano wielką doniosłość fachowego, wysoce wykwalifikowanego robotnika. Np. angielscy pisarze nie obawiali się dawniej konkurencji pracy hinduskiego pariasa czy chińskiego kulisa; ich zdaniem ta tania praca miała być droższa w swym wyniku z powodu niskiego poziomu umysłowego tych pracowników. Jednakże postępy maszynizmu w ostatnich lat dziesiątkach raczej redukowały znaczenie pracy kwalifikowanej. Im bardziej ulepszoną została maszyna, tym mniej inteligentnego wysiłku wymaga praca przy niej. Doskonałe pod względem technicznym i bardzo precyzyjne maszyny w przemyśle tekstylnym mogą być bez żadnych przeszkód obsługiwane przez dziewczęta japońskie, które wyrosły w środowisku bardzo dalekim od kultury przemysłowej. Sławny Batà, założyciel wzorowo zorganizowanych fabryk obuwia, nie szukał dla nich okolic, w których jest dużo kwalifikowanego robotnika; osiadł w Żilinie, u stóp Karpat, zatrudniając półanalfabetów i analfabetów ze Słowaczyzny. Bodaj że taki świeży, nie zepsuty kulturą miejską żywioł, łatwiej się podda tyranii maszyny i łatwiej się z nią zwiąże.

Statystyki z ostatnich paru dziesiątków lat, dotyczące wpływu racjonalizacji na strukturę ludności robotniczej, zatrudnionej w fabrykach, dowodzą ponad wszelką wątpliwość, że ta racjonalizacja, wyrażająca się zarówno w większym stosowaniu coraz lepszych maszyn, jak i w naukowej organizacji pracy, redukuje zapotrzebowanie na kwalifikowanych robotników, czyli obniża jakość pracy robotniczej. Jak gdyby następowała tu fatalna rekompensata; ulepszenie maszyn trzeba okupywać pogorszeniem się wartości żywego człowieka, który obsługuje maszyny. Praca przy nich staje się coraz bardziej jednostajną. Polega na powtarzaniu bez końca tych samych ruchów. Dochodzi do tego, że niekiedy robotnik dokonywa w ciągu dnia robotniczego paru dziesiątków tysięcy tego samego ruchu. Symbolem tej pracy staje się «passing band» — przesuwająca się wstęga; nachylony nad nią robotnik powtarza ten sam ruch, co przypomina poniekąd niewolników-wioślarzy, przykutych do galer rzymskich.

Charakteryzowałem ten proces w następujący sposób w «Przyszłości go-

spodarczej świata»: «Robotnik wykonywa jednostajne, mało złożone czynności, sam staje się maszyną. Duch ludzki triumfuje wtedy, gdy konstruuje nowe maszyny; ale te wielkie masy ludzi powołane do ich obsługi stają się ich niewolnikami. Racjonalizacja doprowadza, zarówno gdy chodzi o obsługę maszyn, jak i bardzo często w samej tzw. organizacji pracy, do obniżenia wartości duchowej wysiłku ludzkiego. Nieliczne grono wynalazców, konstruktorów, specjalistów od organizacji pracy, myśli bardzo wiele i skutecznie nad tym, by dziesiątki milionów ludzi-wykonawców nie potrzebowało już myśleć przy swej pracy».[1]

Określmy konkretniej ten ujemny wpływ maszynizmu. Jeżeli się mówi potocznie, że człowiek staje się niewolnikiem maszyny, nie oznacza to, że maszyna wydobywa z człowieka wszystkie jego siły fizyczne, że wyczerpuje go w dosłownym tego wyrazu znaczeniu. Przeciwnie, zastosowanie maszyn uwalnia ludzi od bardzo wielu wysiłków. Maszyna ułatwia ludności życie, w szczególności ułatwia pracę robotnika. Słusznie podkreśla A. Carrel: «Maszyny wszędzie zmniejszyły wysiłek i znużenie: tak po miastach jak i po wsiach, w prywatnych domach jak i po fabrykach, w warsztacie, na drogach, na polach i po fermach».[2] Ale bodaj że w pewnym znaczeniu jest to rezultat ujemny. Organizm potrzebuje zużycia sił, wyładowania tkwiącej w nim energii. Jeżeli pewne funkcje organizmu nie mogą się normalnie rozwijać, wtedy zaczynają zanikać, wyrodnieją, co odbija się na całym organizmie, jego sprawności. Działanie maszyny wyraża się tym, że ona stawia człowiekowi bardzo jednostronne wymagania, że nie wprawia w ruch wszystkich jego funkcji.

Na pierwszy plan wybija się tu monotonia pracy. Monotonia, która udziela się całemu życiu robotnika. Oto jak charakteryzuje to życie H. Dubreil, sam robotnik, który badał je na miejscu w Stanach Zjednoczonych Am. Półn., a nie jest bynajmniej przeciwnikiem systemu maszynowego: «Prawdziwa monotonia pracy wyraża się w fakcie, że robotnicy widzą swój byt zamknięty w nieustannym następstwie dni zawsze tych samych, w których trzeba się budzić pod dźwiękiem budzika, powtarzać machinalnie niezmienny szereg pewnych codziennych aktów; ubierać się pośpiesznie, jeść byle jak i szybko śniadanie, następnie wyjść na ulicę, i śpieszyć się do pracy. Powracać wieczorem, nie tylko z dnia na dzień, lecz przez całe życie».[3] Monotonia życia poza fabryką zależy już od usposobienia i kultury jednostki. O ile praca w fabryce nie wywoływa bezpośredniego wyczerpania i nie pochłania całego dnia, można

[1] R. Rybarski, Przyszłość gospodarcza świata, 1932, s. 103.
[2] A. Carrel, l. c. s. 15.
[3] H. Dubreil, Nouveaux Standards, s. 160.

sobie inaczej to życie urządzić. Ale niewątpliwie monotonia pracy oddziaływa na psychikę robotnika — czyni monotonnym jego życie i poza pracą.

Bo jak to podkreśla J. H. Hobson, «Panowanie wyspecjalizowanej rutyny nadaje życiu charakter pracy maszynowej, pozbawia je tych pierwiastków indywidualności i żywiołowości, które dają rację i przyjemność egzystencji ludzkiej. Maszyna jest zdolna do tego, by stworzyć klasę „obywateli maszynowych", umieścić ich po miastach zbudowanych dla celów maszyny, a nie dla zdrowego życia społecznego».[1]

Łączy się z tą monotonią zautomatyzowanie pracy ludzkiej. W tym kierunku działają postępy maszynizmu. Jak stwierdza G. v. Schultze-Gävernitz, odbywa się tu przejście od półautomatycznej do w pełni automatycznej maszyny.[2] To znaczy, że maszyna w coraz wyższym stopniu wymaga prostych, jednostajnie się powtarzających czynności. Otóż automatyzacja naszych ruchów oznacza niewątpliwie pewną oszczędność pracy, jest wyrazem postępu, bo ogromnie ułatwia życie. Gdy ubieram się rano, gdy kładę do kieszeni portfel, zegarek, wykonywam te czynności automatycznie lub półautomatycznie, nie zastanawiam się nad tym; ale dzięki temu mogę myśleć o czym innym, co mnie więcej interesuje; nie dążę do tego, by zautomatyzować wszystkie moje czynności. Natomiast praca w fabryce wymaga napięcia uwagi — ale nie wszechstronnego napięcia myśli. Może być automatycznie wykonywana, a jednakże dzień takiego automatyzmu nie rozwija chyba umysłowych właściwości człowieka.

W wysoce zracjonalizowanej fabryce człowiek wykonywa czynności proste, wykonywa drobną część pracy, potrzebnej do wytworzenia określonego produktu, zakończonego dzieła. Szewc, który robi buty, widzi wynik swej pracy; praca jego ma swój początek i koniec; zakończenie pracy nad danym przedmiotem daje mu zadowolenie; gdy mu się dobrze uda jego dzieło, sprawia mu to radość, gdy mu się nie uda, wywoływa to jego smutek. Ale te drobne radości i smutki to treść życia, one wnoszą w nie różnorodność. Robotnik w fabryce Forda wie, że pracuje nad wytworzeniem samochodów; ale nie ogarnia całego dzieła, nie jest z nim związany, uderzając młotkiem w kawałki stali, przesuwające się wciąż na ruchomej wstędze. Robotnik ten ani nie zaczyna swego dzieła, ani go nie kończy.

A tymczasem człowiek odczuwa potrzebę tego, by widzieć to, co robi, by wynikiem jego pracy było coś konkretnego. Cytowany przed chwilą H. Dubreil przytacza bardzo charakterystyczny wyjątek z amerykańskiego robotniczego

[1] J. H. Hobson, The Social Problem, Life and Work 1901, s. 12.

[2] G. v. Schultze - Gävernitz, l. c. s. 254.

pisma (American Federationist): «Pragnienie, by dokonać jakiejś rzeczy, jest jednym z najbardziej zakorzenionych w człowieku instynktów. Każda normalna jednostka, czy to milioner, czy gubernator stanu, czy też ktoś nieznany, kogo spotyka się na ulicy lub na publicznym zebraniu, czuje się czymś większym na myśl, że dokonał jakiejś rzeczy, lub że wziął istotny udział w dokonaniu tego, co inni uważają za dzieło zręczne i dobrze zrobione».[1] Człowiek odczuwa potrzebę tego, by jego wysiłki przybierały niejako realne kształty, by reprezentowały jakąś samodzielną wartość. Nie chce się roztopić i zatracić swej indywidualności w maszynie, którą obsługuje.

Nie wszyscy robotnicy pracują nawet i dzisiaj w tak przygnębiających warunkach. Istnieje wiele prac, w których może się zaznaczyć indywidualność. Także i fabryka stawia różnorodne wymagania robotnikom. Różnorodną staje się praca robotnika, instalującego np. urządzenia. Różnorodną jest praca, polegająca np. na dokonywaniu naprawek. W budownictwie np. są różne czynności, w których może się zaznaczyć indywidualna wartość jednostki, w których dany efekt łączy się ściśle z określoną osobą. Ale jak wiadomo, w bardzo wielu wypadkach jest inaczej.

Podkreśliliśmy już poprzednio, że postępy maszynizmu dają wielkie zastosowanie pracy niekwalifikowanej. Nie wynika z tego, że maszyna może zatrudnić człowieka bez względu na jego umysłowe właściwości, bez względu na stopień kultury. Np. jak to zaznacza G. v. Schultze-Gävernitz, człowiek pierwotny ze względu na swoją ociężałość a zarazem i skłonność do zabawy, nie nadaje się do pracy przy maszynie. Pracuje tylko pod naciskiem przymusu, jako niewolnik lub poddany. Nie można mu dać do rąk bardziej delikatnego narzędzia, bo je popsuje.[2] Niewątpliwie praca maszynowa wymaga pewnych dodatnich właściwości, i te właściwości kształci w człowieku. Rozwija w nim potrzebę punktualności, w pewnych przypadkach spostrzegawczości, uczy dalej dyscypliny i porządku. Szczegółowe badania nad doborem robotników w różnych fabrykach wykazały, że surowi robotnicy, którzy nie mają, jeżeli się tak wyrazić wolno, kultury fabrycznej, nie bardzo nadają się do pracy w fabryce. Ale nie dotyczy to wszystkich fabryk, lecz raczej tych, które wymagają bardziej precyzyjnych czynności. A zresztą te właściwości, które kształci fabryka, są bardzo jednostronne. System maszynowy nie zmierza do tego, by zabezpieczyć wszechstronny rozwój indywidualności ludzkiej.

Maszyna nie przyjmie tego, kto się nie nadaje do wymaganej przez nią pracy, lub go szybko odrzuci; ale jeżeli ktoś nadaje się do pracy maszynowej,

[1] H. Dubreil, l. c. s. 176.

[2] G. v. Schultze-Gävernitz l. c. s. 236.

rychło się jej nauczy, nie potrzebuje przy niej terminować przez długie lata. Z punktu widzenia zasady gospodarności, można by w tym widzieć wielką zdobycz, którą zawdzięczamy technice, wielką ekonomię sił ludzkich. Po co setki tysięcy czy miliony ludzi mają się długo uczyć, jeżeli może ich wyręczyć w tym wynalazca, który wprawia w ruch maszynę, zastępującą umiejętną pracę ludzką? Ale jeżeli nie patrzymy na człowieka jako na narzędzie produkcji, jako na kółko w ogromnym mechanizmie, ale chcemy, by on reprezentował pewne indywidualne wartości, to wtedy to terminowanie, ta nauka nie jest dla niego pozbawiona znaczenia. Bo wtedy jego życie nabiera prawdziwej treści. Człowiek pokonywa trudności, przyswaja sobie różne wiadomości, wyrabia zręczność, staje się doskonalszy. Pod tym względem skromny majsterek w małym miasteczku ma bogatsze życie zawodowe, niż niejeden robotnik amerykański, zarabiający kilkanaście dolarów dziennie.

Maszyna nie pozostaje w harmonii z naturalnym systemem ludzkiego życia, w ciągu którego człowiek powoli wznosi się ku górze, stopniowo dochodzi do rozwoju swych sił umysłowych i kwalifikacji fizycznych i zgodnie z tempem rozwoju zdolności zarobkowej zajmuje zaraz wyższe miejsce w hierarchii społecznej. Jeżeli dla maszyny nic nie znaczy życiowe doświadczenie, jeżeli kilkunastoletni chłopak może robić to samo, co dojrzały człowiek, nie można w tym upatrywać dodatniego zjawiska. Maszyna wymaga jednostronnego napięcia pewnych właściwości fizycznych, które rychło się zużywają i zbyt szybko dochodzą do swego maksimum. Szczegółowe badania nad doborem robotników do fabryk wskazują na bardzo wczesne osłabienie najwyższej zdolności do pracy. Tak np. badania, przeprowadzone przed wojną w jednej z niemieckich fabryk kabli elektrycznych przez v. Bieńkowskiego wykazały, że w tejże fabryce maksimum zdolności roboczej osiąga się w wieku między 32 a 42 rokiem życia, a potem przychodzi rychły spadek w dół; «Przy robotach, które wymagają pewnej ostrości zmysłów i zręczności, maksimum przychodzi bardzo wcześnie, gdy przy grubszych fizycznych robotach można je dalej przesunąć».[1]

A więc im lepsza praca, tym wcześniej starzeje się człowiek. A raczej nie człowiek się starzeje, bo przecież może zachować pełnię sił fizycznych a zwłaszcza sprawność umysłową daleko dłużej, lecz starzeje się on jako robotnik, obsługujący maszynę. To niewątpliwie jedno z ujemnych następstw systemu maszynowego dla psychiki człowieka, które trzeba dorzucić do wielu innych.

[1] v. Bieńkowski, Untersuchungen über Arbeitseignung und Leistungsfähigheit der Arbeiterschaft einer Kabelfabrik, Schriften des Vereins für Sozialpolitik 134 Bd. II Th. 1910, s. 41.

6. Następstwa technicznego podziału pracy i specjalizacja. Podział pracy możemy rozpatrywać z różnych stanowisk. Zwraca się uwagę na jego znaczenie dla produkcji dóbr, dalej analizuje przyczyny, okoliczności, od których zależy jego powstanie itd. Dla nas zaś, gdy zajmujemy się psychologią społecznogospodarczą, najważniejszym jest pytanie: jakie skutki ma techniczny podział pracy dla życia duchowego człowieka; czy specjalizacja wytwarza u niego pewne szkodliwe jednostronności, czy też przynosi z sobą większe bogactwo duchowego życia?

W każdym niemal wykładzie ekonomii politycznej znajdziemy wywody, wykazujące, że dzięki podziałowi pracy podnosi się niesłychanie wydajność produkcji, że podział pracy jest podstawą rozwoju cywilizacji, że wielu potrzeb nie moglibyśmy zaspokoić, gdyby nie było podziału pracy. Niektórzy pisarze przypisują podziałowi pracy znaczenie czynnika, na którego tle powstaje solidarność społeczna; znane są wywody E. Durkheima, który przeciwstawia solidarność społeczną mechaniczną, opartą na podobieństwie, wyższej już solidarności organicznej, opartej na podziale pracy («De la Division du Travail Social»). Słowem, podział pracy jest zasadniczo dodatnim faktem dla społeczeństwa.

Ale zarazem wskazuje się i na odwrotną stronę medalu. Im kto jest bardziej krytycznie usposobiony do dzisiejszego ustroju społecznego, albo też im więcej wrażliwym na duchowe wartości, a mniej na walor materialnego bogactwa, tym więcej czarnego koloru dobiera w odmalowywaniu ujemnych skutków podziału pracy. Tak np. Fr. Engels pisał: «W miarę jak dzieli się pracę, dzieli się człowieka; oddaje się w ofierze wykształceniu jednej jedynej czynności wszystkie pozostałe uzdolnienia fizyczne i duchowe». Protesty przeciw podziałowi pracy podnosi się w imię pełnego rozwoju sił ludzkich, w imię całego człowieka.

Słusznie zauważa G. Schmoller o tych zasadniczych przeciwnikach podziału pracy: «Błądzą oni historycznie i praktycznie, gdy wierzą, że przed podziałem pracy jednostka była bliższą ideałowi człowieka, równomiernie rozwiniętego, pełnego fizycznie i duchowo, lub że bez niego stałby dzisiaj bliżej tego ideału. Bez podziału pracy jest ona barbarzyńcą, który je, pije i próżniaczy. Ideał harmonijnego wykształcenia, który się stawia w przeciwieństwie do podziału pracy, jest tylko dokonywanym w myślach zsumowaniem tego, co wielkiego i znacznego osiągnięto w najrozmaitszych zawodach życiowych przez wyspecjalizowane wykształcenie sił».[1]

W ocenie skutków podziału pracy zachodzi wiele dowolnego subiektywizmu

[1] G. Schmoller, Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, I Th., 1907, s. 366.

Oto mamy przed sobą ciasnego specjalistę; człowieka, który umie tylko jedno robić, którego horyzont jest bardzo wąski, który nie jest wrażliwy na różnorodne wartości życiowe; nie obchodzi go nic poza jego specjalnością. Gotowiśmy przypisać tę jednostronność skutkom podziału pracy. Ale czy jesteśmy pewni, że gdyby ten człowiek nie był specjalistą, czy rzeczywiście doszedłby do rozwoju wszystkich swoich sił duchowych i fizycznych? Czy przedstawiałby większą wartość indywidualną i społeczną? Szerokie dziedziny życia mogą ogarniać tylko wyjątkowo uzdolnione jednostki. Kto chce zbyt wiele objąć, kiepsko chwyta — mówi przysłowie. Bardzo łatwo, wysuwając ideał harmonijnego rozwoju wszystkich funkcji człowieka, można popaść w bezpłodny i powierzchowny dyletantyzm.

Człowiek jest wtedy coś wart, gdy to, co robi, robi dobrze. Wtedy właśnie rozwija się indywidualność ludzka. Bo indywidualność człowieka, to jego odrębność. Człowiek chce się czymś zaznaczyć, czymś wyróżniać. Podział pracy daje mu możność tego wyróżnienia, stosowania własnych wartości życiowych, zdobycia pracy, która ma dla niego wewnętrzną wartość. Jeżeli ktoś nie potrafi zdobyć sobie stanowiska wysokiej klasy, jeżeli wyróżnia się tylko drobną, mało znaczącą specjalnością, nie jest to wina podziału pracy. Bez niego bodaj że w ogóle niczym by się nie wyróżnił.

Narzeka się np. na to, że nauka uległa nadmiernej specjalizacji; że mamy uczonych, którzy całe życie dłubią w drobiazgach, którzy nie opanowali całej swojej specjalności, a pracują nad niektórymi tylko jej zagadnieniami. Niewątpliwie czasami tej specjalizacji jest za dużo i sztucznie stwarza się odrębne specjalności. Ale nie zapominajmy o tym, że obecnie pracą naukową zajmują się bardzo liczne szeregi uczonych, a nie tylko najwybitniejsze umysły. Rozwija się wiele pracy naukowej, którą można nazwać rzemieślniczą. Praca ta niewątpliwie jest pożyteczna; a ludzie, którzy się nią zajmują, tylko na ciaśniejszym, bardziej wyspecjalizowanym stopniu, mogą się jej oddawać. Gdybyśmy od nich wymagali zbyt wiele, nie spełniliby wyższych wymagań. A temu, że ktoś nie może umysłowo wznieść się wyżej, nie jest winien podział pracy.

Specjalizacja nie sprowadza zastoju, bierności, mechanicznego powtarzania tych samych funkcji. Adwokat, wyspecjalizowany w pewnej dziedzinie prawa, znajduje w niej ciągłą podnietę do uzupełniania swych wiadomości, do pogłębiania swej umiejętnej pracy; podobnie lekarz specjalista, który wciąż się uczy, nie stanowi typu umysłowo niższego od lekarza, zajmującego się ogólną praktyką. Wyspecjalizowany rzemieślnik czy robotnik jest czymś wyższym od takiego, który umie tylko to robić, co wszyscy umieją. Nowoczesna technika stwarza najrozmaitsze specjalności, przedtem nieznane, i każe ludziom poświę-

cać całe swe życie zajęciom, które dawniej pochłaniały tylko drobną część pracy w danym zawodzie. Ale ta technika wciąż się rozwija i poszczególnym specjalistom stawia wciąż nowe wymagania, umożliwiające im rozwój ich zdolności umysłowych.

Daleko posunięty podział pracy łączy się zwykle z rozwojem systemu maszynowego, i temu systemowi przypisuje się tę specjalizację zawodową. Ten pogląd trzeba wyjaśnić. Techniczny podział pracy może istnieć niezależnie od tego systemu i rzeczywiście nieraz już istniał. Dla przykładu powołujemy się na fakt specjalizacji niewolników w starożytnym Rzymie, gdzie np. w zakresie służby domowej panowanie zbytku posunęło bardzo daleko specjalizację; istnieli np. niewolnicy, specjaliści od krajania drobiu, podanego na stół.

System maszynowy tym się przede wszystkim odznacza, że wprowadził niejako podział pracy między maszyną a człowiekiem. I tu zachodzi zjawisko, które przeczy poniekąd domniemaniu, że specjalizacja wciąż posuwa się naprzód. Maszyny są bardzo skomplikowane. Wykonywają czynności, które dawniej były rezultatem bardziej wyspecjalizowanej pracy ludzkiej. A natomiast człowiek, a raczej wielkie masy ludzi, zatrudnionych przez maszyny, przestają być specjalistami. Wskazaliśmy już poprzednio na to, że maszyna potrzebuje bardzo często pracy niewykwalifikowanej. Robotnik, który pracuje przy jednej maszynie, może łatwo przenieść się do drugiej, o ile na drodze nie stoją jakieś jego ułomności fizyczne. Rozwinęła się masa proletariatu, która nie jest związana z jednym przemysłem, z fabrykacją określonych przedmiotów, lecz swobodnie przepływa z jednej gałęzi przemysłu do drugiej. Robotnik wykonywa w fabryce bardzo specjalne czynności. Ale te czynności są proste i jednostajne. Ten robotnik nie jest jakimś specjalistą. I raczej właśnie z tego powodu można patrzeć krytycznie na system maszynowy, że nie sprzyja prawdziwej specjalizacji.

Dochodzimy do wniosku, że techniczny podział pracy nie jest jakimś przekleństwem, ścigającym ludzkość, że z reguły nie wykoszlawia ludzkiej duszy, ani jej nie uboży. Przeciwnie, dając możność specjalizacji, stwarza odrębne wartości życiowe, które nie mogłyby się ujawnić bez tego podziału pracy. A dopiero daleko posunięty system maszynowy, ograniczając zakres pracy ludzkiej, zastępując pracę bardziej zindywidualizowaną i kwalifikowaną pracą maszyny, stawia człowiekowi, który przy niej pracuje, już mniejsze wymagania. Nie pogłębia specjalizacji, lecz ogranicza jej zakres, zatrudniając wielkie masy robotników, wykonywających tak proste i jednostajne ruchy, że tu o specjalizacji we właściwym wyrazu znaczeniu nie może być mowy.

7. *Warunki zewnętrzne i wspólność pracy.* Na to, jak robotnik ocenia swą pracę, jakie miejsce zajmuje ona w jego życiu duchowym, ma wpływ nie tylko sam rodzaj pracy, lecz także i różne pozornie uboczne, lecz bardzo ważne okoliczności, które tej pracy towarzyszą. Dużo zajmowano się ujemnym wpływem złych warunków higienicznych na pracownika; w tę dziedzinę bodaj że dość wcześnie i bardzo energicznie wkroczyło ustawodawstwo. Wiadomo, że szczególnie wyczerpującą jest praca, w której ryzyko nieszczęśliwego wypadku jest wielkie. Gdy robotnik musi zachowywać specjalną ostrożność, wtedy jego system nerwowy ulega szybszemu wyczerpaniu. Wiadomo, że np. praca górnika w kopalniach ma specjalny wpływ psychiczny, zwłaszcza wtedy, gdy niebezpieczeństwo utraty życia skutkiem zalewu wód, zawalenia się szybów itd. rysuje się wyraźnie w świadomości robotnika. Niejednokrotnie stwierdzono, że górnik ma pewną skłonność do mistycyzmu, wierzy w nieznane innym ludziom siły świata podziemnego, jest bardziej przesądny aniżeli robotnicy, pracujący na powierzchni.

Rola tych zewnętrznych warunków pracy jest dość znana i ich wpływ na psychikę robotnika jest niewątpliwy. Można by przeprowadzić bardziej szczegółowe badania, np. zastanowić się nad tym, czy praca wymagająca pobytu poza miejscem stałego zamieszkania, ciągłych podróży, jak np. praca na kolejach żelaznych, nie sprzyja skłonnościom do nadużywania alkoholu. Ciekawym jest fakt, że robotnik emigrant, który pracuje poza rodzinnym środowiskiem, który czuje się obcy na terenie swej nowej pracy, łatwiej poddaje się dyscyplinie pracy, bodaj że więcej pracuje, gdy został oderwany od swego środowiska. Zagadnienia te były nieraz przedmiotem specjalnych rozważań.

Wpływem otoczenia na pracę zajęła się także i psychotechnika. Zwrócono uwagę na to, że w pewnych przypadkach można zrobić pracę mniej uciążliwą, gdy się wprowadzi pewne dystrakcje przy pracy, gdy się dostarczy rozrywek w czasie jej wykonywania. Np. muzyka znalazła tu już pewne zastosowanie po niektórych fabrykach. Nie ulega wątpliwości, że jasny, pełen słońca, dobrze wentylowany lokal fabryczny, inaczej oddziaływa na gotowość do pracy, na jej wynik, aniżeli duszna, ciemna oficyna.

Obok tych czysto zewnętrznych warunków, wpływających na stan psychiczny pracownika, duże bardzo znaczenie ma okoliczność, czy praca jest wykonywana samotnie, czy też w towarzystwie. Pracownicy niektórych kategorii wolą być sami przy pracy; ale dotyczy to prac wysokiej bardzo klasy, albo zjawia się u ludzi, stroniących od towarzystwa, tak przy pracy, jak i poza pracą. Psychologowie nie uważają samotności za stan normalny człowieka Np. według W. Jamesa człowiek nie tylko jest towarzyskim stworzeniem, lecz ma wrodzoną skłonność do tego by go inni ludzie widzieli. «Nie można wska-

zać bardziej okrutnej kary niż to, o ile w ogóle taka rzecz jest fizycznie możliwa, że ktoś byłby zostawiony sam w społeczeństwie i był niezauważony przez wszystkich jego członków».[1]

We wspólnej pracy rychlej czas upływa. Mało jest zajęć, które by wymagały bezwzględnego milczenia przez cały czas ich wykonywania. Można, przy tej wspólnej pracy, zaspokajać potrzeby towarzyskie. Nadzorca robotników czuwa nad tym, by nie prowadzono niepotrzebnych rozmów, by te rozmowy nie przeszkadzały pracy. Ale kierownik przedsiębiorstwa, który rozumie psychikę robotników, nie będzie zbyt daleko posuwał zasady milczenia przy pracy. Wie, że wymiana zdań może zachęcić do współzawodnictwa, że gdy np. chodzi o wykonanie jakiegoś wspólnego dzieła, to wtedy uczestnicy jego wymianą zdań czy okrzyków podniecają do większego wysiłku. Wiadomo, że mniej się odczuwa znużenie, gdy pracuje się wspólnie; nawet okoliczność, że można się przed towarzyszami pracy poskarżyć na nadmierny trud, użalić na swój los że to wszystko czyni pracę znośniejszą, a znużenie mniej dotkliwym.

Ta potrzeba towarzyskości występuje w różnych rodzajach pracy, a nie tylko specjalnie w pracy fabrycznej. Co więcej, niektóre jej przejawy występują jako czynnik, hamujący zastosowanie systemu fabrycznego. Pochodzi to stąd, że czasami odczuwa się bardzo silnie potrzebę życia rodzinnego, że ktoś woli pracować u siebie, w otoczeniu rodziny, zamiast tłoczyć się po fabrykach, w obcym sobie środowisku. Jeżeli chcemy wyśledzić czynniki psychiczne, które sprzyjają rozwojowi chałupnictwa, nie możemy pominąć tego przywiązania do życia rodzinnego. Chałupnik pracuje u siebie, pod swym własnym dachem. Pracuje nieraz dosłownie w nędznej chałupie, ale woli ją, niż wspaniale oświetloną i dobrze przewietrzaną halę fabryczną. Pracuje w otoczeniu swej rodziny, żony i dzieci. Podobnie i rzemieślnik nie chce porzucać swego warsztatu, bo czuje się w nim u siebie, bo właśnie ta postać towarzyskości najlepiej mu odpowiada.

Czasami znowu ten pęd do towarzyskości zaznacza się we wręcz przeciwnym kierunku: np. na jego tle odbywa się ucieczka ze wsi do miast. Młody chłopak rzuca bardziej samotne życie wiejskie, idzie na niepewny los do miasta, garnie się do bram fabryki, odczuwa potrzebę życia i pracy w tłumie. Procesy koncentracji ludności po miastach, jej wędrówki, nie mogą być wyjaśnione samymi tylko względami ekonomicznymi. Bardzo duże znaczenie ma przejawiający się w różny sposób pęd do towarzyskości. Czasami to przenoszenie się do fabryk nie jest oparte na jakichś pozytywnych wyobrażeniach o przyjemnościach wspólnej pracy w fabryce, lecz jest po prostu reakcją na dotychczasowe

[1] W. James, Textbook of Psychology, 1892, s. 179.

warunki bytu, wyrazem niechęci i znudzenia się środowiskiem, w którym się dotychczas żyło.

A znowu skutki wspólnego życia w fabryce dla wykonywanej pracy zależą wiele od tego, jacy ludzie znajdują się przy jednym warsztacie, co ich łączy lub dzieli. Jeden z inżynierów, kierujących pracą w fabryce podwarszawskiej, opowiadał mi, że praca w pewnym zespole robotniczym stała się o wiele wydajniejsza od chwili, gdy, dzięki staraniom nadzorującego majstra, znaleźli się razem robotnicy, pochodzący w tej samej wsi. Ich współżycie ułatwiało im pracę; pobudzali się wzajemnie do większego wysiłku; każdy starał się o to, by nie zrobić niczego niezręcznego, by nie krążyły o nim plotki w jego parafii. Wspólna praca ludzi, którzy się dobrze czują, podnieca ich ambicję.

Znaczenie wpływu wspólnej pracy zależy wiele od jej rodzaju. Jeżeli pewien zespół wykonywa pracę naprawdę wspólnie, np. gdy razem buduje się filar mostu, dźwiga ciężary, albo gdy rybacy wspólnie udają się na połów i wynik zależy od harmonijnego współdziałania poszczególnych uczestników w zespole, to wtedy może się między nimi wytworzyć ściślejsze uczucie solidarności, stosunki ich będą bliższe. A te stosunki ułożą się luźniej, gdy każdy pracuje niejako w swym własnym zakresie, gdy między pracownikami nie ma organicznego podziału pracy, a pracują oni tylko obok siebie pod jednym dachem; np. w jednej hali ustawionych jest szereg krosien i każdy robotnik obsługuje swoje krosna.

Ale i wtedy ma znaczenie nie tylko sam fakt towarzyskiego współżycia robotników. Bo działa tu wzajemne naśladownictwo, ustala się nieraz wspólny stosunek do warsztatu pracy, do całego przedsiębiorstwa. Wybitniejsze jednostki narzucają bardziej biernym swoją ocenę warunków pracy i jej wartości. Ocena ta może być pozytywna i wtedy ta wspólność pracy podnosi jej wydajność. Może również być negatywna i wtedy staje się wspólnym uczuciem niezadowolenia z warunków pracy. Wtedy na pracę patrzy się wyłącznie jako na coś, co trzeba wykonywać pod przymusem, a zarazem wykształca się solidarność w walce o lepsze warunki bytu.

Niekiedy może się zdarzyć, że panuje duch niechętny warsztatowi pracy; wtedy np. patrzy się z ukosa na tych, którzy by chcieli pracować na akord lub podnosili wydajność pracy ponad normę. Ustala się równość wysiłku, jego standaryzację na stosunkowo niskim poziomie. Czasami nawet dochodzi do cichego sabotażu warsztatu, do chronicznego biernego oporu.

Nie będziemy tu omawiali bliżej tych zjawisk, gdyż przy nich zaznacza się już nie wspólność psychiki pracowników, a ich idee społecznopolityczne, które nas w tej chwili nie interesują. Ale zwróćmy jeszcze uwagę na zjawisko ogólniejszej natury, w którym występuje plastycznie znaczenie towarzyskości

pracy. Mamy tu na myśli temat, opracowany na szerokim tle przez K. Büchera: «Arbeit und Rhytmus».

K. Bücher wykazał, że w najrozmaitszych warunkach bytu, w gospodarstwach mniej lub więcej pierwotnych, czynnikiem wysoce ułatwiającym pracę jest jej rytm regulowany przez śpiew, muzykę, regularne ruchy itd. Wykazywał on, że u pierwotnego człowieka popęd do działalności występuje razem z popędem do zabawy; że ten człowiek ma niechęć do pracy, wymagającej wysiłku duchowego; nie działa u niego znużenie muskułów, lecz wstręt do natężenia ducha i woli. Dzięki rytmowi przy pracy ta niechęć zostaje przezwyciężona; praca, zabawa i sztuka splata się w jedno. «Rytm jest tym węzłem, który łączy razem te pierwiastki, tak różnorodne według naszych pojęć: np. uporządkowane rozłożenie ruchów w ich następstwie w czasie... Właśnie jednorodność pracy jest największym dobrodziejstwem dla człowieka, jak długo on mógł sam określać tempo posunięć swego ciała i dowolnie je przerywać. Bo tylko ta jednorodność pozwala na rytmiczno-automatyczne ukształtowanie pracy, które działa zadowalająco dzięki temu, że wyzwala ducha i otwiera wolne pole fantazji».[1]

Inna jest psychika człowieka pierwotnego niż dzisiejszego człowieka; zresztą także psychika tego pierwotnego człowieka jest dość rozmaita. Dzisiaj się rozluźnił już dawny związek między pracą i zabawą i zjawia się tylko w fantazjach utopistów w rodzaju Ch. Fouriera. Ale i dzisiaj rytm przy pracy ma niejednokrotnie dużą doniosłość. Wystarczy obserwować ruchy robotników, którzy wbijają pal w ziemię lub jeszcze prostszy przykład: pracę kowala w kuźni. Dzięki rytmowi poruszeń, dzięki pewnej ich kadencji, praca staje się łatwiejsza. Ale może dotyczyć to tylko pracy jednostajnej, poruszeń, występujących z regularnością. Maszyna ma już swój własny rytm, którego tempo wyczerpuje nieraz siły duchowe człowieka. W każdym razie nadanie rytmiki ruchom zespołu roboczego daje również przewagę pracy zbiorowej nad pracą pojedynczą. Ale obecnie już między pracą a rytmem nie ma już tak ścisłego związku, jaki istniał w stosunkach, opisywanych przez Büchera.

8. Wartość i godność pracy. Charakteryzując motywy działalności gospodarczej, wskazaliśmy na to, że czasami działa tu motyw stanowiska społecznego, który zachęca do danej działalności; rozwija się ją, bo zyskuje się dzięki niej pozycję socjalną. Na to składa się nie tylko sam rodzaj pracy, lecz również i całe stanowisko człowieka w gospodarstwie, jego pozycja w hierarchii społecznej itd. Niekiedy o warto-

[1] K. Bücher, Arbeit und Rhytmus, 1909, s. 19 i n., s. 414 i n., s. 421.

ści społecznej pracy rozstrzyga to, co dany człowiek posiada, jego bogactwo a nie jego praca. Ta praca jest przy tym rozmaicie oceniana przez społeczeństwo. Gdy ono stawia ją bardzo nisko, czy wszelką pracę zawodową, czy niektóre jej rodzaje, to wówczas wpływa to ujemnie na nastrój pracownika przy pracy, wywoływa u niego zniechęcenie, świadomość krzywdy społecznej, której oń doznaje dlatego, że musi oddawać się właśnie takiej pracy.

Poglądy na wartość i godność pracy przeszły bardzo znamienną rewolucję. Starożytność klasyczna bardzo nisko stawiała pracę, nie tylko fizyczną, lecz w ogóle zarobkową. U wielu filozofów praca uchodziła za coś, co jest niegodnym wolnego człowieka. Można było eksploatować cudzą pracę, ciągnąć z niej korzyści, lecz samemu nie wypadało pracować. Niewątpliwie te niskie wyobrażenia o pracy pozostawały w związku z rozpowszechnieniem się pracy niewolniczej. Jeżeli niewolnik mógł wykonywać pewną pracę, to już nie uchodziła za coś bardzo godnego człowieka wolnego.

Przełom w tych poglądach wywołało chrześcijaństwo. Zrównało ono ludzi w Kościele powszechnym. Wszyscy byli równi, wszyscy mogli być zbawieni, bez względu na to, czym się trudnią; Kościół uznawał każdą uczciwą pracę, a nawet podnosił do znaczenia prace, uchodzące za najniższe. Raczej bogactwo stanowiło przeszkodę do zbawienia, aniżeli praca. Kościół kazał ludziom pracować i uczył pracy; wystarczy wskazać na działalność klasztorów w zakresie wychowania gospodarczego. Idea godności, tkwiącej w pracy ludzkiej, została podniesiona przez naukę Kościoła.

Ale mimo to nawet wtedy, gdy jego wpływ był największy, ustalała się w różnych epokach pewna hierarchia wartości pracy; jedne prace uchodziły za wyższe, a drugie za niższe. Szlachectwo w większości krajów łączy się z uznawaniem za odpowiednie dla szlachcica tylko zajęć wojskowych, dworskich i pracy na roli. W różnych krajach nie wolno było szlachcie trudnić się bezpośrednio przemysłem i handlem. Gdy w czasach nowożytnych ten handel i przemysł staje się samodzielnym rodzajem bogactwa, gdy dzięki niemu powstają wielkie fortuny, wtedy wywalcza sobie społeczne uznanie. Na pracy w tych zawodach nie ciąży już żadne odium społeczne. W Anglii dawna warstwa szlachecka asymiluje żywioły handlowo-przemysłowe, siła arystokracji w coraz większym stopniu opiera się na przemyśle i handlu.

W wielu jednak społeczeństwach, np. w Polsce, dawne szlacheckie uprzedzenia utrzymują się na długo. Niedawno jeszcze ten, kto brał się do przemysłu lub handlu, o ile pochodził ze środowiska urzędniczego czy ziemiańskiego, miał uczucie, że podlega pewnej degradacji społecznej i to uczucie podzielało jego otoczenie. Nie wszędzie oczywiście te anachronizmy długo przetrwały, jednak w Polsce wykazały dużą siłę oporu.

Najdłużej przetrwała degradacja społeczna pracy tzw. fizycznej, w szczególności pracy robotniczej. Oczywiście, że zawsze będą istnieć pewne zawody, które narażają w mniejszym lub większym stopniu bardziej subtelne poczucie godności własnej, jak większość usług osobistych, w szczególności służba domowa, zawód kelnerów itd. Występuje to wszędzie tam, gdzie obok pierwiastka czysto ekonomicznego wymiany usług, istnieje jeszcze pewien stosunek pana, choćby chwilowego pana, do sługi. Do tych zawodów albo garną się jednostki zdeklasowane, albo też takie, które nie mogły znaleźć sobie lepszego zajęcia, albo też te zawody przynęcają lepszą płacą. U niektórych narodów niechęć do tych zawodów jest bardzo silna; np. Anglicy w znacznym stopniu wyręczają się cudzoziemcami w osobistych usługach. Inne znowu narody, nawet wysoce kulturalne, nie mają co do tego uprzedzeń; Szwajcarzy oddają się z zamiłowaniem hotelarstwu, potomkowie dobrze uposażonych rodzin pełnią chętnie usługi osobiste, traktując je jako normalne źródło zarobku.

Gdy wzrosła świadomość robotnicza, wtedy chce się podnieść godność zawodów, które uchodziły za niższe, za mniej hańbiące. Służba domowa walczy o ściślejsze określenie stosunku służbowego, o lepsze traktowanie przez panią domu, kelnerzy o to, by ich odpowiednio tytułowano, ciż kelnerzy, fryzjerzy itd. domagają się zniesienia napiwków, jako upokarzających. Ale choć się to przeprowadzi, to jednak te napiwki wracają. Istnieją zajęcia, których stosunek do klienta czy pracodawcy zawiera pewien specyficzny pierwiastek osobisty; poczucie godności zawodowej, dążenie do niezależności wchodzi tu w kolizję z korzyściami, które przynosi pieniężny wyraz zadowolenia ze strony osoby, korzystającej z tych usług. Zresztą te pojęcia o zawodach mniej zaszczytnych są zmienne, zależnie od kultury kraju; np. w Stanach Zjednoczonych mycie talerzy w restauracji nie uchodzi za coś obniżającego człowieka w hierarchii społecznej, nawet według różnych opowieści o karierach późniejszych milionerów stanowi pewien ich etap.

W czasach ostatnich coraz mocniej podkreśla się godność i wartość każdej pracy. Prowadzi się nawet propagandę w tym kierunku. Gloryfikuje się pracę, jako nowe szlachectwo człowieka. Stronnictwa, które chcą się oprzeć na sympatiach warstwy robotniczej, przemawiają do uczucia dumy robotnika i tę dumę starają się wzbudzić. Ale mimo to, że chce się stworzyć świadomość solidarności ludzi pracy, czy «świata pracy», zjawiają się tendencje do wyróżnienia niektórych rodzajów pracy, jako czegoś wyższego. Oto mamy np. bardzo interesujące wyodrębnienie pracy umysłowej i pracowników umysłowych. Nawet ustawodawstwo stwarza osobne normy wynagradzania i zatrudniania tych pracowników. Normy te mogą mieć pewne uzasadnienie; ale towarzyszy ich powstawaniu snobizm tych pracowników, często zupełnie nieuzasadniony.

Zwłaszcza, że do pracowników «umysłowych» zalicza się ludzi, których praca w gruncie rzeczy nie wymaga szczególnego natężenia umysłu. Nie wiadomo dlaczego panna, pisząca na maszynie, ma być czymś lepszym od majstra fabrycznego lub innego wysoce kwalifikowanego robotnika.

Ten proces zróżnicowania ocen wartości pracy jest bardzo pospolity i sięga dość głęboko. Ankieta, przeprowadzona przez H. de Mana w przedmiocie «radości pracy», daje pod tym względem bardzo ciekawe ilustracje. Wyróżnia on jako jeden z instynktów, występujących w pracy, «l'instinct d'importance». Rozumie przez to «instynktowną skłonność, z której wynika uczucie szacowania siebie (autoestimation), inaczej mówiąc, tendencje jednostki, by szukać sytuacji, które podniecają w niej uczucie osobowości i unikać tych, które przytłumiają to uczucie». Wynika z tego wysoka subiektywna ocena wykonywanego przez siebie zawodu. Wszyscy prawie sprawozdawcy ankiety H. de Mana starali się wykazać, że ich zawód wymaga najbardziej kwalifikowanych robotników. «W odczytach, które wygłaszałem robotnikom — pisze ten autor — mogłem zaobserwować, że najbardziej ortodoksyjny marksista, najbardziej przywiązany do dogmatu „dodatku do maszyny", protestuje gwałtownie, gdy się go bierze za robotnika półkwalifikowanego i wierzy, że może pretendować mniej więcej do tytułu kwalifikowanego; chce się podnieść własną ważność przez ważność zawodu».

H. de Man podkreśla, że to uczucie jest bardzo rozpowszechnione i bardzo silne. Występuje nawet u najmniej kwalifikowanych robotników. «Ci, którzy często słuchali rozmów robotników po barach robotniczych, zwłaszcza gdy pijący są w stanie lekkiego zamroczenia alkoholem, wiedzą dobrze, że właśnie robotnicy cierpiący na tym, że są niekwalifikowani, mają zwyczaj chwalić się najmocniej trudnościami swej pracy».[1] W toku wywodów poświęconych zagadnieniu użyteczności, podkreśliliśmy bardzo silnie pierwiastek użyteczności subiektywnej. Ten pierwiastek występuje nie tylko w stosunku do przedmiotów konsumcji, nie tylko co do posiadania trwałych dóbr (domu, ziemi itd.), lecz również i w stosunku do wykonywanej pracy.

Zróżnicowanie ocen pracy i wysoka ocena własnego zawodu ma pewne praktyczne znaczenie. Autorzy, którzy badali zagadnienie bezrobocia przed wojną, podkreślają fakt, że nie łatwo jest robotnikowi kwalifikowanemu, który stracił pracę w swoim zawodzie, przenieść się do innej pracy. Przeszkodą nie jest bynajmniej brak kwalifikacji, czy niemożność nauczenia się nowej pracy, lecz często nieuzasadniona obiektywnie, niezrozumiała dla nas obawa degradacji społecznej, jako następstwa zmiany zawodu. Niewątpliwie człowiek

[1] H. de Man, La joie au travail, 1930, s. 144 i n.

głodny chwyci się każdej pracy. Ale niejeden robotnik woli długo biedować, niż przenieść się do zawodu, który nie odpowiada jego pojęciom o godności pracy. Niejeden robotnik sezonowy, np. murarz, nie szukał zajęcia w czasie wolnym od właściwej pracy, gdyż uważał, że to by mu przyniosło ujmę. Każda grupa społeczna ma swoją wewnętrzną hierarchię; dotyczy to także i tzw. niższych szczebli drabiny społecznej.

9. Radość pracy. Różni reformatorowie społeczni podkreślali konieczność podniesienia człowieka na wyższy poziom przez to, że praca przez niego wykonywana nabierze wewnętrznej wartości, że dojdzie do głosu pierwiastek zadowolenia z pracy, przyjemności, które ta praca daje człowiekowi. Niektórzy z nich, uchodzący zresztą za utopistów, jak np. Ch. Fourier, zrozumieli, że nie sama zmiana ustroju społecznego ma tu znaczenie, lecz również inna organizacja pracy. Dla Fouriera praca powinna być atrakcyjną, do czego doprowadzi uwzględnienie w niej podstawowych namiętności ludzkich; robotnicy powinni łączyć się w serie, według swoich zamiłowań i specjalności; drugim istotnym warunkiem jest «motylkowość» pracy, możność przenoszenia się z jednego zajęcia do drugiego. Ale to jest fantastyczna muzyka przyszłości. Czy obecnie praca, dokonywana w dzisiejszych warunkach, zanim jeszcze został urzeczywistniony nowy ustrój, może być atrakcyjną dla człowieka, niezależnie od tego, co się dzieje z produktem jego pracy?

Zajmijmy się wywodami cytowanego poprzednio autora, H. de Mana, który z jednej strony zbadał bezpośrednio to zagadnienie, z drugiej zaś ze względu na swe tendencje socjalistyczne nie jest skłonny do przeceniania czynników, nadających pracy robotniczej wewnętrzną wartość w dzisiejszych warunkach społecznych. Wyróżnia on najpierw instynkt aktywności, który jest nie tylko potrzebą wyładowania energii fizycznej, lecz również potrzebą tworzenia czegoś, działania. Wskazuje na to, że największą torturą dla więźnia jest bezczynność, że bezrobocie jest męką choćby dlatego, że jest bezrobociem. Wyższym stopniem instynktu aktywności jest instynkt konstrukcyjny. Przejawia się on w trzech postaciach: jako instynkt twórczy — rzemieślnika; jako instynkt porządkujący — organizatora; wreszcie jako instynkt regulujący — robotnika maszynowego. Rzemieślnik dokonywa skończonego dzieła. Plan jego i wykonanie planu są jednością; «każda praca z punktu widzenia indywidualnej woli, która się w niej wyraża, jest ukończoną twórczością, rzemiosło jest sztuką». Instynkt porządkujący występuje np. u urzędnika, który czerpie zadowolenie z tego, że to, co robi, jest zgodne z przepisami. Instynkt regulujący zjawia się u robotnika, płynie z zadowolenia opanowania maszyny.

Dalej działa tu instynkt ciekawości, zadowolenie z tego, że poznaje się

nowe rzeczy, że robotnik uczy się czegoś nowego. Ten instynkt prowadzi do ulepszeń, do wynalazków, i wtedy daje wyższego gatunku radość pracy. Następnie działa instynkt własności, przywiązanie do warsztatu pracy, do narzędzi, dbałość o nie, które traktuje się jak własne. Wyraża się w tym, że np. robotnik nie chce, by kto inny posługiwał się jego narzędziem lub obsługiwał jego maszynę. Prócz tych instynktów, i paru innych, które już nie mają bezpośredniego związku z wewnętrzną wartością pracy, H. de Man wyróżnia jeszcze pobudki działania, które ubocznie sprzyjają rozwojowi radości pracy: instynkt stadny (towarzyski), potrzebę rozkazywania i słuchania, zadowolenie estetyczne, względy na własny interes, względy na użyteczność społeczną i poczucie społecznego obowiązku.[1]

Być może, że wyrażenie «radość pracy» (joie au travail) idzie za daleko; w tych wszystkich przypadkach nie zawsze zjawia się tu radość, a tylko zadowolenie, płynące z pracy. Może lepszym byłoby określenie: gotowość pracy, skłonność do pracy, np. M. Weber używa terminu: «Arbeitseignung».[2] Ale ta skłonność do pracy może być podyktowana różnymi pobudkami, obejmuje całość okoliczności, które skłaniają człowieka do pracowania, między innymi oczywiście także i chęć zysku. A tymczasem termin «radość pracy» wyraża lepiej to zjawisko, o które nam chodzi, mianowicie zadowolenie, płynące z samej pracy, niezależnie od innych okoliczności, które tej pracy towarzyszą. Odróżniliśmy od tej wewnętrznej wartości pracy czynnik społecznego uznania, który tu się zaznacza, jakkolwiek nieraz u danej jednostki ta wewnętrzna wartość pracy z jej wartością niejako zewnętrzną (społeczną) splata się w jedno, i tych dwóch szeregów motywów w konkretnych przypadkach nie można oddzielić od siebie.

Nie potrafimy dokładniej, w ogólnym wykładzie, określić roli i wagi tych czynników, dzięki którym powstaje zjawisko, nazywane «radością pracy». Zagadnienie to nie było jeszcze przedmiotem wszechstronniejszych badań; rozporządzamy bardzo niedostatecznymi materiałami. A zresztą w każdej epoce, w każdych warunkach, udział tego czynnika przedstawia się rozmaicie.

Jeżeli w ślad za M. Weberem odróżnimy gospodarkę tradycjonalistyczną i gospodarkę racjonalistyczną, to niewątpliwie okaże się, że racjonalizm prowadzi raczej do zaniku tej radości pracy, a przynajmniej bardzo silnie ogranicza znaczenie tego czynnika. Człowiek o tradycjonalistycznym poglądzie na świat traktuje pracę jako coś naturalnego, jako zajęcie godne człowieka. Nie poddaje w wątpliwość potrzeby pracy, nie uważa jej za nieszczęście, bo nawykł

[1] H. de Man, l. c. s. 138 i n.

[2] M. Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriss der Sozialökonomik, 1932, s. 86.

do niej. O ile ta praca odpowiada jego wewnętrznym potrzebom, o ile chce dać wyraz swej aktywności, albo też odziedziczył tradycyjny pogląd na wysoką wartość wykonywanej przez siebie pracy, to wtedy doznaje nawet i uczucia rzeczywistej radości. Racjonalizm uczy kalkulacji, uczy traktowania pracy jako środka do celu; gdy potrzeby człowieka są już mocno rozbudzone, gdy w jego przekonaniu zjawia się dysproporcja między tym, co on powinien mieć, a tym, co dzięki swej pracy rzeczywiście zdobywa, wówczas w coraz wyższym stopniu traktuje się pracę jako ciężar, bodaj że nawet jako przekleństwo. Wtedy znika radość pracy, bo zmienia się cała psychika pracownika.

Usposobienie, jakie żywi pracownik w stosunku do pracy przez siebie wykonywanej, nie jest biernym odbiciem obiektywnych warunków pracy i jej rodzaju. Np. gdy szerzy się niezadowolenie społeczne, gdy robotnik dochodzi do przekonania, że jest tylko przedmiotem wyzysku, wtedy traktuje pracę jako smutną konieczność. Pracuje tyle, ile to jest koniecznym dla zarobku, bo ma uczucie, że nie pracuje dla siebie. Czasami nawet nienawidzi pracę przez siebie wykonywaną. A niekiedy znowu, gdy szerzy się bezrobocie jako zjawisko chroniczne, wtedy praca nabiera subiektywnej wartości dla pracownika, który jej nie stracił. Patrzy ze współczuciem na masy bezrobotnych, ale czuje wielkie zadowolenie, że sam ma pracę. Wtedy zjawia się nawet pewna życzliwość do warsztatu pracy. Ograniczenie ilości strajków w dobie depresji wynika nie tylko z oceny małych szans walki strajkowej, lecz również ze stanu zadowolenia u tych, którzy pracują we względnie ustabilizowanych warunkach. Robotnik, który zyskał pracę po dłuższym okresie jej braku, raduje się nie tylko faktem, że będzie miał z czego żyć, że wyżywi rodzinę, lecz również cieszy się i samą pracą. W bardzo wielu przypadkach praca wówczas jest dla niego źródłem wewnętrznej radości.

Radość pracy może zjawić się, teoretycznie biorąc, w każdych warunkach— bo w każdych warunkach mogą być ludzie, którzy odczuwają potrzebę wysiłku, potrzebę aktywności. Ale jest to zjawisko raczej indywidualne. Natomiast gdy źródłem radości pracy są inne motywy, jak np. potrzeba konstrukcyjnej działalności, pęd do gry i współzawodnictwa, zadowolenie estetyczne czy intelektualne, tej radości może dostarczyć tylko specjalny rodzaj pracy. Czysta radość pracy, niezależnie od tego, co ta praca pod względem ekonomicznym przynosi, może wystąpić, jak podkreśla Herkner, tylko wtedy, gdy jednostka ma inne źródło utrzymania. Ale tam gdzie wchodzą w grę wyższe pierwiastki, gdzie zaznacza się twórczość jednostki, twórczość naukowa, artystyczna, lub społeczna (np. przywiązanie lekarza do pracy, płynące z sympatii do cierpiących ludzi), wtedy nawet i w działalności, prowadzonej dla celów zarobkowych, ten pierwiastek radości pracy może wybić się na czoło.

Nie sprzyja rozwojowi tej radości pracy obecny system maszynowy — zarówno ze względu na swą technikę, jak i towarzyszące mu zjawiska społeczne. Mimo to nawet i w tym systemie to zjawisko istnieje. W innych epokach tej radości pracy było więcej. H. Herkner podkreśla ogromną rolę impulsów etyczno-religijnych w dawnych czasach. Wskazuje np. na rolę klasztorów, na rozwój pracy artystycznej pod wpływem Kościoła. «Wyrosło uprawianie sztuki bez względu na zarobek; sztuka dla Boga i dla niej samej. Nie dla własnego użytku, lecz dla godnego wyrażenia kultu religijnego dokonywa się rzeczy najwyższych. Na chwałę Bożą budowano romańskie i gotyckie kościoły, zdobiono ściany malowidłami i barwnymi oknami, topiono i formowano kruszce, by uzyskać narzędzia i naczynia dla służby Bożej, rzeźbiono chóry i ołtarze... Wszystko powinno było być możliwie najpiękniejsze i najlepsze, godne Boga, bez względu na to, wiele kosztuje czasu i trudu... Nie tylko członkowie kleru, lecz i laicy dokonywali prac w wielkich rozmiarach „na chwałę Bożą". W szczególności przy budowie potężnych katedr tysiące ludzi bez różnicy płci i stanu nosiło ciężary, by uzyskać odkupienie grzechów».

Słusznie podkreśla ten autor: «oznacza to słabość współczesnej ekonomii pracy, że te impulsy straciły siłę».[1] Istotnie zdarza się czasami na zapadłej wsi, że jej mieszkańcy ochoczo bez zapłaty budują kościół lub szkołę. Uczony pracuje bezinteresownie, a w każdym razie nie myśli wciąż o tym, wiele zarobi. Artysta tworzy, nie kierując się przede wszystkim żądzą zbytku. Ale wielka masa ludzi pracuje, by zarabiać. Wybiera ten rodzaj pracy, który wybrać musi. Praca nie przynosi im zadowolenia. Dotyczy to w szczególności zwyczajnej pracy najemnej.

10. Psychika pracy najemnej. Praca najemna uchodzi za pracę, która stosunkowo najmniej daje zadowolenia pracownikowi; ani nie przedstawia dla niego dużej wewnętrznej wartości, ani też nie daje mu dość wysokiej pozycji socjalnej. Na tle stosunku między przedsiębiorcą a najemnym robotnikiem wyrasta chroniczny ferment, przeradzający się nieraz w rewolucyjne dążenie do zniesienia najemnictwa. Przyjmuje się wprost jako założenie, jako regułę, że robotnik najemny jest niezadowolony ze swego losu. I w stosunku do tego zaznaczyły się dwa stanowiska; jedni pragną *złagodzić* ujemne skutki pracy najemnej, drudzy chcą *usunąć* pracę najemną.

Pierwsi przyznają, że ta praca najemna jest uciążliwa, stwierdzają więc potrzebę skrócenia czasu pracy; dalej przeprowadza się normy ustawodawcze,

[1] H. Herkner, Arbeit und Arbeitsteilung, Grundriss der Sozialökonomik, II Abt. 1914, s. 183 i n., s. 198.

zmierzające do tego, by polepszyć warunki higieniczne i socjalne, w których jest wykonywana ta praca; przez ubezpieczenia społeczne usuwa się niepewność bytu, związaną z pracą najemną; ułatwia się robotnikowi dostęp do prywatnej własności przez budownictwo mieszkaniowe, ogródki działkowe, ochronę kapitalizacji robotniczej i spółdzielczość, przez udział w zyskach i premiowanie pracy; wreszcie uznaje się, że robotnik ma prawo walczyć o poprawę bytu, dążyć do zwyżki płac, zapobiega się niekiedy zbyt niskim płacom. Te dążenia reformatorskie w małym tylko stopniu dotyczą samej pracy, zachodzących w związku z nią procesów psychicznych, a natomiast chcą podnieść samopoczucie robotnika przez poprawę jego udziału w dochodzie społecznym i ogólne warunki bytu poza pracą.

Nie omawiamy tu zagadnień polityki socjalnej. Ale zadajemy sobie pytanie, czy samo zniesienie systemu pracy najemnej, inaczej mówiąc, uspołecznienie środków produkcji, jest zdolne usunąć te wszystkie ujemne objawy, które występują w związku z pracą najemną? W szczególności czy taka zmiana ustroju społecznego, która wyrazi się w zniesieniu kapitału prywatnego, doprowadzi do gruntownej zmiany psychiki pracownika, do tego, że poprawi się kwalifikacja wykonywanej przez niego pracy, że zjawi się, jako zjawisko stałe, radość pracy?

Wyłącznym źródłem niezadowolenia z systemu pracy najemnej nie jest tylko niski udział tych pracowników w rozdziale dochodu społecznego. Płace mogą iść w górę, robotnik może mieć zabezpieczony byt na wypadek choroby, bezrobocia czy starości, a mimo to ten system pracy najemnej będzie budził niezadowolenie i dążenie do jego zmiany. Wiadomo powszechnie, że bardzo często na czele ruchów robotniczych, wysuwających radykalne hasła zmiany ustroju, stają robotnicy, pracujący w zawodach najlepiej płatnych. Stopień społecznego niezadowolenia nie pozostaje w prostym stosunku do stopnia wyzysku przez przedsiębiorcę; bardzo często poprawa warunków bytu warstwy robotniczej budzi nowe rewindykacje społeczne, a nieraz ci, którzy najmniej zarabiają, są żywiołem najbardziej biernym.

Psychika społecznego niezadowolenia ma dwa główne źródła. Jednym z nich jest stosunek jednostronnej zależności pracownika od przedsiębiorcy i zredukowanie tego pracownika do biernej roli w warsztacie produkcyjnym. Pracownik nie ma udziału we własności tego warsztatu, w jego kierownictwie: oddaje swą pracę, dostaje płacę, ma robić to, co wynika z planu produkcyjnego, określonego przez przedsiębiorcę. Jest uczestnikiem produkcji w znaczeniu techniczno-ekonomicznym, ale nie w znaczeniu społecznym; z punktu widzenia społecznego jest tylko narzędziem produkcji. A drugie źródło niezadowolenia, oparte na bardzo istotnych przesłankach, wiąże się ściśle z syste-

mem maszynowym; to podporządkowanie człowieka maszynie; to obniżenie przez mechanizację pracy jej jakości, premiowanie pracy niekwalifikowanej, jednostajność i przytępiający wpływ pracy przy maszynie; słowem różne objawy systemu maszynowego, które scharakteryzowaliśmy uprzednio.

Przypuśćmy, że usunie się prywatną własność kapitału produkcyjnego, że prywatny przedsiębiorca zostanie zastąpiony przez publiczną przedsiębiorczość. Można to nazwać, wedle terminologii socjalistycznej, uspołecznieniem środków produkcji. Ale w praktyce temu wyrazowi może odpowiadać treść bardzo rozmaita. Jeżeli państwo przejmie prywatne przedsiębiorstwa, robotnik, wrogo usposobiony do prywatnego kapitału, będzie miał tę satysfakcję, że już nie będzie w stosunku najmu z prywatnym przedsiębiorcą. Ale jeszcze nie wynika z tego, że jego uczestnictwo w przedsiębiorstwie ulegnie istotnej zmianie co do swej wewnętrznej treści, a nie tylko pod względem formalnym.

Istotna zmiana nastąpiłaby wówczas, gdyby robotnik stał się współwłaścicielem i współrządcą przedsiębiorstwa; gdyby warsztat produkcyjny przeszedł w ręce jego pracowników i ci ponosili za niego odpowiedzialność, nadawali kierunek produkcji, czuli się naprawdę panami u siebie. Ale wówczas uspołecznienie produkcji oznacza ustrój, który byłby jakąś federacją samodzielnych przedsiębiorstw, zarządzanych przez wspólnoty robotnicze. Gdyby np. uspołecznienie produkcji dokonywało się przez to, iż wytwórcze stowarzyszenia robotnicze wypierają stopniowo prywatną przedsiębiorczość, można by sobie wyobrazić taką właśnie ewolucję. Ale w rzeczywistości praktycznie realna jest inna droga: zdobycie władzy w państwie przez grupę, która narzuca socjalizację.

I ta grupa rządząca, o ile pragnie naprawdę przeprowadzić planową gospodarkę, nie zechce się z tym pogodzić, by w miejsce «chaosu» wywołanego przez wolną konkurencję prywatnego kapitału, wprowadzić chaos współzawodnictwa różnych wspólnot fabrycznych. Gospodarka planowa wymaga ścisłej dyscypliny. Wymaga centralizacji, jednolitych ośrodków dyspozycji. W tym gospodarstwie planowym w poszczególnych fabrykach robotnicy mogą mieć zabezpieczone prawa, mogą mieć swoje przedstawicielstwo, swoje «rady». Ale kierownictwo nie będzie do nich należało. Demokracja gospodarcza jest fikcją. Robotnik nie jest już formalnie najemnikiem, ale jest nadal biernym wykonawcą cudzego planu produkcyjnego, nie jest panem warsztatu.

Trudności urzeczywistnienia idealnego stanu, w którym produkcja nie odbywałaby się już na podstawie określonej z góry hierarchii, łączą się ściśle z wielkością przedsiębiorstw, z koncentracją produkcji, narzuconą przez rozwój techniki. A wielkość przedsiębiorstwa stwarza specjalne wymagania co do jego kierownictwa. W życiu społecznym różnice ilościowe bardzo często doprowa-

dzają do różnic jakościowych. W małym lub średnim warsztacie, w którym wszyscy się znają, może powstać duchowa łączność personelu, rozwinąć się duch korporacji, hierarchia oprzeć się na czynnikach osobistych. Olbrzymie, obejmujące tysiące robotników przedsiębiorstwo wymaga bardziej autorytatywnego kierownictwa. Nie można poddawać wszystkich spraw pod decyzję wspólnoty, musi powstać elita rządząca, stosująca w pracy surową dyscyplinę. Także i w tym ustroju, choć nie ma własności prywatnej, możliwości awansu społecznego zwyczajnego robotnika są mocno ograniczone. Nie będzie on najemnikiem prywatnego kapitalisty, lecz pozostanie nadal najemnikiem przedsiębiorstwa, choćby formalnie miał wszelkie prawa i mógł to przedsiębiorstwo uważać za swoje.

A teraz ujemne skutki systemu maszynowego. Czy dążenia do kolektywizacji przemysłu zwracają się przeciw mechanizacji i racjonalizacji produkcji? Kolektywizm nie wypowiada walki maszynom, lecz przeciwnie, dąży do większego ich zastosowania. W planowym gospodarstwie nie można już tolerować przedsiębiorstw średnich i drobnych; dla niego są one zawadą, wnoszą zaburzenie w prawidłowe funkcjonowanie mechanizmu produkcyjnego, które trzeba usunąć. Kolektywizm zawsze widział w kartelach i trustach, w powstawaniu wielkich koncernów, wstępny etap, wiodący do urzeczywistnienia jego ideału. Technokracja dochodzi do pełnego rozkwitu dopiero w gospodarce, opartej na bezwzględnym przymusie.

Niejeden przeciwnik ustroju własności prywatnej maluje w jaskrawych barwach skutki systemu maszynowego. Ten właśnie ustrój czyni za nie odpowiedzialnym. Ale czy równolegle z zasadą zniesienia własności prywatnej głosi zasadę usunięcia systemu maszynowego? Czy chce wrócić do średniowiecza, do cechowej produkcji rzemieślniczej, do drobnych warsztatów? A jeżeli maszyna wymaga od pracownika powtarzania wciąż tych samych ruchów, jeżeli nie rozwija jego inteligencji, jeżeli szybko zużywa jego siłę nerwową, to przecież technika maszynowa będzie miała ten sam wpływ na psychikę ludzką w ustroju kolektywnym, jaki ma w ustroju prywatnej własności. I pod tym względem nic się nie zmieni — a jeżeli zmieni, to bodaj na gorsze.

Trzeba wybierać. Jeżeli się dąży do jak największej produkcji, do maksymalnej obfitości dóbr na rynku, do zaspokojenia tych różnych potrzeb, których nie mogły zaspokoić dawne systemy produkcyjne, to wówczas trzeba się pogodzić z konsekwencjami koncentracji produkcji i z wpływem systemu maszynowego na duszę robotnika. Te ujemne objawy nie są organicznie związane z systemem pracy najemnej. Usunięcie tej pracy nie usunie tych objawów. Kto naprawdę chce uniknąć skutków mechanizacji, ten musi przyznać się do pewnego romantyzmu gospodarczego i wypowiedzieć wojnę maszynom.

Albo też wymyślić maszyny, które umożliwią byt drobnych warsztatów i będą pomagały pełnemu rozwojowi duchowych i fizycznych sił człowieka. Ale takich maszyn nikt jeszcze dotychczas nie wynalazł. Gdyby w tym kierunku nastąpił przewrót techniczny, byłaby to rewolucja przemysłowa, bodaj że równie wielka jak ta, która rozpoczęła się w Anglii w drugiej połowie w. XVIII i dotychczas jeszcze nie zakończyła wszędzie swego dzieła.

11. Świadomość klasowa pracowników najemnych. Świadomością klasową nazywamy poczucie wspólności warunków bytu w grupie, znajdującej się w określonych warunkach ekonomicznych, w szczególności co do jej udziału w rozdziale dochodu społecznego, połączone ze wspólnością dążeń społecznopolitycznych. «Uświadomiony klasowo» robotnik wie, że jest pracownikiem najemnym, że jego los jest podobny do losu innych pracowników najemnych i że łączy go z innymi wspólność interesów, wymagająca wspólności działania w walce o nie. W ten sposób na tle jedności funkcji ekonomicznej powstaje pewna jedność socjalnopolityczna; fakty gospodarcze, instytucje społecznoekonomiczne znajdują odbicie w ideach, które ożywiają ludzi, przez te instytucje objętych.

Czy instytucja pracy najemnej stwarza taką wspólność idei? Wyszliśmy w tej części pracy z założenia, że technika produkcyjna oddziaływa na psychikę; że określone funkcje ekonomiczne wywierają pewien wpływ, niejako wychowawczy, na ludzi, którzy te funkcje spełniają. Wskazywaliśmy np. na skutki systemu maszynowego na umysłowość osób, zajętych przy maszynach, i jeszcze później zetkniemy się z analogicznymi zjawiskami. Niewątpliwie wytwarzają się odrębne psychiki zawodowe. Czy jednak wspólność funkcji społecznoekonomicznej w rozdziale dochodu społecznego ma takie skutki, że powstają odrębne świadomości klasowe, że w związku z tymi funkcjami kształtują się ideały socjalnopolityczne?

Od razu okaże się, że na podstawie stosunku pracy najemnej nie może powstać jednolita świadomość klasowa. Umowa o najem jest umową czysto formalną; obejmuje bardzo rozmaite stosunki społecznoekonomiczne. Umowę o najem zawiera dyrektor fabryki, zarabiający 10.000 zł miesięcznie, i robotnik niekwalifikowany, któremu się płaci 100 zł. Nikt nie będzie podtrzymywał takiego absurdu, że ci najemnicy mają wspólną świadomość klasową. Dalej w tej samej fabryce pracują inżynierowie, urzędnicy, obok robotników fizycznych. Rozpiętość ich płac może nie być duża; ale istnieją nieraz bardzo głębokie różnice uczuć i idei, różnice kultury, które nie dopuszczają do tego, by powstała wspólna świadomość klasowa.

Może więc mamy zakres pojęcia świadomości klasowej ograniczyć do grupy

fizycznych pracowników? Zachodzi tu trudność, że pojęcie pracownika fizycznego jest, jak wiemy, dość nieokreślone. A następnie między najemnymi pracownikami fizycznymi zachodzą duże różnice ze względu na to, gdzie dany pracownik pracuje, ze względu na typ produkcji. Czeladnik rzemieślniczy zawiera umowę o najem pracy ze swym majstrem, podobnie jak robotnik fabryczny z dyrektorem fabryki. Obydwie te umowy podlegają tym samym normom prawnym. O ile jednak czeladnik spodziewa się, że po kilku lub kilkunastu latach otworzy swój własny warsztacik, będzie miał zupełnie inną psychikę, aniżeli fabryczny robotnik. Trzeba go będzie ze względu na jego świadomość klasową zaliczać do innej klasy społecznej.

A więc jedna świadomość klasowa w żadnym razie nie obejmuje wszystkich ludzi, których formalnie zalicza się do pracowników najemnych. Należało by zasięg tej świadomości ograniczyć do tzw. proletariatu fabrycznego. Niewątpliwie fabryka stwarza pewną wspólność. Ale poza nią istnieje jeszcze wspólność, płynąca z tego, że ludzie mają analogiczny udział w rozdziale dochodu społecznego. W podziale na klasy okazało się zawodnym oparcie się na funkcjach produkcyjnych danej grupy ludności; a natomiast wielu autorom wydaje się bardziej celowym podział na klasy społeczne, oparty na odróżnieniu skali życia, na wysokości dochodu uzyskiwanego; na konsumcji, a nie na produkcji.

Wtedy już schodzimy do starego, bardzo prawdziwego odróżnienia bogatych i biednych. Odróżnienie to jest prawdziwe, ale dość chwiejne. Wtedy będziemy mieli wątpliwości, czy do «proletariatu» należy robotnik w jakiejś uprzywilejowanej gałęzi produkcji, np. w niektórych przedsiębiorstwach użyteczności publicznej, który wytworzył sobie doskonałe warunki bytu, który zarabia kilka razy więcej, niż robotnik w mniej uprzywilejowanym przemyśle. Obok monopolów przedsiębiorców istnieją także i monopole robotnicze. Istnieją grupy, wybijające się wysokością zarobków. Ich świadomość klasowa nie doprowadza ich do tego, by mieli oni dążyć do zrównania swych płac z ogólnym poziomem płac robotniczych.

A teraz sprawa jednakowego poziomu dochodu. Urzędnik państwowy zarabia nieraz mniej od robotnika albo tyle co robotnik. Dochód samodzielnego chłopa nie będzie wyższy od przeciętnego dochodu robotnika fabrycznego. Drobny rzemieślnik, handlarz uliczny czy mały sklepikarz, nieraz jeszcze mniej zarabia. Otóż zestawmy razem wszystkie grupy zawodowe, których dochód miesięczny nie przekracza np. 400 zł. Otrzymamy pewną grupę statystyczną, której nie odpowiada głębsza wspólność warunków działalności gospodarczej, pojęć, uczuć, potrzeb kulturalnych, na tle której mogłaby się wytworzyć wspólna świadomość klasowa.

G. Schmoller wskazuje na to, że na powstawanie różnych grup społecznych, w szczególności klas, oddziaływają czynniki psychologiczne. Jedność psychiczna rodzi się z jedności warunków bytu; dzieli ludzi różność, a łączy równość. «Jednakowe lub bliskie sobie interesy, uczucia, wyobrażenia i idee wytwarzają kształtowanie się grup; pewne myśli wybijają się ponad wspólny próg świadomości i stanowią spójnię. Wspólne autorytety opanowują równych... Wchodzą tu w grę związki psychologicznospołeczne, które obejmują jednostki najpierw lokalnie, potem w coraz szerszym zakresie z początku niejasnym na wpół uświadomionym uczuciem wspólności, które przy wyższej kulturze może się rozwinąć do najostrzejszego, najwyłączniejszego, najsurowszego ducha klasowego i stanowego w miarę porozumienia, wzrostu świadomości, ciśnienia z zewnątrz i walki o specjalne interesy».[1]

Ale ta wspólność idei i uczuć rozwija się pod wpływem najrozmaitszych czynników, które czasami działają zbieżnie, a czasem różnicująco; rozbijają dawne i tworzą nowe grupy społeczne. Obok czynnika ekonomicznego można wymienić czynnik religijnej wspólności, rasy, narodu, na dalszym planie ściślejszą solidarność zawodową, która nieraz popada w kolizję z szerszą wspólnością społecznoekonomiczną, i wiele jeszcze innych ubocznych pierwiastków. Pojęcie klasy i świadomości klasowej oparło się na czynniku ekonomicznym; a więc albo na funkcji społecznoekonomicznej danej grupy społecznej w gospodarstwie narodowym, albo na wspólności dochodu i potrzeb ekonomicznych. Ta instytucja klasy nie miała tak dominującego znaczenia, jakie jej przypisywał socjalizm. Nie ma też zupełnie jednolitej świadomości klasowej będącej odbiciem społecznoekonomicznym warunków bytu i reakcją na te warunki.

Świadomość klasowa może występować z różną siłą. Ale nawet i wtedy, gdy rysuje się ostro, jak w przypadku świadomości klasowej «proletariatu», i pobudza do walki o poprawę bytu a nawet i zmianę ustroju społecznego, nie musi ta świadomość oznaczać naprawdę odrębnego poglądu na świat, samodzielnych ideałów życiowych. Nieraz klasy tzw. niższe myślą przede wszystkim o tym, by zrównać swój los z losem klas «wyższych», przez siebie zwalczanych. R. Michels pisze w ten sposób: «Biorąc indywidualnie, każdy poszczególny członek klasy robotniczej żyje nadzieją, że wejdzie do wyższej klasy społecznej, która mu zabezpieczy byt lepszy, bardziej wolny od troski. Wejście do drobnej burżuazji stanowi więc ostateczny cel robotnika».[2] Ale dążenie do

[1] G. Schmoller, l. c. I. Th. s. 393.

[2] R. Michels, Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie, 1911, s. 277.

tego celu samo przez się jeszcze nie zaciera przeciwieństw klasowych; bodaj że nawet je zwiększa, gdyż zawiść społeczna jest wielką siłą.

Ważniejszą jednak jest ta okoliczność, że świadomość klasowa nie jest wszechogarniającą, nie wyraża się zwykle we wspólności działań politycznych. W ustroju, który uznaje stronnictwa polityczne, w którym przez stronnictwo idzie się do opanowania władzy, podział na stronnictwa powinienby odpowiadać z mniejszą lub większą ścisłością podziałowi na klasy społeczne. Gdyby klasa, jako ugrupowanie społeczne oparte na podstawie społecznoekonomicznej, naprawdę urabiała psychikę swych członków w sposób jednolity, to wówczas było by tyle stronnictw, ile jest klas społecznych; każda klasa znajdowałaby wyraz polityczny w swym stronnictwie.

A tymczasem na każdym kroku obserwujemy dwa następujące zjawiska: a) istnieją stronnictwa, które swym programem obejmują także i zagadnienia społecznogospodarcze, a pozbawione są wyraźnej fizjonomii klasowej; b) w łonie tej samej klasy społecznej powstają stronnictwa, które toczą z sobą zawzięte walki.

Objawy te są powszechnie znane. Wystarczy przytoczyć przykład socjalizmu i bolszewizmu. Socjalizm w większości krajów uznaje się za stronnictwo klasowe, wyznaje tę samą doktrynę co bolszewizm, doktrynę, wyrosłą z tego samego źródła, a mimo to toczy przeważnie walkę z bolszewizmem. Widzimy dalej, że niekiedy energia rewolucyjna gromadzi się w bardzo różnych żywiołach, które nie mają wspólnej świadomości klasowej; warto przypomnieć sobie strukturę społeczną żywiołów, na której oparł się faszyzm i hitleryzm. Nie podobna zasadą walki klasowej wyjaśnić sobie powstania i powodzenia tych ruchów.

Brak jedności klasowej występuje nie tylko w stosunku do stronnictw politycznych, które ostatecznie są formacjami, wynikającymi ze skrzyżowania się różnych dążeń duchowych i materialnych; niejednokrotnie braknie nawet jedności w ruchu zawodowym, o ile tej jedności nie narzuci przymus państwowy. Bardzo często współzawodniczą z sobą różne związki zawodowe na terenie tego samego zakładu przemysłowego. Wszystkie mają na celu poprawę bytu ludności robotniczej, ale dążą do tego różnymi drogami. Jeżeli więc zwyczajna świadomość zawodowa nie występuje dostatecznie wyraźnie, cóż dopiero mówić o klasowej świadomości, obejmującej ugrupowanie szersze, bardziej różnorodne, o najrozmaitszych celach i ideałach.

Gdy zastanawiamy się nad znaczeniem funkcji ekonomicznej dla powstania wspólnej świadomości, to najważniejszym czynnikiem, który neutralizuje wpływ czystych warunków ekonomicznych na zbiorową psychikę, okaże się pierwiastek narodowy. Świadomość klasowa może się dzisiaj zaznaczać tylko

w granicach wspólnej świadomości narodowej. Świadomość klasowa nie obejmuje w rzeczywistości robotników wszelkich narodów jednym węzłem, nie łączy ich w rzeczywistości w żaden wspólny interes, mimo że stwarza czasami pozory tej międzynarodowej świadomości. Jaskrawym tego przykładem jest niechęć robotników jednego kraju do imigracji obcego robotnika. Ustawy, które ograniczają tę imigrację albo wprost jej zabraniają, nie doszłyby nigdy do skutku bez współudziału «uświadomionych klasowo» robotników kraju, który przyciąga obcych emigrantów. Nie ma zresztą wspólnych warunków życia między robotnikami różnych narodów; wystarczy porównać mieszkanie robotnika belgijskiego z mieszkaniem robotnika w Zagłębiu Dąbrowskim, albo obiad jednego i drugiego.

Werner Sombart, krytykując marksowską teorię klas dochodzi do wniosku, że nie ma jednoznacznego interesu klasowego. Faktem jest tylko, że «z położenia proletariatu wyłaniają się pewne kompleksy wyobrażeń o równości interesów, które jednak są zupełnie luźne i nie mają określonego celowego kierunku. Mogą tylko być zużyte do tego celu, by służyć jako siły popędowe przy wykształceniu się ruchu społecznego w duchu proletariackiego socjalizmu... Położenie klasowe proletariatu tworzy pomyślny grunt dla działalności socjalistycznego bakcyla, ale nic więcej».[1]

Te rozważania nasuwają wniosek, że zbiorowej psychiki społecznej nie można sprowadzać wyłącznie tylko do warunków ekonomicznych. Warunki te oddziaływają na zbiorową psychikę; ale nie nadają jej jednolitego i jednoznacznego kierunku. Dlatego też, analizując wpływ funkcji ekonomicznych na psychikę, będziemy musieli równolegle uwzględnić wpływ pierwiastków pozagospodarczych na życie ekonomiczne. Dopiero gdy oświetlimy zajmujące nas zagadnienia z tych dwóch stron, uzyskamy pełny obraz, bez ułudnych świateł i błędnych cieni.

[1] W. Sombart, Der proletarische Sozialismus («Marxismus») II Bd. 1924, s. 132.

Rozdział II

Przedsiębiorczość

1. Przedsiębiorca w teorii gospodarstwa społecznego.

Teoria rozmaicie kształtuje pojęcie przedsiębiorcy. Albo określa je czysto formalnie, albo też wprowadza w definicję pewne pierwiastki, które charakteryzują już jego psychikę. Np. w «Teorii gospodarstwa społecznego» nazwaliśmy przedsiębiorcą jednostkę, która z wyników prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, zużytkowującej kapitał i robociznę, otrzymuje swój dochód. A więc określenie jest czysto formalne; przedsiębiorca prowadzi swe przedsiębiorstwo na własny rachunek, jego zysk płynie z różnicy między sumą uzyskaną ze sprzedaży produktu a kosztami produkcji, które ponosi przedsiębiorca, płacąc określone przez rynek ceny za robociznę, i określoną przez rynek cenę (procent) kapitału. Nadwyżka, przerastająca te koszty produkcji, ujawniająca się po zakończeniu okresu produkcji, jest zyskiem przedsiębiorcy.

Niekiedy jednak wprowadza się do określenia przedsiębiorcy czynnik ryzyka. Wyróżnia się specyficzne ryzyko przedsiębiorcy. Uważa się, że przedsiębiorca tym się wyróżnia od innych uczestników produkcji, iż gotów jest brać na siebie ryzyko. Przypuszcza to istnienie u przedsiębiorcy pewnej śmiałości, inicjatywy, dążności do szukania nowych kombinacji, zamiłowania do gry, do działań, na których może wiele stracić ale i wiele zyskać. Nie uważamy, by ten pierwiastek niepewności koncentrował się wyłącznie w działalności przedsiębiorcy i dlatego nie włączamy go w definicję. Ale niewątpliwie, gdy nasze formalne teoretyczne pojęcie przedsiębiorcy będziemy chcieli wypełnić życiową treścią, gdy wyróżnimy różne rodzaje i stopnie przedsiębiorczości, od razu zetkniemy się z tym pierwiastkiem ryzyka i niepewności.

W ogóle w badaniu zjawiska przedsiębiorczości teoria nie może utrzymać się w czysto formalnych granicach, a stale potrąca o zjawiska z dziedziny psychiki przedsiębiorcy. Np. Léon Walras, autor najbardziej zamiłowany w czy-

stej teorii matematycznej, unikający w swym systemie balastu konkretnych faktów życiowych, wprowadził pojęcie «przedsiębiorcy bez straty i zysku» (l'entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte) — ma to oznaczać przedsiębiorcę, nie osiągającego nadwyżki ponad swoje koszty produkcji. W tym przypadku formalny zysk przedsiębiorcy jest właściwie tylko wynagrodzeniem za pracę kierowniczą, czymś w rodzaju płacy dyrektora, określonym już przez stosunki rynkowe. Może to zajść wtedy, gdy przedsiębiorca nie wnosi już nowych pierwiastków w gospodarstwo; gospodarstwo to znajduje się w stanie równowagi statycznej, w stanie zastoju, toczy się po utartych torach, bez wstrząśnień. Wtedy nie ma powodu, by przedsiębiorca otrzymywał specyficzny zysk, bo przez statyczny charakter gospodarstwa został on wyeliminowany.

Otóż taki przedsiębiorca «bez straty i zysku» reprezentuje odrębny typ psychiczny. Nie rozwija inicjatywy, niczego nie tworzy, powtarza to, co już przedtem było robione. Nie występuje u niego przedsiębiorczość we właściwym wyrazu znaczeniu. Teoretycznemu pojęciu statyki odpowiada określona treść psychiczna, podobnie jak dynamice gospodarczej towarzyszą zjawiska, które zasługują na uwagę psychologii społecznogospodarczej.

Wynika z powyższego rozumowania, że ta psychologia nie może zadowolić się jednym pojęciem przedsiębiorcy, odnoszącym się do różnych warunków czasu i miejsca. Musi oprzeć się, przynajmniej do pewnego stopnia, na uwzględnieniu czynnika ewolucji historycznej przedsiębiorczości; a przede wszystkim w granicach bardziej aktualnych stosunków danej epoki, na której skupia swą główną uwagę, winna zanalizować różne typy psychiczne przedsiębiorców, uwzględnić różne kierunki przedsiębiorczości, o ile w związku z nimi uwydatniają się odrębności psychiczne.

2. Nowoczesna przedsiębiorczość. Werner Sombart odróżnia następujące trzy idee przewodnie kapitalistycznego systemu gospodarczego:

1) «*Idea zarobku*» (Erwerbsidee). Celem wszelkiej działalności gospodarczej w granicach kapitalizmu jest zysk, i to zysk pieniężny; a więc powiększenie istniejącej sumy pieniądza. Ta idea jest przeciwieństwem idei utrzymania (Nahrung), która rządzi wszystkimi przedkapitalistycznymi systemami gospodarczymi, w szczególności także gospodarką feudalno-rzemieślniczą.

2) «*Idea konkurencji*», która wyraża się w wolności zarobkowania, które to zarobkowanie nie zna granic, nie podlega żadnym warunkom, tak że środek staje się celem; zarobkowanie jest bezwzględne, nie zna hamulców moralnych i uczuciowych.

3) «*Idea racjonalizmu*». «Z prowadzenia gospodarstwa skierowanego systematycznie do osiągnięcia zysku, co daje powód do dążenia do ciągłej ekspansji

zakładów, wynika konsekwentnie świadome skierowanie wszelkiego działania ku wysoce rozumowej metodzie w postępowaniu gospodarczym». Racjonalizm wyraża się w planowości postępowania gospodarczego, w celowości doboru środków, wiodących do celu i rachunkowości działalności gospodarczej.[1]

Otóż te idee przewodnie kapitalizmu stwarzają pewien typ psychiczny głównego jego wyobraziciela tj. przedsiębiorcy. W wulgarnym ujęciu dąży on do jak największego zysku, nie hamuje się żadnymi przeszkodami, odznacza się zimną kalkulacją w swej gospodarczej działalności; pieniądz jest jego głównym celem. Gdy jednak zanalizujemy bliżej te idee przewodnie, okaże się, że mogą one występować w kapitalizmie ze szczególnym natężeniem, ale i w innych epokach przejawiały się mocno tkwiące w nich pierwiastki.

Najplastyczniej występuje u Sombarta przeciwstawienie idei zarobku (Erwerb), zarobku nieograniczonego, średniowiecznej zwłaszcza idei utrzymania (Nahrung). Psychika gospodarcza średniowiecza miała się w tym wyrażać, że każda jednostka, człowiek każdego stanu, dążył do utrzymania, zgodnego z jego stanem. Ale dążenie do zarobku, do gromadzenia pieniądza nie jest i nie może być właściwością jednego ustroju. I feudalny pan średniowiecza nie zadowalał się ustalonym stanem posiadania, lecz powiększał swe posiadłości, zdobywał sobie *per fas et nefas* źródła zarobku. Pogoń za pieniądzem jest tak stara, jak stary jest pieniądz; a kiedy nie było gospodarstwa pieniężnego, żądza zarobku wyrażała się w gromadzeniu dóbr naturalnych.

Co do idei konkurencji, która nie zna granic — niewątpliwie nowoczesny kapitalizm wysunął w całej pełni zasadę wolności gospodarczej, dążył do zniesienia wszelkich szranek, które zwyczaj i ustawodawstwo nakładało obrotowi gospodarczemu. Ale nigdzie ta pełna wolność gospodarcza nie została przeprowadzona. Dość wcześnie poddano ją różnym ograniczeniom; czyż więc tam, gdzie mamy do czynienia z daleko posuniętym interwencjonizmem — nie ma już nowoczesnego kapitalizmu? A zresztą w bardzo wielu krajach kapitalizm rozwija się dzięki tym ograniczeniom; w państwach, które nie przodowały w rozwoju nowoczesnego przemysłu, przedsiębiorczość rozwinęła się w cieniu protekcjonizmu celnego. Gdy mówimy o bezwzględnym zarobkowaniu, o bezwzględności w wyzyskiwaniu sytuacji materialnej, nie zapominajmy o tym, że despota wschodni lub średniowieczny dzierżawca podatków, właściciel niewolników w starożytności, że oni wszyscy i wielu innych potrafili być bezwzględni w wyzysku, że często nie krępowali się tymi ograniczeniami, którym podlega nowoczesny kapitalista.

[1] W. Sombart, Principielle Eigenart des modernen Kapitalismus, Grundriss der Sozialökonomik, IV Abt. s. 4 i n.

Nowoczesne życie gospodarcze jest na wskroś racjonalistyczne. Prowadzi się działalność, obliczoną na zysk, celową, kalkuluje wszystkie elementy kosztu i zysku. Ale ten racjonalizm zjawia się już w różnych epokach. Co ważniejsza, wtedy, gdy przedsiębiorca dokonywa naprawdę nowych kombinacji produkcyjnych, gdy rozwija działalność pionierską, wtedy już wychodzi z ram ścisłego racjonalizmu. Kieruje się intuicją, nęci go ryzyko, występuje w tej działalności nawet pewien pierwiastek awanturniczości. Jeżeli zbadamy życie takich przedstawicieli nowoczesnego kapitalizmu, jak H. Stinnesa lub I. Kreugera, nie wszystko u nich da się sprowadzić do racjonalizmu.

Nowoczesny kapitalizm i nowoczesna przedsiębiorczość zawdzięcza swe powstanie technice produkcyjnej — po prostu maszynie. Nie znajdziemy bardziej uchwytnego kryterium, które by lepiej zaznaczało granicę między dzisiejszą a dawniejszą przedsiębiorczością. Maszyna pozwala produkować dobra na wielką skalę, dla rozległych rynków; dzięki niej zjawiły się nowe środki zaspokojenia potrzeb, wzrosła ogromnie produkcja pod względem ilościowym i jakościowym. Maszyna wymaga koncentracji produkcji — a więc przedsiębiorca musi się posługiwać cudzą pracą, zatrudniać mniejsze lub większe masy ludzi. Maszyna podlega ciągłym ulepszeniom, technika maszynowa wciąż się rozwija — stąd płynie dynamiczny charakter dzisiejszej przedsiębiorczości.

Niewątpliwie dzięki tym nieznanym dawniej możliwościom produkcyjnym, dzięki temu, że przed ludźmi otworzył się nowy świat wielkiej produkcji, dającej możność uzyskiwania wielkich zysków, ta żądza zysku doszła do rozkwitu. Nastąpiło wielkie nagromadzenie bogactwa. Wielki przedsiębiorca stał się panem ogromnych kapitałów; dzięki kapitałowi rządzi w warsztacie produkcyjnym, uzależnia od siebie swych pracowników. Ale wielkie bogactwo nie jest zjawiskiem organicznie związanym z nowoczesnym kapitalizmem; kontrasty między bogactwem i ubóstwem nie są wyłączną właściwością czasów dzisiejszych. Jednak dzisiaj głównym źródłem bogactwa stała się produkcja dóbr materialnych, a dawniej było inaczej.

Bardzo trafnie M. Weber przeciwstawia dzisiejszy kapitalizm dawnemu kapitalizmowi, którego źródłami nie była wprost produkcja, lecz wyzyskiwanie uprzywilejowanej sytuacji, którą dawało posiadanie władzy i wpływ na tę władzę. Dawniej wielkie fortuny powstawały dzięki nadaniom ziemi przez panującego, dzięki dzierżawom podatków i ceł; czasami wprost sprawowanie władzy na pewnym terytorium było źródłem fortuny. Znane są przykłady bogactw, które gromadzili namiestnicy prowincji rzymskich. Niekiedy zdobywało się je na wojnie dzięki grabieżom; kondotierzy włoscy zawierali umowy o prowadzenie wojny, gwarantujące im udział w zyskach w razie pomyślnego jej wyniku.

Oto np. w Polsce w w. XVI powstawały ogromne fortuny. Nie płynęły one z handlu, z zysku na wywozie płodów rolnych z Polski, mimo że ten wywóz był wielki; źródłem ich była dzierżawa ceł, żup solnych i innych kopalń; dalej posiadanie starostw, rozdrapywanie królewszczyzn itd. Właściwa produkcja nie przynosiła takich zysków, by dzięki niej mogła nastąpić wielka koncentracja bogactw.

A nawet już w początkach nowoczesnego kapitalizmu ten związek bogactwa z przywilejem, przyznawanym przez władzę państwową, występuje bardzo wyraziście. Całe życie gospodarcze jest opanowane przez monopole, nadawane przez króla. «Za królowej Elżbiety (w Anglii, pisze H. Levy) system przywilejów przemysłowych doszedł, jak powszechnie wiadomo, do nadzwyczajnego rozkwitu. Nie było prawie towaru, który by nie był przedmiotem jakiegoś monopolu».[1] Otóż niektóre z tych monopolów mogły już służyć do rozwoju nowoczesnej przedsiębiorczości, pobudzać ją dzięki zabezpieczeniu rynku zbytu. Ale bardzo często te monopole miały raczej fiskalny charakter, oznaczały w praktyce opodatkowanie ludności na rzecz uprzywilejowanej jednostki.

Ludzie zawsze chcieli zarabiać; niektórzy dużo i na wszelki możliwy sposób; ta żądza nie zjawiła się dopiero z wybuchem rewolucji przemysłowej. Ale dawniej, gdy ktoś chciał zarabiać, szedł na wojnę i szukał zdobyczy; kręcił się po królewskim dworze, by uzyskać jakąś posiadłość lub lukratywny urząd; ubiegał się o jakąś koncesję, która by mu pozwalała łupić biednych. W ten sposób bogactwo, które gromadziło się wolno, w związku ze słabym tempem życia gospodarczego, przechodziło w części w ręce nielicznych, uprzywilejowanych jednostek. W epoce nowoczesnego kapitalizmu, gdy ktoś chce zarabiać, zostaje przedsiębiorcą. Szuka nie wyeksploatowanej dotychczas gałęzi produkcji, zakłada fabrykę, produkuje nowe dobra, albo zdobywa rynki zbytu dla dóbr, przez innych wyprodukowanych.

Dzięki technice maszynowej wyrosła wielka siła gospodarcza, która w stosunku do państwa występuje jako coś samodzielnego. Przedsiębiorca w krajach, w których ta przedsiębiorczość zarysowała się w najbardziej klasycznej postaci, chce mieć własną, wolną sferę działania; pragnie, by państwo nie stawiało żadnych tam jego gospodarczej działalności, by usuwano dawne przeszkody obrotu i nie tworzono nowych. Przedsiębiorca żyje w atmosferze wolności gospodarczej. Nie chce uznać jej ograniczeń, narzucanych z góry, uregulowanie życia gospodarczego chciałby zostawić dla siebie, ewentualnie dla wzajemnego porozumienia się przedsiębiorców. Ucieka się czasami, jak wiemy,

[1] H. Levy, Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie, 1927, s. 13.

do pomocy państwa, ale po to, by zyskać ogólne warunki dla rozwoju swej działalności, np. przez politykę celną, ale nie chce, by państwo kierowało jego przedsiębiorczością.

A więc dzisiaj głównym źródłem bogactwa jest samodzielna w stosunku do państwa działalność produkcyjna, a nie, jak dawniej, przywilej państwowy. Odpowiada temu i psychika przedsiębiorcy. Pragnie być panem u siebie, w swym warsztacie; pragnie, by państwo nie przeszkadzało mu w jego dążeniu do zysku. Jest przekonany, że wolna przedsiębiorczość, tworząc bez końca nowe dobra, stwarzając nowe możliwości produkcyjne, działa najlepiej na korzyść społeczeństwa. Przedsiębiorca stoi na gruncie harmonii dążenia do zysku prywatnogospodarczego z interesem powszechnym; uzasadnia to albo «niewzruszonymi» prawami, rządzącymi gospodarstwem, albo moralną zasadą prywatnej własności, czy też niedołęstwem przedsiębiorstw państwowych lub potrzebami rozwijania narodowej wytwórczości. Zawsze jednak ma poczucie swej siły, świadomość, że tworzy nowe wartości lub zabezpiecza ich eksploatację i że sobie samemu zawdzięcza zajmowaną przez siebie pozycję.

Fakt, że gospodarstwo wyodrębniło się od państwa, że poza nim, albo nawet i wbrew niemu wzrasta bogactwo i podnosi się dobrobyt, charakteryzuje najlepiej współczesną przedsiębiorczość. Dzisiejszy kapitalizm jest inny, niż dawniejsze kapitalizmy. A głównym źródłem jego odrębności jest fakt, że ten kapitalizm zastosował na olbrzymią skalę technikę maszynową. Jeżeli tę maszynę weźmiemy za punkt wyjścia, to po jednej jej stronie znajdziemy nowoczesnego przedsiębiorcę, a po drugiej nowoczesnego robotnika, obsługującego maszynę. Tak jak praca przy maszynie wywiera wybitny wpływ na psychikę robotnika, tak z drugiej strony maszyna, która zwalnia przedsiębiorcę od bezpośredniej pracy technicznej, pozwala mu nieograniczenie powiększać produkcję, zmusza go do zatrudnienia wielkich mas robotniczych, przyczynia się do bezwzględnej walki konkurencyjnej wobec zwiększonej podaży dóbr i konieczności zdobywania nowych rynków, daje wprost nieograniczone możliwości zarobkowe. Słowem, także i w związku z maszyną powstaje odrębny typ psychiczny przedsiębiorcy.

3. Duch przedsiębiorczości. Stwierdzenie faktu, że przedsiębiorca zatrudnia robociznę i kapitał w swej działalności, dążąc do uzyskania największego zysku, nie wystarcza jeszcze ekonomistom, którzy chcą dokładniej określić funkcję przedsiębiorcy. J. Schumpeter pojął przedsiębiorczość jako zjawisko dynamiczne. Według niego właściwym źródłem zysku przedsiębiorcy jest fakt, że stwarza on nowe kombinacje produkcyjne; że wnosi zaburzenia w ustaloną równowagę gospodarczą, zmieniając przez swą

działalność istniejący układ cen; przedsiębiorca objawia twórczość ekonomiczną, przełamuje dotychczasowe szablony. W tym znaczeniu przedsiębiorca jest czynnikiem postępu gospodarczego; popycha naprzód gospodarstwo, nie pozwala na to, by ugrzęzło w zastoju, by obracało się wciąż po tych samych torach.

Przedsiębiorca działa na podstawie kalkulacji. Zatrudniając kapitał w swej produkcji wie, ile musi zapłacić procentu za wypożyczony kapitał, albo też wiele by otrzymał za swój kapitał, gdyby go wypożyczył na procent. Zawiera umowę z pracownikami i zobowiązuje się płacić im z góry określoną płacę, niezależnie od wyniku swej działalności. Urządza swą fabrykę, kupuje maszyny, budynki, które zwyczajnie tylko ze stratą mógłby odprzedać, gdyby mu nie poszło przedsiębiorstwo. Reprezentuje sam pewne kwalifikacje, fachowe czy organizacyjne zdolności, które mógłby zatrudnić inaczej, pracując za stałym wynagrodzeniem u kogo innego. Otóż przedsiębiorca angażuje siebie, swą opinię, swe kapitały, zaciąga różne zobowiązania w nadziei zysku, który zawsze jest niepewny, bo dopiero powstanie w przyszłości. Jeżeli więc ryzykuje, to w nadziei, że zysk będzie większy, niż te wszystkie koszty, które wykłada. A większy zysk można osiągnąć wtedy, gdy się wnosi coś nowego, gdy nadwyżka zysku nad kosztami ma swe uzasadnienie w tym, co daje przedsiębiorca. A więc istotnie przedsiębiorca tworzy nowe kombinacje produkcyjne.

A ta nowość może się w różny sposób wyrażać, nie musi być bezwzględną nowością. Czasami będzie to nowy wynalazek, np. jakieś ulepszenie maszyny, dzięki któremu przedsiębiorca może obniżyć koszty produkcji i sprzedając towar po niższej cenie, wyprzeć z rynku konkurentów. Czasami wymyśli jakiś nowy rodzaj artykułu, który wzbudzi większy popyt, niż artykuły, będące już w obiegu. Niekiedy potrafi lepiej od innych zorganizować swe handlowe pośrednictwo. Bardzo często posługuje się już utartymi metodami produkcyjnymi i handlowymi, ale zakłada swe przedsiębiorstwo w nowym środowisku, w jakimś młodym gospodarczo kraju i otwiera nowe rynki zbytu.

Działalność przedsiębiorcy wymaga specyficznych właściwości psychicznych: inicjatywy, śmiałości, czasami zamiłowania do hazardu. Oczywiście te właściwości nie u wszystkich występują z równą siłą. Większość ludzi, którzy zakładają przedsiębiorstwa, nie objawia zasadniczo twórczych właściwości duchowych. Po prostu idzie w ślad za innymi, naśladuje innych. Gdy ktoś założywszy nowe przedsiębiorstwo, którego nie było w danym środowisku, osiągnął duże powodzenie, inni naśladują go, przypuszczając że i im się uda, aż czasami dochodzi do zaniku zysku przedsiębiorcy, albo bankrutują ci, którzy za późno przyszli.

Przedsiębiorca ponosi ryzyko w oczekiwaniu, że uzyska premię za nie, że nadwyżka ponad koszty produkcji okaże się rzeczywiście poważną. Im więcej

jest pierwiastków niepewnych w kalkulacji przedsiębiorstwa, tym to ryzyko jest większe. Wtedy też oczekuje się większej premii za ryzyko. Ale skłonność do jego ponoszenia nie jest ściśle związana z wielkością ryzyka. Wchodzi tu w rachubę także pierwiastek czysto personalny. Niektórzy ludzie nie lubią ryzykować. Wolą osiągać pewne zyski. Wtedy albo stają się zwyczajnymi kapitalistami - rentierami, albo też szukają możliwie najmniej ryzykownych zatrudnień dla swego kapitału. Wtedy też nie tworzą nowych kombinacji produkcyjnych, nie torują nowych dróg działalności gospodarczej. A czasami znowu, gdy w przedsiębiorcy tkwi żyłka do hazardu, wtedy nie daje on jej ujścia w zwyczajnej grze loteryjnej, lecz rzuca się na niepewne przedsięwzięcia. Np. wtedy zwraca się ku poszukiwaniom górniczym, ku różnym interesom bardziej spekulacyjnym.

Jeżeli ktoś decyduje się zostać samodzielnym przedsiębiorcą a nie pracownikiem w cudzym przedsiębiorstwie lub spokojnym rentierem, robi to nie zawsze pod wyłącznym działaniem motywu większego zysku. Nowoczesny kapitalizm wysunął przedsiębiorcę na naczelne stanowisko w dzisiejszym ustroju produkcyjnym. Funkcja przedsiębiorcy daje pozycję społeczną. Daje możność rozwoju indywidualności, daje samodzielne stanowisko. Niejeden człowiek woli być panem u siebie, aniżeli dyrektorem u kogoś innego, choćby mu to zabezpieczało byt zupełnie wygodny. Przed powstaniem nowoczesnego kapitalizmu dystynkcję społeczną dawało posiadanie majątku zwłaszcza nieruchomego, połączone przy tym nieraz z jurysdykcją nad poddanymi: fakt uprawiania wolnej działalności w przemyśle i handlu nie wyróżniał człowieka, nie zadowalał większych życiowych ambicji. Na najwyższych szczeblach drabiny społecznej znajdowała się szlachta, służąca wojskowo, na dworze lub w administracji, ewentualnie uprawiająca ziemię. Obecnie wysuwa się przemysłowiec, bankier i kupiec. Ceniony on jest przez opinię społeczną nie tylko ze względu na swą ekonomiczną przewagę, lecz także ze względu na rodzaj swej pracy.

Dzięki nowej technice działalności gospodarczej, przed którą otworzyły się rozległe horyzonty, nowe pola aktywności umysłowej, rozwinął się duch przedsiębiorczości. Nie znaczy to, że przedsiębiorczość jest biernym odbiciem warunków techniczno-ekonomicznych; że zawsze dlatego zjawia się przedsiębiorca, bo dążenie do zysku znajduje możność swej ekspansji. Czasami jest odwrotny stosunek: gdy zjawił się duch przedsiębiorczości, wtedy rozwija się nowoczesna technika przemysłowa i gromadzenie bogactwa dzięki nowym metodom produkcyjnym. To znaczy, że wchodzi tu w grę pewien samodzielny pierwiastek psychiczny, pewien pogląd na zadania człowieka i na życiowe wartości: można by powiedzieć — nowy styl życia.

Znane powszechnie są poglądy M. Webera, który wywodzi genezę nowoczesnego kapitalizmu z ducha etyki protestanckiej, w szczególności z ducha purytanizmu. Głośnym również jest dzieło W. Sombarta «Die Juden und das Wirtschaftleben», które przypisuje Żydom rolę prekursorów ustroju kapitalistycznego. Wokoło tych prac rozgorzała polemika naukowa, która usunęła pewne jednostronności tych wywodów, zwłaszcza W. Sombarta. Ale po tych badaniach trudno już wyjaśniać rozwój gospodarczy czasów najnowszych, nie wciągając w rachubę psychiki społecznej, jako samodzielnego pierwiastka; i nie można tej psychiki uważać za objaw wtórny, za bierne odbicie warunków techniczno-ekonomicznych.

Nie możemy sobie wyobrazić rozwoju gospodarczego w taki oto uproszczony sposób: zjawiła się technika maszynowa, która ma przewagę nad dawną techniką; wszędzie tam, gdzie istnieją obiektywne warunki rozwoju tej techniki, gdzie jest odpowiednie położenie geograficzne, surowce i robocizna, tam dochodzi do rozwoju przedsiębiorczości i tempo jej rozwoju jest określone przez te właśnie obiektywne warunki. Łatwo wykazać, że w pewnych przypadkach te obiektywne warunki mogą istnieć bardzo długo, a tego rozwoju nie będzie, gdyż w danym społeczeństwie nie ma ducha przedsiębiorczości.

Dlaczego np. wiele krajów swój rozwój gospodarczy zawdzięcza kolonizacji przemysłowej, napływowi obcych przedsiębiorców, którzy tworzą dopiero nowe życie ekonomiczne i przełamują dotychczasową bierność? Ten fakt kolonizacje przemysłowej można, w zastosowaniu do epok dawniejszych, wyjaśniać tym, że umiejętności przemysłowo-handlowe nie wszędzie się rozwinęły, że np. Lombardowie, którzy rozproszyli się po Europie w wiekach średnich, a później hugonoci w Prusiech, Niemcy w Polsce w początkach w. XIX, znali się na swoim zawodzie i przynosili z sobą swe umiejętności. Ale dzisiaj zdobycie wiedzy zawodowej jest łatwe, jest ona dla wszystkich dostępna. A mimo to w jednych społeczeństwach rozwinął się duch przedsiębiorczości, w innych przejawił się bardzo słabo. Zdarza się, że w danym kraju tę przedsiębiorczość rozwija jedna tylko grupa społeczna, obca pochodzeniem, a żywioły rodzime tkwią wciąż w swych tradycyjnych pojęciach, nie sprzyjających rozkwitowi ducha przedsiębiorczości.

Bardzo pod tym względem interesującą jest historia społecznogospodarcza Polski. Dawniej, jak wiemy, nie wolno się było trudnić szlachcie przemysłem i handlem, jako niższymi funkcjami ekonomicznymi; zostawiano obcym te zajęcia. Ale chociaż zanikły szlacheckie ograniczenia stanowe, przez długie bardzo lata pozostały dawne uprzedzenia i przesądy, skierowane przeciw przemysłowi i handlowi. Długo bardzo te zawody uchodziły za coś niższego, ich przedstawicielom nieraz przychodziło z trudnością dostać się do warstw «wyż-

szych», brać czynniejszy udział w życiu towarzyskim, zająć bardziej wybitną pozycję społeczną.

A poza tym w niektórych dzielnicach Polski, niezależnie od szlacheckich tradycji, działało zbiurokratyzowanie społeczeństwa. Jak wiadomo, rozwinęło się ono silnie pod panowaniem austriackim. Ideałem przeciętnego człowieka było uzyskanie posady w służbie publicznej. Kto się kształcił, szedł przede wszystkim na urzędnika. Mało kto miał ochotę pracować na swoim, ponosić ryzyko działalności przedsiębiorcy. Nie uśmiechała się ludziom samodzielność życiowa, lekceważono zawody związane z wytwarzaniem dóbr materialnych i pośrednictwem w ich obrocie. Kto chciał się wznieść wyżej, wydobyć z chłopskiego lub drobnomieszczańskiego stanowiska, starał się zdobyć patent szkoły akademickiej, który otwierał drogę do licho płatnej, ale spokojnej posady rządowej. I gdy chcemy wyjaśnić niski stan gospodarczy dawnej Galicji, nie możemy sprowadzać wszystkiego do polityki rządu austriackiego i do niepomyślnych warunków geograficznych, lecz musimy zwrócić uwagę na psychikę społeczeństwa, w którym nie rozwinął się duch przedsiębiorczości.

Wyodrębnienie tego pierwiastka ma nie tylko naukowe uzasadnienie, jako reakcja przeciw jednostronnościom materialistycznego pojmowania dziejów. Również ma pewną doniosłość praktyczną, stawia zagadnienie polityki ekonomicznej, świadomego oddziaływania przez zbiorowość na życie praktyczne na szerszej płaszczyźnie. Niejeden kraj chce dziś rozwinąć u siebie wielki przemysł, którego przedtem nie było. W tym celu wprowadza szereg urządzeń politycznoekonomicznych; wysoką taryfę celną, przyznaje premie wywozowe, uwalnia od podatków nowe przedsiębiorstwa itd. Ale by się ten przemysł rozwinął i wyrósł do samodzielnej siły, trzeba, by w parze z możliwościami technicznymi i prawnymi jego rozwoju szedł także i rozkwit ducha przedsiębiorczości, by czynne żywioły społeczeństwa chciały naprawdę tym przemysłem się zajmować, by rozwinęła się inicjatywa, by dążenie do zarobku prowadziło do wysiłków, zaznaczających się twórczością w dziedzinie przemysłu.

A więc równolegle do polityki gospodarczej musi się rozwijać wychowanie gospodarcze, które kształci w społeczeństwie właściwości duchowe, sprzyjające rozwojowi ducha przedsiębiorczości. Przez to wychowanie gospodarcze nie powoła się do życia pionierów przemysłu, oni sami muszą się zjawić. Ale można wykształcić w młodym pokoleniu te zalety charakteru, które zaznaczą się najwybitniej w gospodarstwie i pobudzą twórczość gospodarczą, można usunąć różne uprzedzenia i przesądy, które odwracały najczynniejsze jednostki od przedsiębiorczości i nadawały im inny kierunek.

Z powyższych rozważań wynika, że przedmiotem naszych badań jest nie tylko przedsiębiorstwo jako obiektywne zjawisko, i nie tylko przedsiębiorca

w formalnym znaczeniu wyrazu; musieliśmy zająć się i duchem przedsiębiorczości, tzn. pewnym kompleksem zjawisk psychicznych, który występuje jako samodzielna siła, oddziaływająca na rozwój gospodarstwa. Ten duch, w najogólniejszym znaczeniu, to istniejąca w społeczeństwie skłonność do rozwijania przedsiębiorczej działalności, to ogólna atmosfera, która tej działalności sprzyja i do niej zachęca, stawiając ją odpowiednio wysoko w hierarchii wartości społecznych. Duch przedsiębiorczości wyraża się w gotowości ponoszenia ryzyka, woli tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych, w zamiłowaniu do niezależności — a wreszcie w tym, że potęguje on ogromnie energię ludzką pod działaniem motywu zysku, choć do tego dołączają się i inne motywy.

4. *Związek przedsiębiorcy z przedsiębiorstwem.* Jak wiemy, dążenie do osiągnięcia maksimum zysku ułatwione jest w dzisiejszych warunkach przez to, że gospodarująca jednostka poszczególne elementy swej gospodarki wyraża w pieniądzu i może określić swą nadwyżkę ponad koszty produkcji. Działalność gospodarcza odbywa się na podstawie kalkulacji pieniężnej; jej różne fragmenty to pozycje rachunkowe. Tkwi w tym pewien pierwiastek bezosobowości; celem działalności gospodarczej, w szczególności działalności przedsiębiorcy, jest zdobycie jak największej wartości pieniężnej.

W związku z tym pozostaje dość rozpowszechnione w teorii pojęcie kapitału. J. B. Clark odróżnił dobra kapitałowe (capital goods), to znaczy konkretne postaci kapitału, od kapitału - funduszu, który się wciąż odnawia, przeobraża, przechodzi z jednej postaci w drugą. Te przeobrażenia następują pod wpływem dążenia do maksimum zysku. Gospodarująca jednostka szuka wciąż jak najlepszych kombinacji zarobkowych, jak najlepszych zatrudnień dla swych sił produkcyjnych. Przeobraża konkretne wartości, którymi rozporządza, porzuca jedne kombinacje w poszukiwaniu drugich, bardziej intratnych. Kapitał wciąż trwa, jak — według porównania J. B. Clarka — płynie wciąż ta sama rzeka, chociaż w tej rzece nie ma dzisiaj już tej wody, która była wczoraj, bo spłynęła do morza.

Porównanie bardzo trafne, kapitał wciąż trwa, choć zmieniają się jego części składowe, niektóre szybciej, drugie wolniej. Ale czy możemy to pojęcie kapitału związać ściśle z działalnością przedsiębiorcy? Niewątpliwie w każdym okresie produkcyjnym zanikają jedne dobra gospodarcze, a powstają nowe. Robocizna przekształca surowiec; siła motoryczna maszyny wprawia ją w ruch, jej energia konkretyzuje się w fabrykacie lub półfabrykacie; z surowca lub półfabrykatu powstaje produkt gotowy. Ale czy możemy pójść jeszcze dalej i powiedzieć, że przedsiębiorca przenosi się od jednego przedsię-

wzięcia do drugiego, w poszukiwaniu maksimum zysku? Czy wciąż przeobraża cały swój kapitał, lokując go zawsze w najbardziej intratny sposób?

W tym przypadku mielibyśmy przed sobą przedsiębiorcę, który to przedsiębiorca nie byłby związany przez swe życie lub znaczną część życia z jednym przedsiębiorstwem, lecz przerzucałby się z jednego do drugiego. Byłby to czysty «kapitalista», szukający najbardziej rentownych lokat kapitału; jednego roku zakładałby przedsiębiorstwo, by je sprzedać z zyskiem, a zaraz nabywał nowe, bo na tym może więcej zarobić. A zaś drugi typ, to przedsiębiorca, który wiąże swe życie z jednym przedsiębiorstwem, który się z nim zrasta. Wtedy staje się on specjalistą w produkcji jednego artykułu. Dana fabryka jest ściśle związana z jego osobą, z jego nazwiskiem.

Te dwa typy: przedsiębiorcy, operującego kapitałem koczowniczym, przenoszącego się wciąż z miejsca na miejsce i przedsiębiorcy osiadłego, przedstawiają dwie odrębne psychologie. W pierwszej przeważają pierwiastki spekulacyjne. Kapitał jest istotnie kapitałem bezosobowym. Przedsiębiorca nie przywiązuje się do jednego warsztatu produkcyjnego, nie stwarza produkcyjnych wartości, które łączą się ściśle z jego osobą, lecz specjalizuje się niejako we wciąż nowych sposobach zarobkowania. Dla niego rozstrzygającym jest zysk i nic więcej tylko zysk. Nic ściślejszego nie łączy go z warsztatem, w którym w danej chwili ulokował swój kapitał. Nie łączy go nic ani z murami fabryki, z maszynami, ani z ludźmi, których ta fabryka zatrudnia. A zupełnie inny jest stosunek przedsiębiorcy do przedsiębiorstwa, w którym on stale pracuje.

Który przypadek mamy uważać za bardziej typowy? Jakiego przedsiębiorcę za prawdziwego przedsiębiorcę? Otóż nie możemy ulegać sugestii pojęć czysto teoretycznych: patrzeć na to, co się dzieje w gospodarstwie ze zbyt odległej perspektywy, w której zacierają się realne kontury i widzieć tylko wielki ruch zjawisk. W rzeczywistości mało który przedsiębiorca przerzuca się od jednego przedsiębiorstwa do drugiego. O ile to się zdarza, to przeważnie dlatego, że się zawiódł na danym przedsiębiorstwie, że poniósł na nim straty. Wtedy wycofuje się z niego, zakłada albo kupuje nowe, spodziewając się, że właśnie już w tym nowym przedsiębiorstwie zrealizuje swoje powołanie życiowe.

Ulegamy fałszywym sugestiom z tego powodu, że czasami rozpatrujemy gospodarstwo przez pryzmat operacji giełdowych. Ten giełdowy czy giełdziarski punkt widzenia zaciążył mocno na teorii gospodarstwa społecznego; najwybitniej wystąpił u D. Ricarda, którego ogromna siła spekulacyjnej abstrakcji doprowadziła np. do pojmowania siły roboczej jako towaru, którego ilość jest określona przez jej koszt produkcji (robotnik się mnoży, gdy płaca robocza jest wyższa od płacy naturalnej itd.). Na giełdzie dokonywa się wciąż najrozmaitszych transakcji. Spekulanci giełdowi kupują i sprzedają wciąż akcje różnych

przedsiębiorstw. Ci akcjonariusze są formalnie «przedsiębiorcami»; w rzeczywistości są albo wierzycielami przedsiębiorstwa, albo też zwyczajnymi spekulantami. Nie może od nich zależeć los spółki akcyjnej. Musi być ktoś, kto jest prawdziwym przedsiębiorcą, kto spółkę prowadzi, choćby nie rozporządzał większością kapitału akcyjnego. Jeżeli jakieś przedsiębiorstwo nie ma skrystalizowanej grupy rządzącej, jeżeli przechodzi z rąk do rąk, wiedzie to niechybnie do jego upadku.

Zdarza się nieraz, że właściwym, w znaczeniu faktycznym, przedsiębiorcą jest jego dyrektor, którego udział we własności przedsiębiorstwa jest znikomy. Czasami ten dyrektor ciągnie główne zyski, przeobraża właścicieli akcji na rentierów, często z dość kiepską rentą. Ale ten dyrektor właśnie dzięki temu zyskuje przewagę, że jest osobiście związany z przedsiębiorstwem, że w nim pracuje. To zjawisko ma swoje dalekie historyczne analogie. Czasami major-domus obejmował władzę w państwie; w ten sposób powstała dynastia Karolingów i inne dynastie. Zarządca czy użytkowca królewskiej ziemi stopniowo w nią wrastał, coraz mocniej na niej się trzymał, aż wreszcie przeszedł na niego względnie jego sukcesorów formalny tytuł własności. Człowiek tylko przez bezpośredni stosunek z przedmiotem swej działalności gospodarczej staje się naprawdę panem gospodarstwa czy przedsiębiorstwa.

Stały związek przedsiębiorcy z przedsiębiorstwem pozostaje dalej w harmonii z zasadą podziału pracy. Podział pracy to między innymi specjalizacja zawodowa. By się utrzymać na powierzchni tej lub innej gałęzi produkcji, trzeba dobrze znać swój fach, trzeba wciąż w nim pracować. Chociaż fabryka wytwarza tylko niewiele rodzajów danego towaru, to wtedy tylko osiągnie się skuteczne zmniejszenie kosztów produkcji, gdy się zna każdy najdrobniejszy jej szczegół, każdy drobiazg. Drobna pozycja kosztów produkcji, pomnożona przez wielką sumę, rozstrzyga o bycie przedsiębiorstwa. Trzeba wciąż mieć wytężoną uwagę w pewnym kierunku, by nie dać się innym wyprzedzić. I właśnie w przemyśle nie można przenosić się od jednego zajęcia do drugiego, jak motyl z kwiatu na kwiat.

I ta wytężona praca w pewnym kierunku, ta specjalizacja, daje także i osobiste zadowolenie. Przedsiębiorca jest dumny, że wyrabia dobry, solidny towar, że jego produkt uchodzi za najlepszy. Może to być nawet jakiś przedmiot codziennego użytku, bez większego znaczenia. Ale właśnie z tym przedmiotem dany przedsiębiorca związał swoje nazwisko. Dzięki niemu stał się indywidualnością, jest czymś. To droga do wyróżnienia się społecznego. Czasami przedsiębiorstwo o określonym charakterze temu właśnie zawdzięcza swą wartość, swą renomę, że pozostaje stale w jednych rękach. Powstaje wtedy wartość niematerialna, która ma swoje handlowe znaczenie — wartość «fir-

my». Mówimy wtedy o «dobrej» firmie. Niekiedy ta firma przechodzi z ojca na syna. Przedsiębiorstwo urabia swoje własne tradycje, swe metody postępowania. Syn firmy korzysta z renomy, którą zdobył ojciec; czuje się związany pozycją, którą firma zajęła, dba o dobre jej imię.

Dziedziczność zawodu nie jest zjawiskiem, ograniczonym tylko do pierwotnych stosunków, gdzie działa potężna siła zwyczaju, niekiedy i przymus prawny, jak np. w ustroju kastowym. Nawet i ruchliwa, nowoczesna przedsiębiorczość zna przykłady dziedziczenia. Co prawda te dynastie przemysłowe nie są trwałe. Założyciel przedsiębiorstwa dorobił się majątku swą umiejętnością i pracą, często był wyjątkową, nawet genialną osobistością. Chociaż jego potomkowie nie uciekną do innych zajęć, albo nie przeobrażą się w wygodnych rentierów czy hulaków, to jednak w następnych pokoleniach słabnie już energia rodziny. Przedsiębiorstwo idzie jakiś czas nabytym rozpędem, korzysta z nagromadzonych rezerw moralnych i materialnych, ale przeważnie, po paru pokoleniach, popada w zastój i upadek. Następuje często degeneracja rodziny, która traci swą zdolność utrzymania się na powierzchni w nowych warunkach, które wymagają nowych ludzi.

Związanie osoby przedsiębiorcy z jego przedsiębiorstwem wywiera duży wpływ na sposób jego prowadzenia. Jeżeli człowiek uważa pracę na danym warsztacie za swoje przeznaczenie życiowe, jeżeli zrósł się z murami fabryki, wtedy nie łatwo się z nią rozstaje. Wtedy prowadzi przedsiębiorstwo nawet ze stratą, byle się utrzymać na powierzchni. Gdy przedsiębiorstwo jest tylko przejściową własnością jednostki, która nie zamierza w nim długo popasać, to wycofa się od razu, gdy przyjdą trudności. Rządzi się ściśle zasadą, by osiągać jak największe zyski, względnie jak najmniejsze straty. Trafi się dobra okazja, by sprzedać przedsiębiorstwo, sprzedaje je od razu; przychodzą ciężkie czasy, które trudno przetrzymać, to wówczas na wolę ich przetrzymania zdobywa się tylko ten, kto się do swego przedsiębiorstwa przywiązał. I może się zdarzyć, że przedsiębiorstwo przez szereg lat przynosi straty, a mimo to nie dochodzi do jego likwidacji.

Doświadczenia ostatniej depresji gospodarczej wykazały, że na uderzenia kryzysu bardziej były wrażliwe przedsiębiorstwa, których kierownictwo nie spoczywało w rękach ich właściciela, przedsiębiorstwa niejako bezosobowe; nie było nikogo, kto by silnie interesował się ich losem; do głosu dochodzili wierzyciele względnie banki, w których ręku znalazł się większy portfel akcji. A tym zależało tylko na uniknięciu strat, dlatego pozbywali się łatwo uciążliwego przedsiębiorstwa, o ile znalazł się nabywca. Nie było nikogo, kto by całą swą energię wytężał, by uratować przedsiębiorstwo.

Innym jest wewnętrzne życie przedsiębiorstwa, którego właściciel sam się

nim zajmuje, który uważa pracę w nim za swoje powołanie życiowe, aniżeli przedsiębiorstwa «bezosobowego», nie mającego często swych właścicieli, uczestniczących stale w jego zarządzie. Przede wszystkim inaczej układają się w tych przypadkach stosunki robotnicze. Wyjąwszy te przypadki, w których przedsiębiorca odznacza się nadmierną chciwością i traktuje bezwzględnie swój personel, na ogół fakt, że właściciel sam pracuje, że każdy robotnik może się z nim zetknąć, sprzyja bardziej ludzkiemu układowi stosunków między «kapitałem» a «pracą». Taki przedsiębiorca interesuje się nieraz losem swych pracowników; nieraz im pomaga. Różne urządzenia patronalne, dobrowolna opieka nad robotnikami jest w tych przedsiębiorstwach częstym zjawiskiem. Zatargi z pracownikami, strajki i lokauty rzadziej wtedy się zdarzają; stosunki robotnicze są mniej płynne, wielu robotników pracuje w takim przedsiębiorstwie całe życie.

Bezpośredni i stały stosunek przedsiębiorcy do przedsiębiorstwa nie wyklucza bynajmniej dynamicznego charakteru działalności przedsiębiorcy. Może on dążyć do ciągłych ulepszeń, walczyć uporczywie o rynek, stosować nowe metody produkcyjne itd. Może likwidować niektóre działy swego przedsiębiorstwa, a tworzyć nowe; wypuszcza na rynek takie towary, których wymaga koniunktura. Właśnie dlatego, że się wyspecjalizował w pewnej gałęzi produkcji, że ją opanował, a nie przerzuca się po dyletancku z jednego działu do drugiego, może iść za postępem technicznym, a nie grzęźnie w zastoju. Jeżeli za właściwe znamię przedsiębiorcy uważamy tworzenie nowych kombinacji produkcyjnych, uogólnienie to godzi się zupełnie z pojęciem przedsiębiorcy osiadłego, związanego ze swym przedsiębiorstwem.

Możemy uważać takiego przedsiębiorcę za typowego, za «normalnego». Ale to, co jest typowe, ma pewne odchylenia. W szczególności tworzenie nowych kombinacji produkcyjnych może w pewnych przypadkach występować ze szczególną siłą. Zachodzi to wówczas, gdy ktoś specjalizuje się niejako w zakładaniu nowych przedsiębiorstw, gdy zajmuje się *ex professo* działalnością założycielską czy pionierską. Np. wyspecjalizował się w poszukiwaniach górniczych, na podstawie swych szczególnych zdolności; udaje się do kraju, w którym nie jest jeszcze rozwinięta dana gałąź górnictwa, robi poszukiwania, wierci szyby, uruchamia kopalnię, a gdy kopalnia jest w ruchu, sprzedaje ją innym i potem gdzie indziej zaczyna tę samą pracę. Taką działalność pionierską trzeba postawić bardzo wysoko. Wymaga ona dużej śmiałości i inicjatywy, znajomości pracy we wciąż nowych warunkach. Ta praca pionierska nieraz była niebezpieczna, a zawsze jest materialnie ryzykowna. Motywem jej, prócz chęci zysku i to wielkiego zysku, jest pewne zamiłowanie do gry, czasami i awanturniczość. Taki wysoce dynamiczny przedsiębiorca robi niejako swój zawód z tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych. O tym, czy ktoś po-

święci się całe życie tej pionierskiej działalności, czy też od niej rozpocznie, a potem już ustali swój byt w jednym przedsiębiorstwie, rozstrzyga w znacznej mierze jego temperament życiowy.

Czasami działalnością założycielską zajmują się banki; odróżnia się osobny ich typ, nazywany «banques d'affaires» lub «Spekulationsbanken». Bank taki współdziała w uruchomieniu nowego przedsiębiorstwa. Czerpie swe zyski nie ze zwyczajnego oprocentowania wypożyczonych przez siebie kapitałów, lecz z zarobku, który mu przynosi założenie nowego przedsiębiorstwa. Gdy takie przedsiębiorstwo założy, uczestniczy nieraz w jego zarządzie i stale się nim opiekuje. Ale na dłuższą metę nie może bank tych przedsiębiorstw sam prowadzić; może w nich uczestniczyć, a przedsiębiorstwo, które swe powstanie zawdzięcza bankowi, musi znaleźć swą własną żywotną siłę, znaleźć ludzi, którzy z nim swój byt związą, którzy w nim stale będą pracowali. Nadmierna zależność przedsiębiorstwa od banku, albo, inaczej się wyrażając, kontrola kapitału finansowego nad kapitałem przemysłowym, nie prowadzi do rozkwitu przedsiębiorczości. Czasami taki bank traci panowanie nad grupą przedsiębiorstw, które uruchomił, lub które dostały się pod jego kontrolę. Rozrost tej właśnie działalności bankowej sprzyja kryzysowi. Mniej odporne na kryzys są przedsiębiorstwa, które nie mają swej własnej samodzielnej podstawy, a opierają się o bank lub jakiś koncern finansowy. Nie wiadomo wtedy, kto jest za przedsiębiorstwo naprawdę odpowiedzialny. Trudności finansowe banku wywołują nieraz kryzys zależnego od niego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorczość pionierska jest raczej wyjątkiem, a nie regułą. Zjawia się tylko w okresach wielkich przemian technicznych, występuje silniej w krajach, które dopiero wchodzą w żywszy obrót międzynarodowy. Natomiast gdy gospodarstwo narodowe rozwija się po mniej więcej ustalonych torach, to już rzadszym jest typ przedsiębiorcy, który zakłada wciąż nowe przedsiębiorstwa. A zaś działalność założycielska banku, finansowanie przez nie nowych przedsiębiorstw, jakkolwiek jest dość częstym zjawiskiem, nie redukuje znaczenia osobistego związania przedsiębiorcy z jego przedsiębiorstwem. Doświadczenia, które te banki porobiły, potwierdzają wniosek, że najbardziej zdrowym, «normalnym» przedsiębiorstwem jest to, z którego losem ktoś związał swoje własne życie, kto jest przedsiębiorcą, naprawdę pracującym w przedsiębiorstwie.

5. Przerosty przedsiębiorczości. Nie zawsze jeden człowiek ma tylko jedno przedsiębiorstwo. Nie zawsze koncentruje swą działalność na jednym warsztacie produkcyjnym. Czasami w jednych rękach skupia się szereg wielkich jednostek produkcyjnych, następuje ich koncentracja. Albo to będzie koncentracja, łącząca razem przedsiębiorstwa jed-

nego rodzaju, albo też ktoś «kontroluje», tzn. włada szeregiem różnych przedsiębiorstw. Przykłady takiej koncentracji są znane; wystarczy wymienić amerykańskie trusty, albo takie postacie, jak Hugo Stinnes lub Ivar Kreuger.

Jeżeli ktoś jest panem kilku przedsiębiorstw, nie może sam w nich gospodarzyć, nie może stale w nich pracować. Użyty poprzednio wyraz «kontrola» (w swym anglosaskim znaczeniu) jest bardzo charakterystyczny. Ten wielki przedsiębiorca, ten «superprzedsiębiorca», panuje nad różnymi przedsiębiorstwami, decyduje o nich, ale bezpośrednio w nich nie rządzi. W każdym razie główną uwagę skupia na finansowej stronie swych przedsiębiorstw; nie może już wchodzić w wewnętrzne życie każdego z nich, musi je prowadzić przy pomocy ludzi swego zaufania.

Istnieje duża różnica między poziomą a pionową koncentracją, o ile wchodzi w grę funkcja wielkiego przedsiębiorcy, który do niej doprowadził. Jeżeli mamy do czynienia z trustem, monopolizującym jakąś gałąź produkcji, to gospodarka tego trustu opiera się na ściśle przeprowadzonym planie. Poszczególne fabryki stają się częściami jednego gigantycznego przedsiębiorstwa, zatracają niejako swą indywidualność. Zamyka się i likwiduje warsztaty, których zwinięcia wymaga plan produkcyjny; poszczególne fabryki wytwarzają ściśle powierzone im zadania, praca ich odbywa się na podstawie podziału, obejmującego całą gospodarkę trustu. Trust jest gospodarczą, a nie tylko finansową jednością; nie jest kompleksem różnych przedsiębiorstw, z których każde żyje własnym życiem. By panować nad takim trustem, trzeba wielkiego umysłu i potężnej woli; ale to panowanie jest możliwe właśnie dlatego, że trust staje się jednym przedsiębiorstwem.

Inaczej jest z koncentracją pionową. Ma ona do pewnych granic swe gospodarcze uzasadnienie. Gdy huta żelazna kupuje kopalnie rudy lub węgla, gdy kopalnia węgla nabywa lasy na swój użytek, gdy tkalnia zakłada własną farbiarnię, to postępuje konsekwentnie; ta ekspansja przedsiębiorstwa ma gospodarczą rację. Ale niekiedy do skupienia w jednych rękach różnorodnych przedsiębiorstw dochodzi na tle spekulacyjno-finansowym. Po prostu jakaś potężna indywidualność finansowa, dzięki sprzyjającej koniunkturze, szczególnie dzięki zamętowi, który panuje w danej chwili w gospodarstwie, zagarnia pod swą władzę wszystko, co się da zagarnąć: kopalnie, fabryki, banki itd. Powstaje wtedy kompleks gospodarczy, którego nie opanuje nawet najpotężniejszy umysł. I te olbrzymie twory upadają szybciej, niż powstały, niekiedy z wielkim hałasem. Sprzyjały ich powstawaniu powojenne warunki gospodarcze. Ale ostatni kryzys wykazał, że są to kolosy na glinianych nogach. Dość liczne przypadki ich załamania się wynikły nie tylko z tego powodu, że popsuła się

koniunktura; po prostu prowadzenie takiego kompleksu było ponad siły jednostki kierowniczej.

Dążenie do tworzenia tych potęg finansowo-gospodarczych w rozmaitych warunkach występuje z różną siłą. Nie ma jakiejś proporcjonalności między stopniem nagromadzenia się bogactwa, rozwoju techniki, a stopniem koncentracji przedsiębiorstw w jednych rękach. Dynamiczne, niesłychanie szybko rozwijające się gospodarstwo w Stanach Zjednoczonych Am. Półn. sprzyjało powstawaniu trustów. Słabe tam były przeszkody obyczajowe i prawne, a rozpęd gospodarczy olbrzymi. Bardziej indywidualistyczna psychika Anglików, podobnie jak i Francuzów, nie sprzyja tej koncentracji. U Niemców nawykłych do zorganizowanego działania, koncentracja wyraża się w kartelizacji, w której poszczególne przedsiębiorstwa zachowują swą samodzielność.

Na te odrębności psychiki narodowej zwrócimy jeszcze uwagę. Ale niezależnie od tych odrębności ci różni «królowie» stali, miedzi, nafty, i inni potężni finansiści, którzy kontrolują banki, giełdę, rozstrzygają o losach szeregu przedsiębiorstw, mają pewne wspólne właściwości psychiczne. Sam fakt, że to są bardzo wielcy przedsiębiorcy, że rozporządzają olbrzymimi kapitałami, stwarza odrębne jakości duchowe, występujące w różnych warunkach społecznych i gospodarczych.

Jakie motywy działania kierują ludźmi, którzy nie mogą korzystać ani z drobnej nawet części swego bogactwa, czy zwyczajne dążenie do zysku? Jeżeli jakiś przedsiębiorca stopniowo się dorabia, z paruset tysięcy złotych dochodzi do miliona, możemy przyjąć, że dla niego rozstrzygające znaczenie ma dochód, który mu ten milion będzie przynosił; ma on przed sobą perspektywę dobrobytu, zabezpieczenia losu swej rodziny, czyli wyraźną użyteczność pieniądza dla zaspokojenia swych potrzeb. Ale inna wizja zarysowała się w umyśle człowieka, który rozporządza już naprawdę wielkim bogactwem. Może on pędzić skromne życie, jak Carnegie lub Rockefeller, może wydawać wiele, jak Pierpont Morgan, ale w każdym razie ma więcej, niż mu potrzeba na zaspokojenie potrzeb. A mimo to wciąż zdobywa nowe bogactwo.

U jednych działa tu sama potrzeba aktywności, czynnego życia; duch współzawodnictwa nie pozwala wycofywać się z pola walki gospodarczej. Ale bodaj że silniejszym jest inny czynnik. Multimilioner, który pod swoją kontrolę poddaje całe wielkie gałęzie wytwórczości i obrotu, gromadzi pieniądz, bo ten pieniądz jest potęgą. Daje wpływy, daje stanowisko społeczne. Taki król przemysłowy dzięki pieniądzowi zdobywa sobie pozycję socjalną i zdobywa władzę. Kreugerowi sprawiało dużą przyjemność, że utrzymywał stosunki z wielu ministrami skarbu i mężami stanu, z którymi pertraktował jak równy z równymi, zaznaczając czasem swoją wyższość w stosunku do mniej znaczą-

cych. Wielki «król» przemysłowy w Stanach Zjednoczonych patrzył z góry na polityków, których miał na swoje usługi. Międzynarodowym finansistom uśmiecha się czasem obalenie rządu, który nie idzie im na rękę. Finansiści nieraz urządzali już zamachy stanu.

Naturalnym w społeczeństwie ludzkim jest dążenie do nierówności, do wybicia się ponad innych, do wzniesienia się na szczyty drabiny społecznej. W dzisiejszych czasach do tego celu wiedzie opanowanie gospodarstwa, zwłaszcza w społeczeństwach demokratycznych, w których nie ma tradycyjnej hierarchii społecznej, w których niewiele znaczy arystokracja rodowa, a atmosfera materialistyczna nie wysuwa na czoło ludzi sztuki i nauki. Tym się tłumaczy, że w takich Stanach Zjednoczonych ogromną pozycję zajmują właściciele wielkich trustów finansowych i przemysłowych, stanowią one nową arystokrację, są przedmiotem podziwu i zawiści.

Gdy badamy bliżej psychikę tych różnych potentatów gospodarczych, coraz trudniej nam operować ogólnymi schematami, a coraz częściej musimy wchodzić w życie poszczególnych indywidualności. Koncentracja przemysłu i finansów, dochodząca do swego maksimum, nie jest wyrazem jakiegoś automatycznego procesu, który rozwija się zawsze i wszędzie w jednakowych formach; jest w części dziełem wybitnych jednostek, z których każda ma swoją fizjonomię. Rozwój gospodarczy Szwecji nie musiał doprowadzić do tego, że zjawienie się Ivara Kreugera było koniecznością. Historia wielkich trustów i koncernów jest w znacznym stopniu historią ich twórców, tak jak dzieje wojen wydobywają na pierwszy plan wielkich wodzów. Ale właśnie dlatego, że w tym procesie ekonomicznym gra wielką rolę indywidualność ludzka, te olbrzymie formacje gospodarcze nie mają znamion trwałości.

Może się utrwalić dynastia rządząca państwem, gdy sprzyja temu wiara w nadprzyrodzone pochodzenie dynastii, gdy działa jej urok, wytworzony przez wieki. Ale twórcy trustów, koncernów, nie są zazwyczaj założycielami dynastii gospodarczych. Gdy braknie wybitnej czy genialnej jednostki, zdolnej do walki i twórczości, jej dzieło idzie w gruzy. Dołącza się do tego i polityka gospodarcza, która przeważnie nie sprzyja nadmiernemu skupieniu bogactwa w jednych rękach. W ten sposób samo życie likwiduje przerosty przedsiębiorczości.

6. Zwyrodnienie przedsiębiorczości: spekulacja. Pierwiastek spekulacji tkwi w najrozmaitszych działaniach gospodarczych. Jeżeli ktoś liczy na zysk, wciągając w rachubę wydarzenia niepewne, jest spekulantem. Takim «spekulantem» będzie poszukiwacz ropy naftowej, poszukiwacz złota, nurek, wyławiający perły. Ale na niewiele

nam się przyda tak szerokie określenie spekulacji. Musimy je zacieśnić w ten sposób, byśmy otrzymali na tej podstawie pewien odrębny typ przedsiębiorczości, który już z góry określiliśmy ujemnie, nazywając spekulację zwyrodnieniem przedsiębiorczości.

Spekulacją *sensu stricto* nazwiemy działalność, obliczoną na zysk, której celem jest wyzyskanie wahań ceny dóbr gospodarczych, nie związane bezpośrednio z produkcyjną działalnością jednostki. Powiedzieliśmy, że przedsiębiorca tworzy nowe kombinacje produkcyjne. Odrzućmy przymiotnik «produkcyjne», a zostanie nam «kombinacje», co w języku potocznym łączy się ściśle z pojęciem spekulacji. Spekulant zarabia na zwyżce lub zniżce cen towarów, w ogóle tego wszystkiego, co ma wartość gospodarczą. Spekulant nie produkuje, nie stwarza nowych dóbr, ani nie wytwarza dóbr istniejących w większych ilościach po innych cenach, nie oddaje gospodarstwu usług handlowych, doprowadzając towar do odbiorcy, lecz gra na zwyżkę lub zniżkę. Nie możemy powiedzieć, że spekulant wyzyskuje różnice cen, a sam nie oddziaływa na ich układ. Np. typowym zabiegiem spekulacyjnym jest szerzenie obniżających kurs wiadomości o papierach wartościowych, gdy się gra na zniżkę, lub szerzenie wiadomości, że dane papiery pójdą w górę, gdy się uprawia spekulację zwyżkową. Ale tym oddziaływaniom na cenę nie towarzyszą żadne czynności produkcyjne ze strony spekulanta, nie wnosi się nowych elementów do istniejącego stanu rynku.

Trzeba odróżnić czynność o charakterze spekulacyjnym od niejako zawodowego trudnienia się spekulacją. Inna jest psychika człowieka, w którego gospodarstwie czynności spekulacyjne grają dodatkową rolę, a inaczej przedstawia się spekulant czystej wody. Czasami spekulowanie na zwyżkę czy zniżkę wynika z dążności do zabezpieczenia się przed stratami, przed wydarzeniami losowymi. A. Marshall podaje następujący przykład. Oto farmerzy australijscy, obawiając się zniżki cen pszenicy lub wełny, grali na zniżkę tych produktów. Jeżeli ceny poszły w górę, zarabiali jako rolnicy, a tracili jako spekulanci; gdy ceny spadły, straty rolnicze rekompensowali zarobkiem spekulacyjnym.

Niekiedy znowu «spekulacja» jest wynikiem niepewności walutowej; nie płynie z chęci osiągnięcia zysków spekulacyjnych, lecz jest wyrazem dążenia do tego, by uchronić się przed spadkiem wartości. Np. gdy nie ma zaufania do pieniądza, ludzie nabywają złoto, obce stałe waluty albo towary czy ziemię. Jednakże na tym tle może się wyrobić zamiłowanie do właściwej spekulacji; ciągłe poszukiwanie jakiejś stałej wartości, która często okazuje się niestałą, zaszczepia gorączkę spekulacyjną.

Zwróćmy jednak uwagę na psychikę spekulanta, który zawodowo się zaj-

muje czynnościami spekulacyjnymi. Mamy tu typ człowieka, który sam nic nie tworzy, nie pracuje we właściwym wyrazu znaczeniu, lecz wyzyskuje wahanie cen. Działalność jego jest oparta na ryzyku. W zwyczajnych warunkach spekulant nie wie, nie ma pewności, czy dane papiery wartościowe pójdą w górę. Stara się dojść do pewnych wniosków na podstawie oceny rynku, wszelkich czynników, które mogą wpłynąć na kursy papierów i poziom cen towarów. Te działania spekulacyjne wymagają wielu wiadomości, nie tylko z gospodarczej dziedziny, i dużo intuicji. Spekulant np. umie przewidywać, jaki będzie wynik wyborów parlamentarnych, bo zmiana rządu może oddziałać na giełdę lub stworzyć np. zapotrzebowanie na nowe towary. Mają dla niego znaczenie wyniki różnych konferencji międzynarodowych; gdy np. zanosi się na to, że przyśpieszone będzie tempo zbrojeń, wtedy spekulant wie, że warto grać na zwyżkę kolorowych metali. Wynik spekulacji zależy np. od umiejętnego przewidywania skutków różnych reform finansowych, od trafnej oceny, czy budżet osiągnie równowagę itd.

Niekiedy jednak spekulant nie operuje na podstawie ogólnych tylko danych, lecz opiera się na konkretnych faktach, lub celowo oddziaływa na kursy papierów i ceny towarów. Ktoś np. otrzymał wiadomość, że linia tramwajowa będzie przeprowadzona w określonym kierunku; wtedy ten ktoś wykupuje tereny, leżące na przyszłej trasie. «Ustosunkowana» jednostka zdobywa sobie wiadomości o tajnych zamierzeniach rządu, np. o projekcie wprowadzenia monopolu, wykupna przedsiębiorstw przez państwo i na tym opiera swą spekulację. Tego rodzaju proceder nie może być wysoko oceniany pod względem moralnym; ale historie wielkich fortun finansowych obfitują w te przykłady. Czasami znowu możność przeprowadzenia spekulacji zawdzięcza się temu, że się szybko uzyska wiadomości, innym jeszcze niedostępne; znanym jest przykład operacji przeprowadzonej przez Rotszylda na giełdzie londyńskiej po bitwie pod Waterloo. Spekulacja wymaga nie tylko sprytu, lecz także i pewnej pracy, wymaga też nakładów kosztów, które by można, formalnie biorąc, nazwać kosztami produkcji, ale w rzeczywistości ta działalność nie ma nic wspólnego z produkcją. Spekulacja wyzyskuje wahania cen, albo nawet wywoływa te wahania.

Wzbogacenie się skutkiem spekulacji odbywa się zawsze cudzym kosztem; albo wchodzi tu w grę *lucrum cessans*, albo *damnum emergens*. Jeżeli ktoś wykupuje tereny, które według jego wiadomości pójdą w górę, poprzedni posiadacz nie ponosi na tym straty, nawet otrzymuje dobrą cenę, ale omija go wzbogacenie się, które by mu przypadło, gdyby spekulant nie zabrał mu tego *lucrum*. Ale czasami gorzej się dzieje. Spekulanci bogacą się dlatego, że inni na tym wprost tracą. Gra giełdowa zniszczyła już miliony ludzi, wciągniętych

w nią, a sprytniejsi spekulanci na tym zarobili. Zysk pierwszego rodzaju jest amoralny, a drugiego niemoralny, choć nie zawsze podpada pod wyraźne przepisy prawa karnego.

Spekulant jest *sui generis* «przedsiębiorcą», chociaż nie potrzebuje zatrudniać sił roboczych, choć na zewnątrz jego przedsiębiorstwo przedstawia się bardzo skromnie. Spekulacja jest ucieleśnieniem czystego dążenia do zysku. Działalność spekulacyjna nie daje osobistej satysfakcji, nie można w niej odczuwać radości pracy. Przez to, że się prowadzi działanie spekulacyjne, nie zyskuje się wybitniejszej pozycji socjalnej; można ją pozyskać dopiero przy pomocy pieniądza, który się zdobyło dzięki spekulacji. Po takim przedsiębiorcy nie pozostaje nic trwałego. Nie wzbudził on w społeczeństwie żadnych nowych potrzeb, nie stworzył nowych metod produkcyjnych, nie zorganizował żadnego wielkiego warsztatu pracy. Cała jego pomysłowość, całe jego uczucie i wola jest skierowana ku temu, by jak najwięcej i najszybciej zarobić, bez względu na to, jakim się to odbywa kosztem. Spekulant nie może mieć złudzenia, że jego działalność przynosi jakikolwiek pożytek społeczny. I właśnie dlatego widzimy w działalności spekulacyjnej zwyrodnienie przedsiębiorczości.

Wyodrębniliśmy działalność spekulacyjną, jakkolwiek pewne jej elementy mogą tkwić w zwyczajnej przedsiębiorczości. Ale gdy spekulacja wysuwa się na czoło w działalności człowieka, gdy jego zyski mają wybitnie spekulacyjny charakter, to wtedy już powstaje odrębny typ psychiczny, którego nie moglibyśmy wprowadzać do ogólnego pojęcia przedsiębiorcy.

7. *Skostniała przedsiębiorczość.* Przedsiębiorstwo jest żywym tworem społecznym; a jeżeli żyje, to także zamiera i umiera. Widzimy, że jedne przedsiębiorstwa powstają ze skromnych początków, rozrastają się w szybkim tempie; inne trwają na zajętych pozycjach, z niewielkimi zmianami; inne wreszcie chylą się ku upadkowi, żyjąc resztkami dawnego powodzenia. To ciągłe przeobrażanie się nie zmienia ogólnego obrazu, podobnie jak w społeczeństwie, w którym zaludnienie znajduje się w stanie równowagi, istnieje stale ten sam mniej więcej stosunek różnych klas wieku. Ale znamy społeczeństwa, które wzięte w całości, ulegają procesowi starzenia się, w których jest więcej starców niż dzieci. Czyż więc i w gospodarstwie nie ma analogicznych objawów, czy zawsze przedsiębiorczość utrzymuje się w swej żywotności, zawsze jest dynamiczna, dzięki dopływowi nowych sił, zjawianiu się wciąż świeżej energii przedsiębiorczej?

A. Siegfried, charakteryzując psychologię gospodarczą Anglika, powołuje się na zdanie J. M. Keynesa, który mówi, że dzisiejszy angielski przedsiębiorca nie jest już «tą gorączkową i żywą postacią klasycznej ekonomii, która

nie pominie sposobności zarobienia pensa, o ile to jest w ogóle możliwe, znajdująca się stale w stanie współzawodnictwa aż do kresu swych sił». Zdaniem A. Siegfrieda: «Nie, to jest człowiek, który lubi wygodę, ma się wrażenie, że jest „zbyt dumny, by walczyć"; tkwi w nim nie wiem jaki zarodek zaniku żywotności (dévitalisation)».[1] Po prostu mamy tu naturalny objaw: powodzenie osłabia energię życiową. Gdy ktoś innych wyprzedził, wtedy patrzy z lekceważeniem na współzawodników. Korzysta z nabytej przewagi, ufa w swą wyższość, mało jest ruchliwy, bo już obrósł w sadło. Uważa swe metody produkcyjne za najlepsze, popada w rutynę i skostniałość. Wtedy w miejsce czujnego racjonalizmu wchodzi tradycjonalizm.

Podobne objawy można było nieraz obserwować w dziejach. Zmniejszenie się znaczenia gospodarczego Holandii w w. XVIII nie wyjaśnia się w całości przez klęski zewnętrzne, lecz trzeba uwzględnić również i zanik życiowej energii u Holendrów, którzy jeszcze przed stu laty dawali jej żywe dowody; Holandia ugrzęzła w dobrobycie, straciła ochotę do walki. Analogiczną ewolucję stwierdzają dzieje miast włoskich po ich rozkwicie w późnym średniowieczu. Czasami w narodzie, który tkwi w konserwatywnych metodach działania, budzi się świadomość niebezpieczeństwa. Przez taki wstrząs moralny przeszła Wielka Brytania z końcem w. XIX pod grozą konkurencji niemieckiej, wypierającej ją z zamorskich rynków. Wskazywało się wtedy na przestarzałe metody produkcyjne i handlowe, na zbytnie zamiłowanie do wygody u angielskiego kupca, na jego niedbałość o klientów i zbyt wysoką stopę życiową. Po wojnie znowu we Francji powstała cała literatura, zajmująca się problemami odrodzenia gospodarczego Francji, racjonalizacji przemysłu francuskiego, rozbudzenia ducha inicjatywy i innych dynamicznych pierwiastków duchowych.

Nie ulega wątpliwości, że wytwórczości krajów, które zajęły dominujące stanowisko w międzynarodowym współzawodnictwie, grozi właśnie w chwili, gdy ta wytwórczość doszła do zenitu, niebezpieczeństwo skostnienia i zastoju. Nie przesądzamy pytania, czy ten zastój w dalszej perspektywie i upadek gospodarczy musi przyjść z nieuchronną koniecznością, podobnie jak nieuchronnym jest proces starzenia się organizmu ludzkiego. Rozwoju gospodarstwa narodowego nie możemy wyrażać linią krzywą, która z początku idzie ku górze, a potem opada ku dołowi; ta linia może mieć przebieg falisty. Czy jednak w pewnym okresie dziejów nie nabierają znaczenia pierwiastki zastoju gospodarczego, czy w większości państw nie słabnie rozpęd gospodarczy i nie starzeje się ustrój?

[1] A. Siegfried, La crise britannique au XX-e siècle, 1932, s. 49.

Tego rodzaju objawy dostrzegają niektórzy autorzy, jak np. W. Sombart. Wyróżnia on je jako ostatni okres późnego kapitalizmu; widzi przejawy kostnienia przedsiębiorczości, osłabienie jej tempa. Nie możemy jednak na to patrzeć z ciaśniejszego, europejskiego punktu widzenia. Nie jest wykluczone, że osłabnie europejska przedsiębiorczość, lecz dojdą do głosu inne części świata. Np. przedsiębiorczość japońska jest częściowo inna od europejskiej; wykazuje ona ogromny rozpęd.

Nie rozpatrujemy tych zagadnień z punktu widzenia geografii gospodarczej, a interesują nas duchowe objawy, które występują w obecnej epoce życia gospodarczego. Śledząc rozwój przedsiębiorczości w szeregu krajów, w których ta przedsiębiorczość już doszła do swego zenitu i zdaje się nachylać ku zachodowi, zauważymy coś więcej, niż ogólne objawy starzenia się i ociężałości. Ten proces znajdzie swój wyraz w pewnych formach organizacji gospodarczych.

Przedsiębiorczość ma dopóty charakter dynamiczny, dopóki istnieje naprawdę współzawodnictwo. Ono pobudza energię, wynalazczość, podnieca do nowych wysiłków, otwiera pole nowym siłom i nowym kombinacjom produkcyjnym. Gdy przedsiębiorca przestaje walczyć, wtedy słabnie energia, a zjawia się dążenie do spokojnego, wygodnego życia. Wtedy przedsiębiorcy, którzy zdobyli sobie dominujące pozycje, starają się na nich umocnić. Dążą do pokoju gospodarczego, do stabilizowanych warunków, zajmują defensywne stanowisko wobec nowych sił gospodarczych. I do tegoż celu nadaje się doskonale tak rozpowszechniona forma organizacji gospodarczych, jaką jest kartelizacja.

Kartele i pokrewne im organizacje monopoliczne usuwają lub ograniczają współzawodnictwo. Kartel jest umową przedsiębiorców pewnej gałęzi produkcji, która reguluje warunki produkcji i zbytu. Celem kartelu jest zabezpieczenie się przed nadprodukcją, spadkiem cen, przed szkodliwym dla interesu skartelizowanych przedsiębiorstw współzawodnictwem. Kartel dzieli między swych członków rynki zbytu; układa czasem wspólny plan produkcji; zabezpiecza skartelizowanym przedsiębiorstwom względnie stały dochód. Nie zawsze kartel oznacza likwidację walki i współzawodnictwa. Czasami skartelizowane przedsiębiorstwa regulują wewnętrzny rynek zbytu, starają się go opanować po to, by dać wyraz swym zdobywczym tendencjom na rynkach międzynarodowych; ale i w tej dziedzinie ogranicza się współzawodnictwo, a to przez kartele międzynarodowe.

Otóż niewątpliwie w większości przypadków kartelizacja oznacza osłabienie inicjatywy indywidualnej i przedsiębiorczości. Kto należy do kartelu, ma już spokojną, zabezpieczoną pozycję gospodarczą. Współzawodnictwo elimi-

nuje przedsiębiorstwa słabsze, mniej zdolne do życia; pod skrzydłami kartelu nawet najbardziej niedołężni otrzymują swój dochód, mają swój kontyngent produkcyjny, a jeżeli już ich produkcja jest zbędna, otrzymują wynagrodzenie za «próżnostanie». Gospodarka karteli ulega pewnej biurokratyzacji. Powstają różne lukratywne stanowiska, przypadające ludziom, którzy mają pewne zdolności administracyjne, a którzy nie potrzebują już rozwijać przedsiębiorczego ducha. Więcej dba się o to, by nie zjawiła się niepotrzebna konkurencja, by nikt nie naruszył uprzywilejowanej pozycji kartelu, aniżeli o to, by stworzyć nowe kombinacje produkcyjne, by pod względem technicznym osiągać nowe zdobycze. Kartel nie dąży do zbytniego i niebezpiecznego dla siebie powiększenia produkcji. Jeżeli np. wprowadza racjonalizację i mechanizację, to raczej ograniczy ilość sił roboczych, powstrzyma wzrost produkcji, zamiast żeby miał dążyć do zwiększenia zbytu przez wydatne obniżanie ceny swych produktów. I w dość częstych przypadkach nie mamy tu przed sobą wybitnie dynamicznego zysku przedsiębiorcy, zdobywanego dzięki walce konkurencyjnej, lecz tzw. rentę kartelową, wygodną rentę, płynącą z ustabilizowanego stanowiska kartelu, który już zdołał opanować rynek i ten rynek eksploatuje.

I dlatego właśnie kartelizacja jest obrazem kostnienia przedsiębiorczości; jest świadomym czy nieświadomym dążeniem do gospodarczego zastoju. Ale są jeszcze i inne tegoż przejawy. Duch współzawodnictwa wtedy dochodzi do największego rozkwitu, gdy państwo jak najmniej miesza się do życia gospodarczego. Wtedy przedsiębiorczość ma bardziej dynamiczny charakter. Przejmowanie wytwórczości przez państwo i ścisła reglamentacja życia gospodarczego nie tylko ogranicza zakres wolnej przedsiębiorczości, lecz zarazem wytwarza pewne jej formy, które są przejawem zastoju i osłabnięcia żywego jej ducha.

Oto np. państwo reguluje handel zagraniczny już nie przez cła, nie usuwające wolnej konkurencji, lecz przez różne kontyngenty przywozowe i wywozowe. Wtedy powołuje się do współdziałania prywatny kapitał. Ale ci prywatni przedsiębiorcy, między których rozdziela się te kontyngenty, np. na przywóz jakichś towarów, nie potrzebują już walczyć o rynek, nie potrzebują go zdobywać. Ciągną zyski z renty kontyngentowej, zarabiają w wygodny sposób, po prostu stwarzają sobie przy pomocy państwa monopol prywatny. Współzawodnictwo przejawia się tylko przy zdobywaniu tych intratnych koncesji, co się zresztą odbywa bardzo rozmaitymi sposobami, nie mającymi nic wspólnego z prawdziwym duchem przedsiębiorczości.

Rozrost budżetu państwa, jego potrzeb, wykonywanie przez nie wielkich robót publicznych, stwarza zapotrzebowanie na różne towary. W zasadzie przedsiębiorcy, ubiegający się o dostawy publiczne, mają z sobą współzawod-

niczyć. W praktyce jednak dochodzi do pewnego wykoszlawienia przedsiębiorczości w tym znaczeniu, że byt przedsiębiorstwa zależy od łaski czy niełaski władz państwowych. Taki dostawca nie potrzebuje już walczyć o rozległe rynki, współzawodniczyć zwłaszcza z zagranicznymi przedsiębiorstwami, bo spokojny żywot zabezpieczają mu dobre stosunki z władzami. Ten sam pierwiastek wchodzi w grę również i w razie bardzo rozgałęzionego interwencjonizmu, kiedy nie można zrobić kroku bez koncesji, pozwolenia, zgody władz państwowych. Wówczas na czoło przedsiębiorstwa wysuwają się nie jednostki, reprezentujące duże zdolności techniczne, handlowe doświadczenie, rzutkość i inicjatywę, lecz najcenniejszą zaletą staje się umiejętność współżycia z «władzami» i załatwiania spraw po urzędach. Wtedy powstaje typ przedsiębiorcy, plastycznie określony przez rosyjskie wyrażenie: «chadatej pa diełam». Interwencja państwa nie tylko ogranicza zakres wolnej przedsiębiorczości; nadaje równocześnie tej przedsiębiorczości, która wchodzi w stosunki z państwem, kierunek, nie sprzyjający rozwojowi tych duchowych właściwości, którym przemysł zawdzięczał największy swój rozwój.

Tak więc z jednej strony kartelizacja, a z drugiej etatyzm i interwencjonizm państwa wywoływają zjawiska, które określiliśmy mianem: «skostniała przedsiębiorczość».

8. Przedsiębiorczość państwowa. Przedsiębiorczość państwa i innych związków publicznych można oceniać z różnych kątów widzenia. Nas w tej chwili interesuje pytanie: jakie duchowe właściwości ujawniają się w prowadzeniu tych przedsiębiorstw? Państwowa fabryka pod względem technicznym tak samo się przedstawia, jak fabryka prywatna; ma takie same maszyny i urządzenia. Kierownictwo jej nieraz jest w rękach ludzi, którzy niedawno jeszcze pracowali w przemyśle prywatnym. W podobny też sposób, jak prywatna fabryka, rekrutuje ona swój personel robotniczy. A mimo to przedsiębiorstwo państwowe, choćby stawiało sobie za główny cel osiąganie prywatnogospodarczego zysku, różni się od prywatnych przedsiębiorstw nie tylko formalnym tytułem własności, lecz również i swym duchem i sposobami swego prowadzenia.

Najbezwzględniejszy nawet zwolennik rozszerzenia funkcji gospodarczych państwa przyznaje, że są pewne rodzaje przedsiębiorczości, do których państwo mniej się nadaje niż do innych. Potwierdzają to liczne doświadczenia. Weźmy przykład z dziedziny rolnictwa. Największy liberał nie kwestionuje racjonalności państwowej gospodarki leśnej. A natomiast bardzo mało jest zwolenników prowadzenia gospodarki rolnej przez państwo. Otóż ta gospodarka rolna, obok pewnych pierwiastków psychicznych, które specjalnie w niej

występują, wymaga od gospodarza szybkiej decyzji i swobody decyzji. Gdy wymarzną oziminy, nie można czekać na aprobatę jakichś wyższych instancji z ich zaoraniem. A następnie w gospodarce rolnej ogromnie jest trudna kontrola, wymagałaby ona, gdyby urzędnicy prowadzili folwarki, wielce kosztownego aparatu. A zaś łatwiej jest przeprowadzić kontrolę w gospodarce leśnej; ta gospodarka nie wymaga szybkich decyzji i śmiałej inicjatywy, jest bardziej jednorodna i dlatego do niej lepiej nadaje się biurokracja. Np. sprzedaż drewna jest łatwiejsza niż sprzedaż najrozmaitszych produktów folwarku.

Przy produkcji prostej, standaryzowanej, dającej się dokładnie uregulować, kiedy ta produkcja nie wymaga wielkiej ruchliwości handlowej, a także i jej zbyt nie przedstawia szczególnych trudności, może znaleźć zastosowanie gospodarka państwowa. Największą jednak jej trudnością jest to, że urzędnicy, którzy prowadzą państwowe przedsiębiorstwa, nie zdobywają się na tak energiczne dążenie do osiągnięcia zysku, jak prywatny przedsiębiorca. Prywatny przedsiębiorca wie, że jego byt zależy od rentowności przedsiębiorstwa; kierownik państwowego przedsiębiorstwa nie jest w tym samym stopniu zainteresowany w jego wynikach. A przede wszystkim prywatny przedsiębiorca wie, że trzeba ryzykować i umie ryzykować. Urzędnik lęka się ryzyka jak ognia. Prywatny przedsiębiorca, jeżeli nie uda mu się jakaś kombinacja produkcyjna, poniesie oczywiście na tym straty, ale wie, że bez strat nie ma zysków; będzie wtedy próbował innej kombinacji. Nie ma tej swobody urzędnik państwowy. Lęka się odpowiedzialności, dba tylko o to, by kontrola nie znalazła błędu w jego działalności, unika formalnych uchybień, a już sprawa, by osiągnąć jak największy zarobek, pozostaje na dalszym planie.

Niewątpliwie zachodzą duże różnice między prowadzeniem przedsiębiorstwa państwowego a pospolitym urzędowaniem. Zwyczajna biurokracja, zajmująca urzędy, różni się od personelu, który zarządza majątkiem państwowym i prowadzi przedsiębiorstwa. Jednakże również i w tych przedsiębiorstwach kwitnie duch biurokratyczny. Ich kierownicy dbają o to, by mieć pozycję analogiczną do pozycji urzędników państwowych. Dbają o stabilizację, o stałe dochody, emeryturę. Mają wysokie mniemanie o państwowej przedsiębiorczości, uważają ją za coś wyższego od przedsiębiorczości prywatnej. Dbają zwykle o to, by te przedsiębiorstwa reprezentowały się godnie, by miały odpowiednie gmachy, mieszkania, także różne urządzenia patronalne, co oczywiście powiększa koszty produkcji. A gdy sprawa rentowności przedsiębiorstwa kiepsko się przedstawia, to wówczas usiłują poprawić tę rentowność różnymi sztucznymi sposobami. Walczą o przywileje dla przedsiębiorstw państwowych, o ulgi podatkowe, chcą korzystać ze źródeł kredytu publicz-

nego. dążą do tego, by ich towary, dostarczone państwu, były zarachowywane po odpowiednich cenach. Przedsiębiorstwa państwowe idą nieraz po linii najmniejszego oporu; zamiast walczyć na rynku, zdobywać sobie odbiorców jakością towaru i niskością ceny, wolą korzystać ze swego uprzywilejowanego stanowiska, przejawiają dążności monopoliczne. I czasami zaciera się różnica między zarobkowym przedsiębiorstwem państwa a zakładem publicznym, który już nie jest obliczony na zyski.

Po wojnie rozrosła się przedsiębiorczość państwowa, ale zarazem jej niedostateczna rentowność sprawiała dużo kłopotu. I wtedy w szeregu państw na kontynencie europejskim przystąpiono do tak zwanej komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych. Komercjalizacja oznacza upodobnienie tych przedsiębiorstw do przedsiębiorstw prywatnych. Ten ruch jest niezwykle znamienny. Oto rządy doszły do wniosku, że ich przedsiębiorczość nie wykształciła sobie własnych metod pracy, które by pod każdym względem były zadowalające. Zwolennicy przedsiębiorczości państwowej byli nieraz zdania, że ta przedsiębiorczość powinna służyć za wzór prywatnej; przypisywano jej pewne pionierskie i wychowawcze znaczenie. A tymczasem konieczności finansowe zmusiły do tego, by się wzorować na prywatnej przedsiębiorczości.

W komercjalizacji przedsiębiorstwa państwowego wychodzi się z tego założenia: jeżeli to przedsiębiorstwo ma przynosić zyski, a w każdym razie nie wymagać dopłat ze strony skarbu państwa, powinno być prowadzone metodami, które najlepiej do tego celu prowadzą. Te metody wykształciła przedsiębiorczość prywatna. Ona daje zyski; jeżeli chce się je osiągać w innej przedsiębiorczości, trzeba ją naśladować.

Rentowność przedsiębiorstw prywatnych opiera się z jednej strony na pewnych pierwiastkach prawnoorganizacyjnych, z drugiej na właściwościach duchowych, które się wykształciły i rozwinęły w tej przedsiębiorczości. Przedsiębiorstwa państwowe otrzymują formy organizacyjne, wzorowane na przedsiębiorstwach prywatnych; daje się im zwykle osobowość prawną, przyznaje większą swobodę w dziedzinie kredytu, nie krępuje ich działalności zbyt rygorystycznymi normami budżetowymi, wprowadza zbliżony do prywatnego system wynagrodzeń itd. Ale nie wystarczy uwolnić państwowych przedsiębiorstw od różnych skrępowań biurokratycznych, dać im form organizacyjnych, opartych na zasadach prywatnego życia gospodarczego. Trzeba, by zjawił się duch przedsiębiorczości.

A najtrudniej przychodzi wywołanie tego ducha. Duch przedsiębiorczości wyrósł na tle osobistego interesu przedsiębiorcy; zdobywa się on na ogromne wysiłki, bo to jest jego własne przedsiębiorstwo. Kierownika państwowego przedsiębiorstwa można zainteresować osobiście w jego rentowności, np. przez

udział w zyskach. Ale państwo musi pod tym względem postępować bardzo ostrożnie; praktyka zresztą wykazuje, że nie ma kto dokładnie zindywidualizować tych dodatkowych wynagrodzeń, nawet w skomercjalizowanych przedsiębiorstwach nabierają one charakteru schematycznego wynagrodzenia. I choć dyrektorom daje się różne pełnomocnictwa, tworzy się rady zarządzające, to jednak decydujący głos przypada czynnikowi biurokratycznemu czy politycznemu (minister) reprezentowanemu w tych radach. Komercjalizacja została przeprowadzona pod względem formalnym; nie zdołano jednak skomercjalizować wewnętrznego życia państwowych przedsiębiorstw.

Gdy wnikniemy głębiej w przedsiębiorczość państwową, okaże się, że mimo jej czysto zewnętrznego rozrostu, nie zdołała ona rozwinąć swej własnej psychiki; zaznaczyć się wydobyciem na powierzchnię nowych żywotnych motywów działania gospodarczego, cennych właściwości duchowoorganizacyjnych. Przedsiębiorczość państwowa jest wciąż nieskoordynowaną kombinacją biurokracji z poszczególnymi pierwiastkami prywatnej przedsiębiorczości. Zależnie od warunków miejsca i czasu, jedne lub drugie czynniki mają przewagę.

9. *Przedsiębiorczość spółdzielcza.* Teoretycy ruchu spółdzielczego kładą szczególny nacisk na to, że ten ruch nie tylko wyróżnia się swą formą prawną od innych postaci działalności gospodarczej, lecz równocześnie ma uruchamiać i rozwijać nowe motywy działania gospodarczego i przeobrazić psychologię gospodarującej jednostki. Z tego tytułu przedstawia dla nas szczególne zainteresowanie.

Nie możemy zajmować się tym, czym będzie spółdzielczość według przewidywań jej ideologów, o ile jest w stanie przeobrazić czy zastąpić ustrój kapitalistyczny. Badamy rzeczywistość, a nie rozpatrujemy idei przyszłego rozwoju; chcemy się przyjrzeć temu, jakie motywy działają w życiu stowarzyszeń spółdzielczych, czym przedsiębiorczość spółdzielcza różni się od zwyczajnej przedsiębiorczości. Nasuwa się od razu ta trudność, że między spółdzielczością w znaczeniu formalnym a spółdzielczością, pojętą jako pewna idea, istnieją duże rozbieżności. Forma stowarzyszeń spółdzielczych, które na ogół cieszą się opieką ustawodawstwa różnych krajów, daje różne korzyści; im tych korzyści jest więcej, tym częściej różne działania gospodarcze, nie mające wiele wspólnego z właściwą spółdzielczością, korzystają z tej formy organizacyjnej. Każdy niemal autor, zajmujący się ruchem spółdzielczym, zacieśnia jej pojęcie, wskazuje na przypadki pozornej czy fałszywej spółdzielczości. Ale i co do oceny pozytywnej, w odpowiedzi na pytanie, w czym tkwi istota spółdzielczości, nie ma powszechnej zgody. Jedni traktują to pojęcie bardziej liberalnie, drudzy z większym ekskluzywizmem.

Spółdzielczość nie jest zaprzeczeniem motywu interesu osobistego; chce połączyć interes osobisty z interesem ogólnym, chce urzeczywistnić zasadę, że stowarzyszenia, łącząc się dla osiągnięcia materialnych korzyści, nadają swym zabiegom częściowo postać nieegoistyczną, nie osiągają korzyści cudzym kosztem, nie dążą do zysku kapitalistycznego, nie dopuszczają się wyzysku. M. J. Tuhan-Baranowski pisze: «Spółdzielczość zwraca się nie do społeczno-religijnego lub moralnego zapału jakichś ludzi, lecz przede wszystkim ku tym samym pobudkom, ku którym zwraca się również kapitalizm — mianowicie ku egoizmowi osobistemu, ku interesom gospodarczym». Według jego zdania spółdzielnia w stosunku do osób zewnętrznych nie różni się od każdego innego przedsiębiorstwa, «równie zdecydowanie stoi wyłącznie na gruncie swych własnych interesów». Dalej spółdzielnia opiera się na pracy najemnej, jak każde przedsiębiorstwo kapitalistyczne. Spółdzielnia w praktyce jest stowarzyszeniem otwartym dla wszystkich.

Czym więc się różni od kapitalistycznego przedsiębiorstwa? Oto bez względu na formę, «nigdy nie dąży do osiągnięcia zysku kapitalistycznego». Pracuje dla zaspokojenia potrzeb. Zatrudnia kapitał, ale traktuje go jako siłę wrogą; w prawidłowej spółdzielni nie rozdziela się dochodów między członków według wysokości wpłaconych przez nich udziałów. Spółdzielnia «ma taką samą postawę względem kapitału swojego, jak względem kapitału cudzego. Spółdzielnia ogranicza możliwie najdalej procent nie tylko od kapitału otrzymanego z boku — lecz również od kapitału, włożonego przez samych gospodarzy, tj. przez przedsiębiorców».[1]

A więc jeżeli spółdzielnia działa nie tylko między swoimi członkami, nie może ograniczać korzyści ze swej działalności wyłącznie do grona swych członków. Pionierzy z Rochdale rozdzielali dochody swej spółdzielni między wszystkich swych odbiorców, proporcjonalnie do zakupów. Polskie ustawodawstwo spółdzielcze stanęło na tym stanowisku, że majątek stowarzyszenia, w razie likwidacji spółdzielni, ma być w całości przeznaczony na cele ogólne, a nie rozdziela się go między członków; chodziło tu więc wyraźnie o wyeliminowanie motywu zysku kapitalistycznego.

E. Taylor stwierdzając, że spółdzielnia «oddaje czysty zysk członkom swym, którzy się do jego wytworzenia w inny sposób jak kapitałem przyczynili, z istoty rzeczy w stosunku do rozmiaru ich przyczynienia się do powstania tegoż», podkreśla, że «tak sformułowana zasada rozdziału zysku nie stanowi nic szczególnie nowego: uprawiają ją nieraz i stosują przedsiębiorstwa kapitalistyczne w swych wspólnych „kombinacjach", podobnie też postępują towa-

[1] M. J. Tuhan-Baranowski, Społeczne zasady kooperacji, przekł. 1923, s. 53 i n.

rzystwa wzajemnej pomocy, szczególniej ubezpieczeni, przy rozkładaniu indywidualnego zysku na szereg członków». Zaznacza jednak, że spółdzielczość jest organizacją jednostek ekonomicznie słabszych, że oddaje zysk stronie słabszej w danym stosunku ekonomicznym. Pozostaje w związku z tym postulat, by «wszyscy słabsi gospodarczo, z którymi wchodzi w stosunki instytucja, byli jej członkami...» Konsekwentnie łączy się z tym zasada otwartości stowarzyszenia dla wszystkich.[1]

Te pierwiastki istotnie zasługują na podkreślenie. Może np. powstać stowarzyszenie, stosunkowo nieliczne, które odpowiada ściśle formalnemu pojęciu spółdzielni, które jednak swym członkom przynosi duże dochody, bo zarabia na niecłonkach. Czasami typowi kapitaliści zakładają spółdzielnię. Ale kiedy naprawdę spółdzielnia eliminuje zysk kapitalistyczny? Może gromadzić kapitały, może np. zrzeszenie spółdzielni uruchamiać wielkie hurtownie i fabryki; ale chodzi o to, by nie zamknęło się grono osób, korzystających ze spółdzielni, by jej członkowie nie stanowili ciaśniejszej grupy, która ze względu na swą poprzednią działalność odnosi specjalne korzyści, która ma niejako wspólny kapitał, a innych już nie dopuszcza do korzystania z dochodów, uzyskanych przy pomocy kapitału.

Spółdzielczość czysta rozdziela dochody i przyznaje wszystkie korzyści według biblijnej zasady; także i ten, kto później przychodzi, ma równą z innymi płacę. Gdyby to było konsekwentnie przeprowadzone, wtedy istotnie spółdzielczość wywołałaby przewrót w motywach działania gospodarczego; wtedy altruizm wszedłby na miejsce egoizmu. Bo wyobraźmy sobie następujący przypadek. Grono ubogich ludzi łączy swe skromne kapitały, oddaje swą pracę, by stworzyć stowarzyszenie spółdzielcze. Okazuje się po pewnym czasie, że ta ich działalność gospodarcza przyniosła rezultaty. Dzięki pracy i kapitałowi stowarzyszonych powstały nowe wartości. Gdyby to byli zwyczajni przedsiębiorcy, to zabraliby zysk dla siebie; stworzyli oni coś nowego, powołali do życia nową kombinację produkcyjną; w ich przekonaniu ten zysk słusznie im się należy, nikt postronny nie może do niego pretendować. Ale inny jest duch spółdzielczości. Spółdzielcy nie mogą dzielić się zyskiem kapitalistycznym, jeżeli np. spółdzielnia zarobiła na sprzedaży towarów, ma ten zarobek oddać wszystkim, na których zarobiła. Spółdzielnia nie może zasadniczo się zamykać, bronić przed dopływem nowych członków czy uczestników w rozdziale zysku, kierując się tym argumentem, że oni zabiorą część dochodu, stworzonego bez ich współudziału.

Czy istotnie ruch spółdzielczy urzeczywistnia tę zasadę w rozmiarach,

[1] E. Taylor, Pojęcie spółdzielczości, 1916, s. 73 i n.

które zapowiadają już eliminację zysku kapitalistycznego? Czy ludzie w coraz wyższym stopniu nie dążą do wyłączności w zyskach, a zrzeszając się, dopuszczają każdego, kto się zgłosi, na równych prawach? Najpierw wiadomo dobrze, że ruch spółdzielczy obejmuje tylko pewne dziedziny życia, a nie ogarnia całego gospodarstwa. A następnie przestrzeganie czystości zasad spółdzielczych nie jest jednakowo łatwe we wszystkich typach spółdzielni. Najlepiej do tego nadaje się stowarzyszenie spożywcze. Spółdzielczy sklepik, który rozdziela swe dochody między swych klientów, może dopuszczać nowych członków na równych prawach, bo dawniejsi członkowie nic na tym nie cierpią, że nowi przychodzą. A dalej członkowie spółdzielni spożywczej nie wnoszą zwykle tak wysokich udziałów, by istniała u nich silna dążność do tego, by te udziały jak najlepiej się rentowały.

A natomiast bardzo znamienne są losy wytwórczych stowarzyszeń robotniczych. Był czas, gdy wierzono, że przy pomocy tych stowarzyszeń uda się dokonać przebudowy społecznej. Ale te stowarzyszenia wytwórcze nie osiągały wielkiego powodzenia. Kiedy zaś im się powiodło, gdy grono robotników zdołało uruchomić spółdzielcze przedsiębiorstwo wytwórcze, to wtedy od razu zjawiał się duch kapitalistyczny; coraz więcej zatrudniano w nim pracy najemnej, a już o tym, by przyjmować nowych członków i dopuszczać ich w pełni do udziału w korzyściach, jakie osiągnęło stowarzyszenie, o tym nie było mowy. Wszędzie tam, gdzie się utrzymały te stowarzyszenia wytwórcze, przeobraziły się one, wcześniej czy później, w przedsiębiorstwa drobno- lub średniokapitalistyczne.

St. Wojciechowski charakteryzuje w ten sposób rozwój ruchu spółdzielczego: «W rzeczywistości od początku przewagę miały najbliższe zadania gospodarcze i żadna spółdzielnia nie mogła się ostać, jeżeli nie dawała swoim członkom bezpośrednich korzyści. Zestawiając pierwotne programy spółdzielni z ich późniejszą działalnością, odnosi się wrażenie, jakoby ruch, zyskując na szerokości, tracił na głębokości, jakoby ginęły jego pierwiastki ideowe». I cytuje następujący pogląd prof. Faya, nie podzielając zresztą jego pesymizmu: «Często jest więcej spółdzielczego ducha w pierwszych dniach słabości, niż w późniejszych dniach siły. Przy rozpowszechnianiu się spółdzielczości w różnych krajach niekiedy wydaje się, że w imponującym szeregu liczb i związków zaginął ideał spółdzielczości i mimo woli nasuwa się pytanie: czy dlatego trudzili się pionierzy».[1]

Spółdzielczość uruchomiła wielkie masy społeczne do wspólnego gospodarczego działania. Dała nową treść życiu warstw ekonomicznie słabszych,

[1] St. Wojciechowski, Ruch spółdzielczy, 1930, s. 12.

zwłaszcza warstwy robotniczej, odgrywającej bierną rolę w jej warsztacie pracy. Uczy ludzi kooperacji czyli spółdziałania, uczy rozumienia, że interes osobisty nie musi być sprzeczny z interesem powszechnym, uczy samopomocy. Wskazuje na to, że w działalności ludzkiej mogą ważyć inne jeszcze motywy aniżeli bezpośredni egoizm jednostki. Wreszcie daje duże materialne korzyści, wpływa dodatnio na poprawę bytu.

Ale w praktyce trudno jest urzeczywistnić ideał czystej spółdzielczości. Stowarzyszenia spółdzielcze nieraz przeobrażają się na zrzeszenia drobnokapitalistyczne, z ducha i metod działania, zachowując niekiedy nadal formę spółdzielczą. Niekiedy, np. w Polsce dzieje się to dość często, sklepik spółdzielczy przechodzi w indywidualne ręce. O ile ktoś nie jest fanatykiem czystej doktryny spółdzielczej, o ile nie wyznaje jakiejś religii spółdzielczości, nie będzie z tego powodu oddawał się rozpaczy. Jeżeli dzięki spółdzielniom powstają przedsiębiorstwa drobnokapitalistyczne, jeżeli spółdzielnie, chociaż nie mogą zachować czystości swej linii, uczą ludzi handlu, szerzą wychowanie gospodarcze, jest to niewątpliwie dodatnim objawem. W życiu przenikają się wzajemnie różne formy organizacji gospodarczej, krzyżują różne motywy ludzkiego działania. Jeżeli ktoś spodziewał się, że przez spółdzielnie zdoła usunąć w zupełności motyw osobistego interesu, że wywoła zupełny przewrót etyczny, to królestwo jego nie jest z tego świata.

10. *Mała przedsiębiorczość.* Teoretycznie mały przedsiębiorca jest takim samym przedsiębiorcą, jak wielki; rozmiar przedsiębiorstwa i wielkość jego obrotów nie ma dla teorii rostrzygającego znaczenia. Ale gdy badamy, jak przedstawia się psychika różnych typów przedsiębiorczości, nie możemy poprzestać na stwierdzeniu czysto ilościowych różnic. Wielkość przedsiębiorstwa nie jest określona wyłącznie tylko przez ich technikę i ich opłacalność. Mała przedsiębiorczość ma inną genezę, aniżeli przedsiębiorczość, posługująca się kosztownymi maszynami i zatrudniająca masowo siły robocze.

Mała przedsiębiorczość jest historycznie starsza od wielkiej. W dawniejszych czasach powstawały od czasu do czasu wielkie przedsiębiorstwa, koncentrował się na owe czasy wielki kapitał w jednych rękach, ale były to raczej efemerydy, pewne osobliwości gospodarcze. Wielkie przedsiębiorstwo fabryczne, jako dominujący typ produkcji, zapanowało w związku z rewolucją przemysłową. Fabryka zaczęła wypierać rzemiosło. Wielu pisarzy było zdania, że rzemiosło jest już skazane na śmierć. Przeciwstawiano zracjonalizowaną produkcję fabryczną tradycjonalistycznej produkcji rzemieślniczej. Uwaga ustawodawstwa i polityki gospodarczej odwróciła się od drobnej produkcji prze-

mysłowej. Spadło nawet na nią pewne odium, uważano ją za przeżytek, za gniazdo przesądów, przestarzałych metod produkcyjnych. O «drobnomieszczańskiej» psychologii, z pewnym odcieniem ujemnym, mówili nie tylko pisarze socjalistyczni.

Jednakże drobna wytwórczość w przemyśle okazała dość dużą, niespodziewaną nawet dla wielu odporność. Nie we wszystkich działach produkcji technika wielkiej maszyny ma druzgocącą przewagę. Rzemiosło dzięki temu, że pracuje na zamówienie klienta, może lepiej odpowiedzieć indywidualnym jego wymaganiom. Zaspokaja niekiedy potrzeby wyższego rodzaju, aniżeli produkcja fabryczna. Wystarczy wymienić przemysł odzieżowy i obuwniczy, różne działy przemysłu galanteryjnego, jubilerstwo, meblarstwo artystyczne. Produkcja fabryczna jest tańsza, wytwarza towary en masse, bardzo często towary tandetne. Jeżeli w związku z rozwojem dobrobytu podniesie się jakość potrzeb, drobny przemysł i rzemiosło mogą zająć mocniejsze, samodzielne stanowisko.

Czasami rozwój nowoczesnej techniki sprzyja ożywieniu niektórych gałęzi tej właśnie wytwórczości. Większe zastosowanie energii elektrycznej umożliwia posługiwanie się małymi motorami, gdyż tę energię można doprowadzać do najmniejszego nawet warsztatu, w przeciwieństwie do energii wytwarzanej przez maszynę parową. Rozwój przemysłu samochodowego powołał do życia wielką masę średnich i drobnych warsztatów reperacyjnych.

Granice małej przedsiębiorczości nie są jednak ściśle określone przez technikę. Często ta przedsiębiorczość utrzymuje się przy życiu, choć jest zdecydowanie niższą technicznie, choć jej prowadzenie nie wytrzymuje ścisłej kalkulacji. Mógłby ktoś widzieć w tym tylko działanie tradycji, siłę bierności społecznej; wtedy los rzemiosła byłby przesądzony. Jednakże jeżeli drobny przemysłowiec lub rzemieślnik nie likwiduje swego warsztatu, chociaż mu idzie ciężko, choć mógłby mieć lepszy byt jako majster fabryczny, to na ten wynik nie składa się tylko bierność i bezwład. Rzemieślnik ceni swą pracę, jako pracę samodzielną; jest panem u siebie. Przejście na stanowisko pracownika najemnego uważałby nieraz za degradację społeczną; ma przywiązanie do swej pracy i dlatego nie łatwo ustępuje z pola. Wchodzi tu w grę w bardzo poważnym stopniu wewnętrzna wartość pracy, której znaczenie podkreślamy przy różnych sposobnościach.

Trzeba się z tym liczyć, że nieraz zwłaszcza drobny rzemieślnik jest dlatego wytrzymały, iż ma jeszcze inne źródła utrzymania i inne jeszcze węzły łączą go z warsztatem pracy; np. rzemieślnik w drobnym miasteczku ma dom i gospodarstwo rolne i czasem nie wiadomo, co jest jego głównym zajęciem. Jest on mocno przywiązany do swego warsztatu pracy i dzięki temu odporny

na niszczące działanie koniunktury. Równocześnie jego praca jest bardziej różnorodną. Nie zaznaczają się w jego psychice skutki nadmiernego podziału pracy. W ogóle każde rzemiosło właśnie ze względu na to, że posługuje się w większym stopniu narzędziami niż maszyną, ma pod tym względem wyższość nad robotniczą pracą maszynową. W pracy najdrobniejszego nawet rzemieślnika nie ma niwelującej jednostajności. Może on najprostsze nawet prace, jak np. szycie butów, wykonywać gorzej lub lepiej i w ten sposób zaznaczyć swą indywidualność; może znajdować zadowolenie w tym, że dokonywa skończonego dzieła. I jak wiadomo, taka praca mniej nuży, niż obsługa maszyny, wymagająca powtarzania tych samych ogłupiających ruchów.

Rzemiosło ma swe tradycje, które kultywuje starannie, przynajmniej pod względem zewnętrznym; wspomina okresy świetności cechów średniowiecznych. Ustawodawstwo niektórych krajów, wbrew stanowisku wyrażonemu przez rewolucję francuską, usiłuje umożliwić powrót do dawnego życia cechowego. Niewątpliwie korporacjonizm w rzemiośle ma więcej szans niż w innych działach wytwórczości, gdyż nie ma w nim ostrych antagonizmów między pracodawcą i pracobiorcą, z reguły jeden i drugi należą do tej samej warstwy społecznej, często żyją wspólnym życiem. Ale czy uda się wskrzesić życie cechowe w dawnym jego blasku? Otóż żyjemy bądź co bądź w epoce, w której mocno zaznaczyły się tendencje indywidualistyczne. Ogarnęły one także i rzemiosło. Rzemieślnicy domagają się tego, by nie każdemu było wolno trudnić się rzemiosłem, domagają się wprowadzenia dowodu uzdolnienia; gotowi są czuwać nad jakością pracy, zwalczać «fuszerkę». Ale nie chcą tak ścisłej reglamentacji swej pracy, jaka była w średniowieczu; nie zgodzą się np. na ograniczenie wielkości warsztatów rzemieślniczych.

Trzeba się z tym liczyć, że dzisiaj już nie żyjemy w okresie gospodarstwa miejskiego, kiedy miasto ze swymi cechami, gildiami i otaczającym okręgiem wiejskim stanowiło jedną całość. Życie korporacyjne w cechach mogło się rozwijać, bo miało ciasne granice; wszyscy się znali, członkowie mieszkali razem na jednej ulicy, stanowili wspólnotę religijną i towarzyską. Dzisiaj trudniej tak ściśle związać wielkie masy robotnicze. Dopływ do rzemiosła nowych sił odbywa się nie tylko na drodze tradycyjnego terminowania, lecz również działa tu i szkolnictwo zawodowe, które rozwija pewną różnorodność typu psychicznego u rzemieślników. Praktyka wykazuje, że skłonności do współdziałania między rzemieślnikami dla wspólnych celów gospodarczych nie są bardzo duże. Np. bardzo często kuleją różne spółdzielnie kredytowe i wspólnego zakupu surowców.

Być może, że różne braki organizacyjne rzemiosła, jego ospałość itd., wynika z tego, że za mało zwracano uwagi na rzemiosło, że polityka rzemieśl-

nicza była chwiejna, że państwo lekceważyło sobie ten dział produkcji. Zależy wiele od poziomu ogólnej kultury. W niektórych krajach, jak np. w Polsce, niski stan rzemiosła jest związany z jego lekceważeniem, z deprecjacją społeczną warstwy rzemieślniczej, skutkiem czego zdolniejsze jednostki uciekały ze swego zawodu; syn rzemieślnika garnął się do innej warstwy społecznej, chciał np. przez studia wyższe dostać się do szeregów biurokracji. Obecnie zachodzi duża przemiana pojęć, znikają dawne uprzedzenia i przesądy; na tym tle rzemiosło będzie mogło objawić swoją żywotność.

Drugą grupę małej przedsiębiorczości, obok rzemiosła, nawet od niego liczniejszą, przedstawia handel. Istnieją oczywiście wielkie przedsiębiorstwa handlowe; w nich bardzo mocno przejawia się duch kapitalistyczny; dążenie do osiągnięcia maksimum zysku w handlu, z pominięciem innych motywów, jest bodaj że wyraźniejsze, aniżeli w przemyśle i rzemiośle. Właśnie z tego powodu, że handel nie wytwarza konkretnych dóbr gospodarczych, że w sposób fizyczny nie pomnaża wartości, spotykał się w dawnych epokach z dużymi zastrzeżeniami z punktu widzenia moralnego. Były czasy, w których kwestionowano uzasadnienie zysków, płynących z handlu. W różnych warunkach usiłowano ograniczyć te zyski. A że handlem w początkach jego rozwoju zajmowali się przybysze, odium przeciw handlowi, wywołane między innymi pozorną czy rzeczywistą łatwością ciągnięcia zysków, było bardzo silne.

Niewątpliwie kapitał, zatrudniony w handlu, jest najbardziej bezosobowym kapitałem; najszybciej jedna wartość przeobraża się w drugą w dążeniu do maksimum zysku. Nie wynika z tego, że kupiec jest przedsiębiorcą, wciąż się przerzucającym z jednej gałęzi na drugą. Towary w magazynie czy sklepie się zmieniają; ale trwa przedsiębiorstwo handlowe, ze swymi tradycjami, metodami działania, ze swą etyką kupiecką. Przedsiębiorca handlowy może być również osiadłym przedsiębiorcą. Bodaj że nawet osobisty związek przedsiębiorcy z przedsiębiorstwem jest silniejszy w handlu, aniżeli w innych działach produkcji. Łatwiej wydzierżawić kopalnię, fabrykę, przedsiębiorstwo komunikacyjne, aniżeli przedsiębiorstwo handlowe; o jego wartości rozstrzygają w wyższym stopniu osobiste właściwości kierownika przedsiębiorstwa, aniżeli urządzenia i warunki zewnętrzne.

I w związku z tym w handlu zdecydowaną przewagę ma handel średni i drobny. Koncentracja przedsiębiorstw handlowych poczyniła małe postępy. Nie ma tu maszyny, która by dawała przewagę wielkiej produkcji, a istnieje trudność kontroli; i dzięki temu utrzymuje się handel średni i drobny. Fabryki nie można podzielić na części; a zaś przedsiębiorstwo handlowe nieraz się dzieli, spólnicy zakładają własne przedsiębiorstwa, pracownicy większej firmy próbują po pewnym czasie pracować na swoim. Handel jest główną liczebną

podstawą warstw średnich; drobny handel jest odporny zarówno na próby koncentracji, jak i na konkurencję spółdzielczości. A zaś handlowa działalność państwa, czy innych związków prawnopublicznych, jakkolwiek może wyrządzać szkody indywidualnemu handlowi, na dłuższą metę nie zdoła się utrzymać. Chcąc «upaństwowić» handel, trzeba wpierw upaństwowić właściwą produkcję.

Zwraca się nieraz uwagę na nadmierny rozrost pośrednictwa handlowego, na to, że zbyt wielu ludzi zajmuje się handlem. Jest faktem, że wolna konkurencja nie eliminuje w dostatecznym stopniu nadmiaru pośredników. Pochodzi to stąd, że handel pociąga ludzi, którzy nie umieli zająć miejsca w innych zawodach; nie wymaga, przynajmniej o ile chodzi o najbardziej prymitywne rodzaje handlu, specjalnych kwalifikacji. I np. wzrostowi bezrobocia w przemyśle, redukcjom urzędniczym, pogarszaniu się warunków bytu na wsi, towarzyszy zwykle wzmożony dopływ nowych kandydatów do handlu. Podaż rąk roboczych rośnie właśnie wtedy, gdy szanse dobrego zarobku się zmniejszają. Handel staje się ucieczką ludzi zdeklasowanych. Pędzą oni nieraz byt bardzo nędzny, ale nie mają przed sobą innych szans życiowych. Wpływa to ujemnie na poziom umysłowy, czasami i moralny, tych drobnych pośredników handlowych. Ta warstwa nie jest jakąś zwartą warstwą społeczną, o urobionych tradycjach, o ustalonych metodach działania. Zasila się od dołu nowymi żywiołami, pozostaje wciąż w stanie płynnym.

Mimo to, a raczej może dzięki temu, mała przedsiębiorczość w handlu objawia dużą żywotność. Ci średni i drobni kupcy, sklepikarze i straganiarze, łącznie z rzemieślnikami stanowią tzw. warstwy średnie — ogniwo przejściowe między wielką produkcją a robotnikiem fabrycznym. Nie wynika z tego, że oni mają w całości «średnie» dochody, że w rozdziale dochodu społecznego zajmują pośrednie miejsce. Jak wiadomo byt wielu tych ludzi jest gorszy od bytu najniższego robotnika fabrycznego. Ale bądź co bądź ci ludzie reprezentują pewną samodzielność gospodarczą; teoretycznie przynajmniej łączą w sobie kapitał i pracę, choćby tego kapitału było bardzo mało. I właśnie dzięki temu te warstwy mają swoją odrębną psychikę, nie chcą się zaliczać do «proletariatu» choćby zarabiały mniej niż zarabia przeciętny proletariusz. Ale ze względu na tę odrębną świadomość, ze względu na to, że są czynnikiem równowagi społecznej, interesują żywo politykę społeczną, gdy ta lęka się nadmiernego rozrostu liczebności pracy najemnej.

Rozdział III

Rolnictwo i stosunek człowieka do ziemi

1. *Psychika pracy na roli.* Wyodrębniamy pracę na roli od innych rodzajów pracy. Każdemu znane są przypadki, w których uwydatnia się specyficzny charakter pracy, czy raczej «przedsiębiorczości» rolniczej. W szczególności, gdy trzeba było podkreślić różnorodność motywów działania gospodarczego, od razu rolnictwo i stosunek człowieka do ziemi nasuwał odpowiednie przykłady.

Przede wszystkim technika pracy na roli różni się wybitnie także i dzisiaj, mimo wielkiego znaczenia maszyn, mimo całej industrializacji rolnictwa, od techniki pracy przemysłowej. Podział pracy nie ma takiego zastosowania w rolnictwie, jakie ma w przemyśle. Nawet wielkie gospodarstwo rolne nie może zbyt daleko posuwać swojej specjalizacji. Niekiedy ta specjalizacja opłaca się, np. gdy ktoś zajmuje się głównie selekcyjną uprawą roślin. Ale z reguły właściwości gleby, konieczność płodozmianu, zużytkowania ubocznych produktów i pełniejszego wyzyskania sił pracownika, uzasadnia różnorodność produkcji folwarcznej. Jednostronność jej, np. jednostronność hodowlana lub obrócenie całego folwarku na «fabrykę żyta» jest dość ryzykowna, gdyż wahania cen płodów rolnych mogą przy tej jednostronności przynieść katastrofę gospodarczą. A także i specjalizacji zwyczajnego nawet robotnika rolnego nie można posuwać za daleko. Pospolity fornal na folwarku ma pracę bardziej urozmaiconą, bardziej zmienną, aniżeli praca kwalifikowanego robotnika fabrycznego, nie mówiąc już o pracy tego, kto tylko obsługuje maszynę.

Następnie praca na roli nie jest tak regularna, tak zdyscyplinowana, jak praca w przemyśle. Nie można np. stosować w rolnictwie dosłownie ośmiogodzinnego dnia pracy. Czasami trzeba pracować i 16 godzin na dobę, a kiedy indziej znowu nie starczy pracy na 8 godzin. Nie zawsze pracuje się w gromadzie, według jednostajnego rytmu pracy. Najpodrzędniejszy nawet robotnik rolny ma nieraz pewną swobodę ruchów, może objawiać pewną inicjatywę

w swej pracy. Nie zawsze zaczyna się ją o oznaczonej godzinie i nie zawsze kończy. Ta nieregularność pracy na roli, orientowanie się w niej więcej według słońca niż według zegara, wywoływa to zjawisko, że narody o kulturze rolniczej nie odznaczają się punktualnością. Tej punktualności uczy dopiero ścisła i regularna dyscyplina fabryczna.

Praca na roli jest mniej zracjonalizowana, aniżeli praca w przemyśle i handlu. Najpierw nie podobna opanować i określić ściśle rozmiarów produkcji rolnej. Gdy przedsiębiorca fabryczny ustala plan swej kampanii, to bierze pod uwagę stan zamówień, koniunktur na rynku i wie z góry, wiele wyprodukuje jednostek towaru. Rolnik nie wie, wiele wytworzy zboża, buraków, słomy czy siana. Wchodzi tu bowiem w grę czynnik od niego niezależny: urodzaj lub nieurodzaj. Rolnik nie jest wyłącznym panem swej produkcji. Nie wie nawet, gdy ceny płodów są niskie, czy ma się cieszyć z urodzaju, bo na nim może ponieść straty.

Oddziaływa to na psychikę rolnika. Zależność od przypadku, od wahań urodzaju, wytwarza u niego pewną skłonność do fatalizmu, bodaj że nawet pewien mistycyzm. Rolnik ma świadomość swej zależności od sił wyższych, nad którymi nie panuje; silniejsze u niego nieraz są uczucia religijne, niż u mieszkańca miasta; oddaje cześć tym potęgom, którym przypisuje wpływ na wielkość swej produkcji. Wie o tym, że nie jest jej bezwzględnym panem, że nie może jej określić według swej kalkulacji.

I w związku z tym rolnik nie przyzwyczaił się do tego, by planowo i racjonalnie określać rozmiary uprawy. Nie jest pewny, że np. zmniejszenie zasiewów przyniesie mu ekonomiczne korzyści. Raczej jest skłonniejszym do tego, by uprawić całą ziemię, która da się uprawić, by nie było niepotrzebnych odłogów. W dobie depresji cen rolnych, wywołanych między innymi ich nadprodukcją, zachęcano rolników do tego, by zmniejszali obszar zasiewów, nawet czasami płacono im za to; na ogół nie dawało to wielkiego wyniku, rolnik odczuwał instynktowną potrzebę pełnego wyzyskania swego gospodarstwa. Potrzeba ta od wieków czy tysięcy lat jest zakorzeniona w duszy rolnika; nie zdołała jej wytrzebić nowoczesna racjonalizacja.

Rolnictwo jest starsze od przemysłu. W ostatnich wiekach przewroty techniczne dały się odczuć najpierw w przemyśle, a potem dopiero oddziaływały na rolnictwo. A przy tym zmiana techniki rolnej nie odbywa się dość szybko, postępy techniczne natrafiały nieraz na duży opór. W rolnictwie siła tradycji ustalonych już od wieków metod uprawy okazała się ogromna. Rolnik odnosił się niechętnie do przemysłu, który nieraz odciągał mu robotnika ze wsi i dezorganizował istniejący w danej chwili system gospodarki rolnej. Patrzył z nieufnością na maszynę, nie zawsze umiał dostosować swoje gospodarstwo

do nowoczesnych warunków handlowych. I chociaż w związku z rewolucją przemysłową technika uprawy roli poczyniła wielkie postępy, nie wszędzie równie szybko przeprowadzono te zdobycze techniczne. I rolnik ma czasami powody, by traktować z ostrożnością ulepszenia techniczne. Przedsiębiorca przemysłowy musi posługiwać się tymi maszynami, które odpowiadają najnowszym wymaganiom techniki, musi stosować to wszystko, co zmniejsza koszty produkcji. Jeżeli np. racjonalizacja doprowadza w pewnych przypadkach do wzrostu bezrobocia, to zwykle nie on na tym cierpi. Ale gdy rolnik przejdzie od ekstensywnej do intensywniejszej uprawy roli, gdy pomnoży kapitał produkcyjny w swym gospodarstwie, nieraz staje przed dylematem, czy w ogóle warto to robić, bo przy spadku cen właśnie intensywna gospodarka rolna nie zawsze się opłaca.

Czasami znowu postęp techniczny w rolnictwie nie jest oparty na ścisłej kalkulacji. Przywiązanie do warsztatu pracy, chęć posiadania majątku, który uchodzi za wzorowo urządzony i prowadzony, skłania nieraz właściciela, rozporządzającego dochodem pozarolniczym, do czynienia wielkich nakładów. Postęp techniczny w rolnictwie nie zawsze jest usprawiedliwiony wzrostem rentowności, lecz zawdzięcza się go temu, że np. zamożny przemysłowiec, kupiwszy majątek ziemski, chce się nim wyróżnić. Działa tu albo zamiłowanie do roli, albo po prostu pewien snobizm, w każdym razie czynniki pozagospodarcze. Niezbyt rentowne rolnictwo zasila się dochodami z bardziej rentownych gałęzi produkcji. I znowu tu mamy przed sobą działanie pierwiastków irracjonalnych, czego z reguły nie spotykamy w przemyśle; nie zdarza się, by przedsiębiorca przemysłowy robił inwestycje, o których nie wie, czy będą rentowne.

2. Związek rolnika z warsztatem pracy. Rzut oka na ewolucję ustroju rolnego w różnych krajach przekonywa nas o tym, że ziemia staje się przedmiotem indywidualnej, prywatnej własności, że przeważnie zanika wspólne władanie ziemią; że próby wprowadzenia kolektywizmu rolnego są z reguły bardzo zawodne. Niewątpliwie istniała w wielu krajach wspólna własność ziemi. Czasami ta kolektywna gospodarka miała specjalne uzasadnienie. Jeżeli np. w starożytnym Egipcie cała kultura rolna zależała od dobroczynnego Nilu, a stan wód na Nilu musiał być regulowany przez państwo, to nic dziwnego, że faraonowie prowadzili planową gospodarkę rozdziału ziemi. Podobnie i komunizm w państwie Inkasów w Peru był zdaje się związany ściśle z wielkimi robotami irygacyjnymi, przeprowadzonymi przez państwo. Ale wszędzie tam, gdzie człowiek może zawładnąć ziemię, sam ją uprawić, ten człowiek mocno w nią wrasta i stopniowo staje się jej właścicielem, chociaż nie był nim od początku.

Możemy zrobić następujące uogólnienie: kto pracuje na roli, ten na niej zostaje, ten staje się jej panem. Praca na roli wymaga bezpośredniego stosunku człowieka do niej i ten bezpośredni stosunek daje bezwzględną przewagę. Ziemia kiedyś należała w przeważnej części do panującego, państwo miało olbrzymie jej obszary. Panujący oddawał ziemię w użytkowanie, a zachowywał dla siebie prawa zwierzchnicze i pewne korzyści materialne, które obciążały chwilowego posiadacza. Podział np. między *dominium eminens* a *dominium utile* był typowy dla średniowiecza. Ale stopniowo użytkowca ziemi osiadał na niej coraz mocniej, aż stał się jej rzeczywistym właścicielem. Ziemia, która była oddawana w dożywocie, często nie wracała już do króla. Dzierżawcy przedłużali bez końca terminy dzierżawy, aż dochodziło do dzierżaw wieczystych, a potem do formalnego uznania własności.

Bardzo interesującą pod tym względem jest historia wielkich posiadłości rolnych, które składały się z szeregu mniejszych gospodarstw, oddawanych w dzierżawę. Ci użytkowcy byli z początku naprawdę dzierżawcami; zależność ich od właściciela była bezwzględna, byt ich niepewny. Stanowili część większego gospodarstwa, byli z nim związani czynszami, robociznami i jurysdykcją. Ale z biegiem lat rozluźniał się ten stosunek. Wielka posiadłość rolna, poza bezpośrednio zagospodarowanym ośrodkiem, stawała się raczej kompleksem rent dzierżawnych, pewną całością finansową a nie gospodarczą. Zmniejszały się ciężary, dewaluowały się renty. A tam, gdzie rozwinął się stosunek poddańczo-pańszczyźniany, przychodziło uwłaszczenie.

W związku z tym obserwujemy proces ciągłego podziału ziemi. Na roli utrzymać się może tylko ten, kto na niej pracuje. Właściciel wielkiego przedsiębiorstwa przemysłowego może przebywać z dala od niego, zachowując sobie tylko kontrolę nad nim; ale absenteizm w rolnictwie, nieobecność właściciela przy warsztacie pracy, doprowadza wcześniej czy później do tego, że ci absenteiści tracą ziemię. O ile nie dojdzie do tego na gruncie naturalnej ewolucji gospodarczej, to nieraz interweniuje ustawodawstwo. Pod tym względem zachodzi wyraźna różnica między przedsiębiorstwem przemysłowym, a «przedsiębiorstwem» rolnym. Niektóre ustawodawstwa nakładają na własność rolną ograniczenia, krępujące jej użytkowanie przez niewłaściciela. Chce się związać ściśle rolnika z warsztatem jego pracy. W przemyśle i handlu nie narzuca się to związanie z równą oczywistością.

Trudno nam sobie wyobrazić «przedsiębiorcę rolnego» podobnego do takiego przedsiębiorcy w przemyśle i handlu, który przerzuca swój kapitał z jednego zastosowania do drugiego, dążąc do największego zysku. Rolnik nie może kupować majątku ziemskiego po to, by go po paru latach sprzedać z zyskiem i kupić nowy. Będzie to spekulacja majątkami, a nie rolnictwo. Zdarza się

czasem, że ktoś kupuje majątek leśny wyłącznie w tym celu, by wyrąbać drzewo i potem ten majątek porzuca. Ale to są już patologiczne przypadki, nie mające nic wspólnego z prawidłową gospodarką; to raczej niszczenie rolnictwa.

Gospodarstwo rolne wymaga nie tylko stałej pracy, lecz równocześnie pracy na własnym. Gospodarz rolny może zatrudniać siły najemne, ale pod swym osobistym kierownictwem i wtedy dopiero jest pewny wyniku swej pracy. Związek pracy rolnej z własnością warsztatu najlepiej uwidacznia się w fakcie, że stosowanie systemu dzierżawnego daje przeważnie słabe wyniki dla właściciela, a nieraz prowadzi do ruiny warsztatu rolnego. Nigdy państwo, gdy wydzierżawia swoje folwarki, nie ma z nich wielkich dochodów. Losy bardzo wielu majątków fundacyjnych są bardzo smutne. Bez ścisłego, stałego związania z warsztatem pracy, byt gospodarstwa rolnego jest zawsze niepewny.

Wchodzą tu w rachubę nie tylko techniczne trudności np. sprawa kontroli nad gospodarstwem, prowadzonym przez najemnego jej kierownika. Podkreślić trzeba pewien pierwiastek uczuciowy, przywiązanie do własności, które każe gospodarzowi rolnemu trwać na roli nawet wtedy, gdy to nie wytrzymuje ściśle gospodarczej kalkulacji; każe też nie zawsze liczyć się z rentownością produkcji. Może ktoś mieć wielkie zamiłowanie pracy, być doskonałym technikiem rolnym i w tym charakterze oddawać duże usługi właścicielowi majątku. Ale z reguły zamiłowanie do pracy na roli łączy się ściśle z indywidualną własnością warsztatu pracy. Taka praca jest najbardziej wydajna. Dzięki temu właśnie rolnictwo jest ostoją indywidualnej własności i wykazuje dużą odporność na próby kolektywizacji.

3. Głód ziemi a wielkość gospodarstw rolnych. Ekonomista, który bierze pod uwagę pierwiastki czysto gospodarcze, gotów jest przypuszczać, że o wielkości gospodarstwa rolnego rozstrzygają względy techniki i rentowności produkcji rolnej; powinny się utrzymać te gospodarstwa, które są najbardziej wydajne i rentowne; wielkość obszaru, zajętego przez gospodarstwo, powinna być określona przez te czynniki. Gdy przedsiębiorca buduje fabrykę, rządzi się tymi właśnie okolicznościami. Ale gdy rzucimy okiem na ustrój rolny, na stosunek różnych typów gospodarstw do siebie, od razu zauważymy rozbieżność, zaznaczającą się między postulatami techniczno-gospodarczymi a rzeczywistym podziałem ziemi na gospodarstwa. Państwo w swej polityce rolnej chce urzeczywistnić zasadę «zdrowych» gospodarstw. Ale nie zawsze mu się to udaje. Nie zawsze zresztą ustrój rolny dostosowuje się do czysto gospodarczych wymagań, rozstrzygają o nim różne inne względy.

Wspominaliśmy już o «głodzie ziemi»; o tym, że chłop chce mieć tej ziemi jak najwięcej, że stara się ją nabyć za wszelką cenę, nie bacząc na to, czy oprocentuje się kapitał, wyłożony na jej kupno. Postępowanie to jest niezgodne z zasadami racjonalnej gospodarki. Ziemia jest jednym ze składowych pierwiastków gospodarstwa; wchodzi tu w rachubę także i inwentarz żywy i martwy, zabudowania gospodarskie i robocizna. Gdyby np. ktoś zamiast nabyć nowe pięć morgów, kiedy posiada ich dwadzieścia, obrócił te pieniądze na melioracyę gruntu, miałby większy dochód. Można uzyskać więcej z intensyfikacji uprawy. Dążenie do tego, by mieć jak najwięcej ziemi za wszelką cenę, łączy się nieraz z ekstensywnym typem gospodarki. Ale to dążenie ma pewien podkład psychiczny, jest mocniejsze od racjonalnej kalkulacji.

Kto siedzi na ziemi, ten nieraz uważa, że wszyscy jego potomkowie mają do niej prawo. W niektórych tylko państwach względnie w niektórych tylko okolicach państwa istnieją przepisy czy zwyczaje, nakazujące oddawać gospodarstwo jednemu synowi, z obowiązkiem spłaty pozostałych. Otóż ten równy podział ziemi prowadzi do nadmiernego rozproszkowania gospodarstw rolnych; powstają gospodarstwa karłowate, niezdolne wyżywić pracą na roli całą rodzinę. Usiłuje temu niekiedy przeciwdziałać ustawodawstwo, wprowadzając niepodzielność gospodarstw rolnych. Ale gdy ono idzie wbrew zwyczajowi, gdy chęć odziedziczenia choćby małego kawałka ziemi po ojcu jest bardzo silna, ustawodawstwo to okazuje się mało skuteczne. Czasami na «niepodzielnym» gospodarstwie siedzi po parę rodzin, które faktycznie podzieliły między siebie całe gospodarstwo. O tym, czy się gospodarstwa dzielą, czy też przechodzą z ojca na syna w całości, nie rozstrzygają względy czysto gospodarcze; najlepszym tego dowodem jest fakt, że w tych samych warunkach prawnych i gospodarczych, w różnych stronach kraju, istnieją obok siebie te dwa odmienne systemy.

Głód ziemi wyraża się nie tylko w uporczywym trwaniu na niej, w powstawaniu coraz mniejszych gospodarstw przez działy rodzinne, lecz także i w pewnej zaborczości mniejszych. Gospodarstwa wielkie ustępują miejsca małym; nie wszędzie ta linia rozwojowa występuje równie wyraziście, w niektórych krajach, ale tylko w niektórych, utrzymała się własność folwarczna. Jednak to raczej wyjątki. Wszędzie tam, gdzie własność ziemi oddzieliła się od jej uprawy, gdzie oddawano ziemię w użytkowanie, ten proces jest już zakończony. W pozostałych krajach ten proces odbywa się albo w drodze ewolucyjnej, albo też przez «reformę rolną», która oznacza nieraz po prostu przewrót społecznorolny. Chłop kupuje ziemię za każdą cenę. A gdy jej nie może kupić, apeluje o pomoc do ustawodawstwa, by przyznało mu ziemię w drodze wywłaszczenia. Argumenty gospodarczej natury nie mają tej siły, by ustrojowi rolniczemu wyznaczyć określoną przez nie postać.

4. Przywiązanie do ziemi i wartość społeczna jej posiadania.

Głód ziemi to w pewnej mierze wyraz przywiązania do ziemi, które urobiło się przez wieki, na które złożyły się rozmaite czynniki. Z posiadaniem ziemi były kiedyś związane różne prawa i przywileje. Jak wiemy, w dawnej Polsce tylko szlachcic mógł mieć na własność dobra ziemskie. Właściciel był panem nad swymi poddanymi, sprawował jurysdykcję. Praca na roli najwcześniej ze wszystkich rodzajów pracy zdobyła sobie uznanie społeczne, uchodziła za pracę szlachetną. Dzisiaj nie ma stanowych przywilejów co do własności ziemskiej, dzisiaj w zasadzie wszelka praca uchodzi za równowartościową. Ale te pozostałości dawnych przywilejów czy przesądów tkwią jeszcze mocno w psychice społecznej. I dzisiaj jeszcze posiadanie ziemi, przynajmniej w krajach starej cywilizacji, daje pewne stanowisko społeczne, jest czynnikiem, wyróżniającym daną jednostkę.

Pomińmy już znany nam przykład człowieka z miasta, który, dorobiwszy się pieniędzy, kupuje majątek ziemski, by wejść do wyższej warstwy społecznej. Ta okoliczność występuje wyraźnie w Polsce, o wybitnie szlacheckiej kulturze, w wielu innych krajach już nie ma większego znaczenia. Ale zwróćmy uwagę na to, jak wielki jest przedział na wsi między gospodarzem a bezrolnym komornikiem, jak często chłop, który ma ziemię, patrzy z góry na sklepikarza, nauczyciela, rzemieślnika, uważa się za coś lepszego od nich, choćby żył na niższej skali, choćby gorzej zarabiał. Fakt, że ktoś jest «gospodarzem», daje mu poczucie godności; nie wszystko gospodarzowi wypada robić, nie z każdym może się zadawać. Niewątpliwie bieda, konieczność szukania dodatkowych zajęć, zaciera wagę tych pierwiastków; ale mimo to tkwią one dość mocno w duszy rolnika.

Praca na roli daje poczucie niezależności osobistej. Jest się panem u siebie. To podnosi jej subiektywną wartość, stanowi pewną pociechę wtedy, gdy ta praca idzie ciężko. A niewątpliwie ze względu na jej różnorodność, ze względu na brak jednostajności, bezpośredni kontakt z naturą, nawet i ryzyko z nią związane, można się przywiązać do tej pracy. Jednak może ktoś być bardzo zamiłowanym rolnikiem, dobrym gospodarzem, a nie wiązać się na zawsze z danym warsztatem pracy. Ma zamiłowanie do rolnictwa, ale nie przywiązał się do danego kawałka ziemi.

Ciekawą pod tym względem była psychika szlachty polskiej. Szlachta ta była zamiłowana w życiu ziemiańskim. Ale nie wynikało z tego, by rodzina szlachecka raz na zawsze wrastała w jedną posiadłość ziemską. Szlachta kolonizowała wciąż nowe obszary i rodziny szlacheckie przenosiły się łatwo z jednej części Polski do drugiej. Gdy chcemy poszukać rodzin, które siedzą od wieków na tej samej ziemi, znajdziemy je raczej między drobną szlachtą, ani-

żeli wśród szlachty wioskowej lub parowioskowej. Przez małżeństwa, zamiany, sukcesje, bardzo często i przez zwyczajne kupno majątku, przenosił się taki szlachcic stosunkowo łatwo do innego gospodarstwa, nie tkwił na jednym miejscu przez długie pokolenia. Może w tym przejawiały się pewne instynkty koczownicze. W każdym razie było tu zamiłowanie do roli, szukało się nieraz lepszego majątku, ale nie było niewzruszonego przywiązania do jednej siedziby.

W innych krajach to przywiązanie do samej ziemi ma mocniejszy charakter. Tam gdzie około ośrodka, nie mającego wielkiego znaczenia gospodarczego, skupiały się fermy, wypuszczane w dzierżawę, nie było powodu, by pozbywać się tego majątku, bo nie nakazywały tego względy na samo gospodarstwo rolne; w tych krajach, o ile jakieś przewroty nie rugowały z ziemi całej warstwy społecznej, majątek rodzinny pozostał w rękach tej samej rodziny przez długie wieki. Niekiedy do posiadania majątku przywiązane było nazwisko i tytuł szlachecki, co znowu skłaniało do pozostawania na miejscu. Wtedy fakt, że ziemia jest już bardzo długo we władaniu danego rodu, nadawał mu większą dystynkcję. Nie płynęła ona z wielkości tego majątku, z jego rentowności, lecz z samego faktu posiadania. Zubożałe bardzo rody były z tego dumne i wynosiły się nad inne, lepiej uposażone. Ta potrzeba zabezpieczenia stałego posiadania majątku przez rodzinę znalazła swój wyraz w instytucji fideikomisów, majoratów czy ordynacji. Dzisiaj, gdy ta instytucja, jako arystokratyczna czy szlachecka straciła już swą doniosłość, zjawiają się próby, by powołać do życia majoraty chłopskie, np. w Niemczech. Wchodzą tu w grę nie tylko względy czysto gospodarcze, chęć wyzyskania przywiązania do ziemi do celów produkcji rolnej, lecz również bierze się pod uwagę i moralne znaczenie ciągłości pokoleń, uprawiających tę samą ziemię i z nią związanych.

Przywiązanie do ziemi występuje u ludów różnych ras i cywilizacji. Nie jest specyficznym wytworem rasy białej. Np. bardzo mocne jest u Chińczyków, gdzie dołącza się do niego pewien pierwiastek religijny. Chińczyk chce po śmierci spocząć w ziemi swych przodków; trumny ze zwłokami Chińczyków, zmarłych na obczyźnie, odbywają długie wędrówki po morzach, aż znajdą się w uświęconej ziemi. W związku z rozwojem świadomości narodowej łączy się istotę narodu z jego ziemią, przyjmuje pewne zwierzchnictwo narodu nad nią, nie traktuje się ziemi jako zwyczajnego towaru, ogranicza obrót nią w myśl narodowego interesu. Ten temat łączy się już z zagadnieniem wpływu świadomości narodowej na gospodarstwo. Wspominając o nim, chcemy podkreślić, że na przywiązanie do ziemi składają się rozmaite pierwiastki, że nie można go sprowadzić wyłącznie do oddziaływania zawodu rolniczego na psychikę społeczną.

Rolnictwo zostało zagrożone przez industrializację. Bezwzględna przewaga przemysłu, wyludnianie się wsi pod wpływem siły przyciągającej miasta, wzbudziło obawy z punktu widzenia ekonomicznego (nadmierna zależność od zagranicy), społecznego (niebezpieczeństwo proletaryzacji i socjalizmu), higienicznego (niszczące działanie miasta na zdrowie ludności) i wojskowego (gorszy rekrut miejski), lecz również także i ze względu na możliwość pewnego wykoszlawienia psychiki społecznej, zwyrodnienia mas, oderwanych od ziemi. Na te argumenty powołuje się nieraz rolnictwo w obronie swych interesów, a przemawiają one także do przekonania ludzi, którzy nie reprezentują interesów rolniczych. W ostatnich dziesiątkach w. XIX nabrało popularności hasło «powrotu do ziemi»; wydana pod tym tytułem książka Jules Méline'a zyskała sobie dużą popularność. Jej ideę przewodnią, która obecnie znowu nabiera atrakcyjności nawet w najbardziej przemysłowych krajach, streszcza doskonale cytowane przez tegoż autora zdanie filozofa chińskiego: «Dobrobyt ludu jest podobny do drzewa: rolnictwo jest jego korzeniem, przemysł i handel jego gałęziami i liśćmi; gdy się zrani korzeń, spadają liście, kruszą się gałęzie i drzewo usycha».

5. Ucieczka z ziemi i komercjalne rolnictwo. Rozwój przemysłu, w ogóle rozwój miast i cywilizacji przemysłowej, przezwycięża dawne przywiązanie do ziemi. Ucieczka z ziemi («Landflucht») jest zjawiskiem bardzo rozpowszechnionym. Po rewolucji przemysłowej w wielu krajach wieś zaczęła się wyludniać, fabryka wchłaniała, jak np. w Anglii, ludność wiejską w niepokojącym tempie. Tego zjawiska nie można w całości wyjaśnić względami czysto ekonomicznymi. Nie można zastosować mechanicznie prawa popytu i podaży rąk roboczych; mieszkaniec wsi nie dlatego tylko ją opuszczał, że w mieście znajdował lepsze możliwości zarobkowe; czasami znowu nie chciał tej wsi opuścić, chociaż praca w mieście lepiej mu się kalkulowała.

W «ucieczce z ziemi» należy, obok ekonomicznych, wyróżnić i także pewne pierwiastki irracjonalne. M. Hainisch, który to zjawisko uczynił przedmiotem specjalnego studium, podkreśla wagę racjonalizmu i upadku religijnych tradycji. «Niewątpliwie, dopóki ludność wiejska patrzyła na swój los, jako dany od Boga, dopóki chodziła do swego wiejskiego kościoła, w którym w niedzielę słuchała Mszy i dopóki dalej odwiedzała pobożnie cmentarz, na którym pogrzebani zostali jej przodkowie i który i ją miał przyjąć, dopóty nie można było myśleć o trwałym odpływie ze wsi». Zmieniło się to pod wpływem wzrostu racjonalizmu. Widzimy więc, że ucieczka z ziemi tym silniej występuje, o ile lud jest bardziej wrażliwy na pobudki racjonalistyczne.

Ale równocześnie ten autor stwierdza na podstawie szczegółowych badań statystycznych, że to zjawisko nie występuje równocześnie we wszystkich warstwach ludności wiejskiej. «Widzieliśmy — pisze — że zjawisko ucieczki z ziemi można zauważyć u wszystkich kulturalnych narodów. Ale nie wszystkie warstwy ludności uczestniczą w nim w równym stopniu. Najbardziej ruchomi są robotnicy rolni, za nimi idą dzieci chłopskie, podczas gdy sami właściciele ziemi mocniej na niej siedzą».[1] Zjawisko to zupełnie naturalne; nie zdziwi nikogo, kto rozumie doniosłość przywiązania do własności. I tą własnością można ludność rolną najskuteczniej związać z ziemią. Ale kto na roli nie znajdzie pracy, kto nie pomieści się w rzemiośle i handlu wiejskim, ten pójdzie do miasta; odpływu nadmiaru ludności wiejskiej do miast nie nazwiemy ucieczką z ziemi.

Przywiązanie do ziemi jest wynikiem bardzo długiego historycznego rozwoju; mają tu swą wagę dawne instynkty plemienne i odwieczne tradycje narodowe. Z natury rzeczy te czynniki występują słabo, albo wprost tracą swój walor w krajach nowej kolonizacji. Co prawda emigranci, pochodzący z krajów rolniczych, którzy opuścili pracę na roli, szukają jej chętnie w swej nowej ojczyźnie. Np. według badań J. W. Jenksa i W. J. Lencka Polacy w Stanach Zjednoczonych Am. Półn., którzy są «świetnymi pionierami, niezależnymi i liczącymi na siebie», chętnie oddają się rolnictwu. «Polacy kochają ziemię i stają się farmerami, bo chcą mieć własność, zamiast stać się robotnikami. Przeważna ich część opuszcza sezonowe zajęcia dla stałej pracy farmerskiej».[2] Ale mimo to większość polskich emigrantów nie znajdowała pracy w rolnictwie. Nowe środowisko stwarza nową psychologię. I obserwacja nad psychiką ludności rolniczej w nowych krajach doprowadza do stwierdzenia wielkich różnic z psychiką starych krajów.

Niemiecki ekonomista, W. Röpke, odróżnia następujące trzy typy amerykańskiego farmera. Pierwszy to «pionier», który szedł naprzód, posuwał na zachód cywilizację rasy białej, objawiał przy tym właściwości koczownicze. Drugi to «cultivator», różniący się już od farmera osiadłością, stosujący prymitywne sposoby uprawy, rozumiejący lepiej potrzebę uzyskania surowego przychodu, niż warunki rynkowe. Trzeci typ, to «bussines-farmer», połączenie «cultivatora» i zwyczajnego bysnesmena, który już jest skomercjalizowanym gospodarzem rolnym. «Jest on tym gospodarzem nie z tradycji, nie z nieodpartej skłonności, ale w pierwszym rzędzie dla celów zarobkowych... nie jest

[1] M. Hainisch, Die Landflucht, ihr Wesen und ihre Bekämpfung im Rahmen einer Agrarreform, 1924, s. 31 i n.

[2] J. W. Jenks and W. J. Lenck, The Immigration Problem, 5 ed. 1922, s. 93.

przeciwstawnym cywilizacji handlowo-przemysłowej, jako ktoś, kto wyrósł z ziemi, lecz jest częścią tej cywilizacji. Nie odczuwa żadnych silnych przeszkód, by zamienić działalność miejską na działalność rolniczą i odwrotnie, gdy tu lub tam możliwości zarobkowe wydają się być lepszymi; by sprzedać fermę, gdy go nęci oferta i osiedlić się gdzie indziej, lub by pójść do miasta i założyć tam samochodowy warsztat reperacyjny». Cytowany autor przytacza taki przykład, że w jednym z dystryktów stanu Montana z 63 osadników tylko 22 miało jakąś praktykę pracy na roli; na pozostałych składali się rzemieślnicy, marynarze, szynkarze.[1]

Najważniejszą jest rzeczą, że farmer i mieszkaniec miasta są uformowani z tego samego duchowego materiału, obydwaj są reprezentantami komercjalnej cywilizacji, z której postępem są solidarnie związani.

Analogicznie przedstawia się psychika rolników i w innych krajach nowego osadnictwa. M. Hainisch (a podobnie i wielu innych autorów) w ten sposób charakteryzuje farmera australijskiego: «Australijski farmer jest kupcem na wzór amerykańskiego. Sprzedaje prawie wszystkie swoje produkty i kupuje wszystko, czego potrzebuje, interesują go kursy giełdowe, rozmowa obraca się wokoło liczb. Rozumie się samo przez się, że taki farmer bardzo słabo siedzi na roli i ziemi. Zdaje się, że całkiem podobnie jest w Południowej Afryce».[2]

Przykłady te potwierdzają wniosek, że ściślejszy związek człowieka z ziemią, którą on uprawia, nie wytwarza się od razu, automatycznie, przez sam fakt zajmowania się rolnictwem. I niewątpliwie ten związek rozluźnia się w miarę postępów techniki i gospodarstwa pieniężnego. W gospodarstwie naturalnym lub półnaturalnym rolnik żył swoim własnym życiem, był niezależny od tego, co się dzieje w całym gospodarstwie narodowym. Wytwarzał wszystko lub prawie wszystko, czego potrzebował. Wiedział, czym jest klęska nieurodzaju, szarańczy, co oznacza dla niego napad wroga na ziemię; ale nie wiedział, co to jest kryzys rolny, ani hiperprodukcja w rolnictwie. Mógł mocno wrosnąć w ziemię, żyć swym własnym życiem.

Z chwilą zaś, gdy gospodarstwo rolne zostało ściśle wplątane w obrót wymienny, gdy rolnik kupuje choćby przeważną część tego, jeżeli nie wszystko, czym zaspokaja swoje potrzeby, wtedy już zaczyna myśleć racjonalnymi kryteriami, zaczyna dokładnie kalkulować. Wówczas rolnik wie, jakie oprocentowanie przynosi mu jego warsztat pracy; zastanawia się nad tym, czy wytrzyma ciężar zaciągniętych długów, czy opłaca się produkcja. Przestaje widzieć w swej

[1] W. Röpke, Das Agrarproblem in den Ver. Staaten I; Archiv f. Sozialwiss. und Sozialpol. 58 Bd. 1927, s. 481, s. 492 i n.

[2] M. Hainisch, l. c. s. 32.

ziemi dobro rodzinne, które musi przekazać swemu synowi, lecz widzi już w niej pewien rodzaj kapitału o określonej cenie rynkowej. Wtedy staje się, będąc rolnikiem, równocześnie i kupcem. Zjawia się wówczas «komercjalne rolnictwo», zracjonalizowana gospodarka rolna.

A jednak mimo działania tych wszystkich czynników przeszłość jest bardzo mocna i ta przeszłość nie straciła swej wagi. Różne powody: tradycyjna pozycja zawodu rolniczego, atawizm, który każe fabrykantowi spędzającemu swe życie w kantorze fabrycznym lub przy wysokim piecu nabywać majątek ziemski, dalej głód ziemi, tak mocny także i u tych, którzy z tej ziemi wylecieli, jak np. u robotnika-emigranta, to wszystko nadaje odrębny charakter rolnictwu; a zaś polityka społeczna i gospodarcza państwa uwzględnia specjalne walory, które tkwią w rolnictwie. Świadomość związku, zachodzącego między narodem a ziemią występuje mimo racjonalizacji i postępów gospodarki wymiennej z coraz większą siłą.

Rozdział IV

Kapitalista-rentier i warstwy nie zarobkujące

1. Typy kapitalistów-rentierów. Obok przedsiębiorcy, który prowadzi przedsiębiorstwo na własny rachunek, teoria odróżnia kapitalistę, otrzymującego procent od kapitału. Przedsiębiorca może być i jest z reguły równocześnie kapitalistą. Ale istnieją kapitaliści, którzy nie są przedsiębiorcami, których funkcja ekonomiczna na tym się zasadza, że pożyczają innym na procent swe kapitały. W psychologii społecznogospodarczej musimy wyodrębnić i tę funkcję ekonomiczną; jeżeli ktoś zamiast zatrudniać wprost w przedsiębiorczości swój kapitał, z tych lub innych przyczyn ogranicza się do biernej funkcji, sam nie pracuje a tylko ciągnie dochody z kapitału, ma to wielki wpływ na jego psychikę, a także na psychikę całego społeczeństwa, w którym ta właśnie bierna funkcja dochodzi do znaczenia.

A jeszcze jedno ważne zastrzeżenie. Z punktu widzenia formalnego kapitalistą jest tylko ten, kto ciągnie zysk z procentu od kapitału. Ale pod względem gospodarczym niektóre funkcje ekonomiczne, jakkolwiek formalnie należą do przedsiębiorczości, nie różnią się istotnie od funkcji kapitalisty. Np. ktoś jest akcjonariuszem przedsiębiorstwa, którego nie prowadzi, na którego losy nie ma wpływu. Kupił akcje, by mieć z nich dywidendę; dochód z tej dywidendy jest bardziej ryzykowny, aniżeli dochód z papierów o stałym oprocentowaniu, ale w gruncie rzeczy mamy tu do czynienia z lokatą kapitału — z kapitalizmem biernym a nie czynnym. Wysokość dochodu z dywidendy dla tego typu akcjonariuszów zależy od działalności tych ludzi, którzy prowadzą przedsiębiorstwo. Mały akcjonariusz, który nie uczestniczy w zarządzie, otrzymuje dochód bez własnej przedsiębiorczości. Jest rentierem, podobnie jak posiadacz listów zastawnych czy obligacyj.

Analogiczne jest położenie właściciela majątku, który swój majątek wypuszcza w dzierżawę. Ma źródła utrzymania bez przedsiębiorczości. Cały jego wysiłek sprowadza się do tego, by znaleźć dobrego, wypłacalnego dzierżawcę,

nie rujnującego substancji majątkowej i by kontrolować tego dzierżawcę. Do tej grupy należą właściciele ziemscy, których majątek składa się z małego ośrodka, pozostającego we własnym zarządzie i szeregu posiadłości, oddawanych w użytkowanie dzierżawcom. Bardzo często ten ośrodek składa się tylko z rezydencji, zamku, służącego panu za miejsce pobytu, z ogrodu, eksploatowanego na własny użytek, z terenów do polowania itd. Był to raczej kompleks dóbr konsumcyjnych, służący do pańskiego życia, a nie zarobkowe gospodarstwo, wymagające natężonej pracy właściciela. Ten właściciel żył z rent dzierżawnych, czasami przyjeżdżał do majątku, by odbierać te renty lub pozawierać nowe umowy dzierżawne; czasami nawet sam się tym nie trudził.

Był to typowy rentier dawnych czasów. Tego rodzaju rentierstwo było bardzo rozpowszechnione na zachodzie Europy, włączając w to zachodnie Niemcy. Dr Kurt Hanefeld w ten sposób charakteryzuje zachodnio-niemieckiego rycerza w średnich wiekach: «Prawie nigdzie nie uprawia sam swej posiadłości, choćby był nawet nie wiedzieć jak ubogi; rolnictwo, praca na dworze i polu wydawała mu się niezaszczytną i pospolitą. Kto się poświęcał swemu domowi, był pogardzany i wyszydzany przez swoich ciemnych towarzyszy stanowych... Zachodnio-niemiecki rycerz nie był więc w czasach pokoju nigdy rolnikiem, lecz zwyczajnym rentierem».[1]

Ta organizacja własności ziemskiej umożliwiała posiadanie dochodu z kapitału w postaci rzeczowej. W związku z rozwojem kapitalizmu doszedł do wielkiego znaczenia kapitał pieniężny. Wykształciły się różne formy lokat pieniężnych, odpowiadające każdej potrzebie i każdym wymaganiom. Obecnie wyobrażamy sobie popularnie rentiera jako wygodnego pana, który obcina kupony i prezentuje je w banku czy kasie spółki akcyjnej. Ale i dzisiaj można mieć stały dochód z kapitału rzeczowego, którego administracja nie wymaga pracy, a przynajmniej wielkiej pracy.

Poniekąd analogiczną pozycję do dawnego właściciela ziemi, ciągnącego z niej czynsze dzierżawne, zajmuje obecnie właściciel miejskiej nieruchomości, wynajmowanej lokatorom. Taki właściciel, zwany popularnie «kamienicznikiem», jakkolwiek nie ma dochodu, określonego z góry, jakkolwiek część dochodu brutto musi obracać na wydatki, związane z nieruchomością, stanowi niejako odmianę rentiera. Stanowi wyraźny typ społeczny, ze swoistą psychiką.

Właściciel nieruchomości może albo sam administrować swym domem, albo powierzyć jego administrację wynajętemu pracownikowi. Ale ta administracja jest łatwa, nie wymaga specjalnych kwalifikacji, ani osobistego zainte-

[1] Dr Kurt Hanefeld, Geschichte des deutschen Nährstandes, 1935, s. 140.

resowania jednostki tą pracą. Może ktoś, z braku innego zajęcia lub z nieufności do wynajętego pracownika, być sam administratorem swego domu; ale gdy ten dom jest wart dobre setki tysięcy złotych lub miliony, nie ma współmierności między jakością pracy a wielkością majątku; czym innym jest np. praca w kierownictwie fabryki o tej samej wysokości kapitału. Administracja domu nie jest już przejawem przedsiębiorczości, lecz raczej czuwaniem nad bezpieczeństwem lokaty kapitału. Nie musi absorbować całego życia jednostki, da się doskonale pogodzić z zajmowaniem się inną działalnością gospodarczą.

Właściciele domów czynszowych, to typowi rentierzy w swej psychice. Nawet jeżeli doszli do tego domu własną przedsiębiorczością, to jednak nie zawierzyli temu, by uwięzienie zarobionego kapitału w tej przedsiębiorczości było dla nich lokatą stałą i pewną. Jak wzbogacony kupiec chciał dawniej nabywać ziemską posiadłość i dzisiaj to robi, o ile stać go na luksus posiadania folwarku, tak znowu wzbogacony majster budowlany lub murarz, bardziej przezornie, buduje kamienicę. Pędzi w niej żywot spokojny, a zarazem dzięki swej «nieruchomości» podnosi swą pozycję społeczną.

Właściciele domów stanowią żywioł z natury konserwatywny, obawiający się wszelkich zmian. Ich bogactwo jest widoczne dla władz podatkowych i całego otoczenia. Lękają się utracić rezultaty swej oszczędności — i jak przez oszczędność dorobili się domu, tak i ten nałóg wszedł w ich krew; przeważnie są i nadal bardzo oszczędni, czasem i skąpi. Miejska własność nieruchoma reprezentuje dużą siłę ekonomiczną, ale stosunkowo małą siłę społeczną; jako osobna warstwa społeczna, nie odgrywają zbyt czynnej roli w życiu narodu. Pochodzi to stąd, że z jednej strony ci ludzie nie zawsze, dorabiając się swej własności, szli po drodze, wymagającej śmiałej inicjatywy; z drugiej strony ta bierność ich funkcji ekonomicznej, pewna trwożliwość i nieraz nadmierna ostrożność w życiu społecznym, nie wychowuje ich do czynniejszej roli. A zresztą posiadanie nieruchomości może wypełniać życie jednostki i wtedy mamy do czynienia z czystym typem rentiera-kamienicznika; może jednak łączyć się z wykonywaniem innego zawodu, bardziej atrakcyjnego dla jednostki. Dlatego też miejska własność nieruchoma nie stanowi zwartej, jednolitej klasy społecznej czy grupy zawodowej.

Rentierem w szerokim pojęciu jest także i ten, kto posiada dom na własny użytek, a nie żyje z wynajmu mieszkań. Ale to rentierstwo jest tylko dodatkową funkcją w jego życiu. Otrzymuje rentę od swej własności w postaci użytkowania mieszkania. Jednak to nie wystarczy na utrzymanie, musi mieć inny zawód. I takiego człowieka nie nazywamy już «kamienicznikiem», choćby zajmował wspaniały pałac. Zachodzi tu jeszcze jedna różnica. Właściciel domu

czynszowego musi kalkulować i umie zwykle kalkulować. Ma często ambicję, by utrzymywać dom w porządku i czystości, by ten dom ozdabiać, ale liczy się z każdym wydatkiem, porównywa ponoszone nakłady z czynszami, które płacą lokatorzy.

A tymczasem posiadanie domu na własny użytek daje upust silnemu bardzo popędowi — przywiązania do własności i to w konkretnej, realnej postaci. Buduje się taki dom często nie na podstawie ścisłej kalkulacji — ponosi się liczne ofiary, człowiek wyrzeka się zaspokojenia ważnych nawet potrzeb, byle znaleźć się pod własnym dachem, byle ten dom zostawić dzieciom. Robi się nakłady, których celem nie jest rentowność włożonego kapitału, lecz wygoda lub pewna potrzeba estetyczna. Można by nawet taniej mieszkać we wspólnym domu; ale fakt, że się ma własny dom, że dzieli go płot czy mur graniczny od domu cudzego, ma rozstrzygające znaczenie. Ten popęd do posiadania istnieje we wszystkich warstwach społecznych; bardzo silnie np. występuje wśród ludności robotniczej. Nowoczesna technika bynajmniej go nie tłumi, a raczej ułatwia jego ekspansję. W szczególności bardzo dużą doniosłość pod tym względem ma komunikacja samochodowa, dzięki której nie potrzeba już się tłoczyć w wielopiętrowych, cudzych domach na ciasnej przestrzeni.

Posiadacza domu na własny użytek nie uważamy za typowego rentiera; ale jest nim właściciel domu czynszowego, na równi z akcjonariuszem, traktującym te akcje jako lokatę kapitału, na równi z rentierem, żyjącym z procentów od wkładów lub od papierów o stałym oprocentowaniu. Bardzo często taki rentier-kapitalista przenosi swój kapitał z jednej lokaty do drugiej; np. zastanawia się, czy kupić dom, czy listy zastawne. Wchodzi tu w grę ta sama dyspozycja psychiczna, mianowicie poszukiwanie lokaty stałej i pewnej, z której dochód nie wymaga większej aktywności ze strony posiadacza kapitału. I to jest ta zasadnicza różnica, która dzieli rentiera-kapitalistę od rzeczywistego przedsiębiorcy.

2. *Funkcja rentierstwa.* Stwierdziliśmy, że rentier odgrywa rolę bierną; ale to nie oznacza dyskwalifikacji jego funkcji społecznej. Właśnie dzięki temu, że jedni są bierni, inni mogą być bardziej czynni. Jedni wypożyczają innym swój kapitał, dzięki czemu ci drudzy mogą rozwijać przedsiębiorczość na większą skalę. Rentierstwo jest wyrazem daleko posuniętego podziału pracy, a raczej podziału funkcji społecznych. Nowoczesna wielka przedsiębiorczość operuje przeważnie cudzym kapitałem; otrzymuje go albo w zamaskowanej postaci, przez sprzedaż akcyj szerokim masom nabywców, albo też w postaci wyraźnej, przez kredyty bankowe czy sprzedaż obligacyj.

Przeczyć użyteczności rentierstwa, to znaczy przeczyć użyteczności kredytu. Przeważnie, choć nie zawsze, wierzyciel poszukuje dłużnika.

Jeżeli w ostatnich paru wiekach rozwinęła się na wielką skalę przedsiębiorczość, zawdzięczać to należy nie tylko technicznym wynalazkom, nie tylko wielkim «captains of industry», którzy rozwinęli śmiałą inicjatywę i zdobywczość gospodarczą, lecz również i rozbudzeniu się i spotęgowaniu zmysłu oszczędności wśród najszerszych warstw społeczeństwa. Zjawiła się nowoczesna burżuazja, która chce i umie oszczędzać. Trafnie pisze o tym R. Johannet w swym «Éloge du Bourgeois Français»: «Burżuazja od końca średnich wieków zastąpiła świadomie ekonomię pańską (seigneuriale), która układała budżety z akcentem na *wydatkach*, ekonomią, opartą przede wszystkim na *wpływie kasowym*. Zamiast dostosowywać swe zasoby do potrzeb, chodzi o to, by sobie zdobyć, na regularnej drodze, nadwyżkę dochodów».[1] Ten duch burżuazji przejawia się bodaj że w najbardziej typowy sposób w rentierstwie. Francja np. jest krajem, w którym najsilniejszą jest burżuazja i zarazem najsilniejsze rentierstwo.

Jednakże istnieje zagadnienie równowagi między różnymi funkcjami ekonomicznymi. W pewnych przypadkach może się zjawić jednostronna przewaga funkcji biernych nad funkcjami czynnymi, co wyciska swoiste piętno na psychice całego społeczeństwa. Zarabiać można albo przez czynną przedsiębiorczość, albo przez pożyczanie pieniędzy na procent. Może się zdarzyć, że ta druga funkcja zyska sobie prymat w danym gospodarstwie. Francuz woli ciągnąć procenty od kapitału, ulokowanego za granicą, niż samemu iść z tym kapitałem za granicę. Psychologię Francuza w ten sposób charakteryzuje B. Laum, a podobne poglądy wypowiada wielu autorów francuskich: «Francuz należy do typu ciułacza, który odkłada krok za krokiem pieniądz zarobiony przez siebie, który jednak nigdy nie będzie inwestował części tego majątku w przedsiębiorstwie, o ile ono poza szansami zysku zawiera także możliwości straty». I przytacza dalej ten autor zdanie głośnego przed kilku laty niemieckiego publicysty, Sieburga: «Oszczędność jest organicznym popędem Francuzów, zachowanie i zabezpieczenie kapitału mają oni tak samo we krwi, jak poczucie trwałości swego narodu».[2]

Ta skłonność do oszczędzania i to bezpiecznego oszczędzania, wyciska swe piętno na właściwej przedsiębiorczości, której nieraz brakuje rozpędu, w której bardzo często przejawia się drobiazgowe i dokuczliwe skąpstwo, o ile chodzi o jakieś śmielsze wydatki, uwzględniające potrzeby robotnika i społeczne

[1] R. Johannet, Éloge du Bourgeois Français, 1924, s. 119.
[2] B. Laum, Geschlossene Wirtschaft, s. 433.

zadanie przedsiębiorcy. Dążność do rentierstwa każe nieraz ludziom wycofywać się z interesów, gdyż już dorobili się skromnej fortuny, w pełni sił życiowych. B. Laum podkreśla, że celem Francuza nie jest «actio», lecz «contemplatio», nie chce on ciągłą aktywnością wypełniać całego swego życia. Woli żyć z renty, niż do późnego wieku tkwić w swym warsztacie pracy.

O ile jednak wciąż się rejestruje jednostronność francuskiego rentierstwa, to bodaj czy zwraca się dostatecznie uwagę na najbardziej nowoczesne tendencje upowszechnienia się rentierstwa w ostatnich latach. Oto niektóre państwa, jak np. Włochy i Niemcy, rozwinęły ogromnie przedsiębiorczość państwową. Potrzebowały do tego ogromnych kapitałów; regularnym ich źródłem są powszechne oszczędności. Etatyzm usuwa często czynny prywatny kapitalizm. Państwo przejmuje przedsiębiorstwa z rąk prywatnych, albo zakłada własne. A równocześnie państwo rozwija kapitalizm bierny. Kultywuje rentierstwo wśród najszerszych warstw ludności.

Otacza się państwową opieką biernego kapitalistę, który lokuje swe oszczędności po różnych kasach. Przyznaje się różne przywileje posiadaczom pożyczek państwowych. Czasami ich posiadacze poddawani są przykrym operacjom, na drodze «dobrowolnych» konwersji, lecz zasadniczo w niektórych krajach można mieć większy procent, kupując papiery państwowe, niż akcje. Samodzielna przedsiębiorczość z różnych przyczyn nie przedstawia dostatecznej siły atrakcyjnej. W Polsce np. można lokować kapitał na 10% z górą i to niekiedy korzystać jeszcze z ulg podatkowych, a towarzystwa akcyjne nie wypłacają takiej dywidendy. Państwo, zabierając na swoje potrzeby kapitały kas oszczędności i drenując rynek przez swoje pożyczki, utrudnia byt zwłaszcza drobnej i średniej przedsiębiorczości. Mamy wtedy z jednej strony czynny kapitalizm państwa, a kapitalizm społeczeństwa staje się coraz bardziej biernym.

Jeżeli ten proces będzie się dalej posuwał, wywoła on głębokie przemiany psychiki gospodarczej. Ludzie będą jeszcze umieli oszczędzać, o ile państwo będzie regularnie płaciło procenty. Zresztą obok dobrowolnej, stosuje się także i przymusową oszczędność; np. w Rosji sowieckiej ma ona bardzo szerokie zastosowanie. System sowiecki pomnożył niesłychanie ilość «kapitalistów», pożyczających państwu. Ale może zaniknąć czynna przedsiębiorczość; może zaniknąć duch inicjatywy, chęć ponoszenia ryzyka, szukanie nowych dróg gospodarczych na własny rachunek. Bo przecież psychika przedsiębiorczości państwowej jest inna aniżeli psychika prywatnej przedsiębiorczości. Rozwój tej pierwszej nie pociąga za sobą rozwoju tych samych duchowych właściwości, takiej samej energii, która ujawnia się wówczas, gdy państwo nie usuwa prywatnej inicjatywy.

3. Warstwy nie zarobkujące. Nie wszyscy ludzie muszą zarobkować, by się utrzymać; można żyć z kapitału, z renty, z pracy innych osób. Ekonomiści wyróżniają nawet pewną warstwę społeczną, którą w Anglii nazywa się «leisure class», członków jej «gentlemen of leisure», dosłownie ludźmi, rozporządzającymi wolnym czasem. Tego terminu nie możemy przetłumaczyć dosłownie. Wolnym czasem rozporządza i bezrobotny, utrzymywany przez państwo lub samorząd; a jego nie określimy jako «gentleman of leisure». Użyliśmy wyrażenia: «warstwy nie zarobkujące», chcąc w ten sposób oznaczyć, że człowiek tej warstwy nie musi zarobkować na swoje utrzymanie, że może oddawać się różnym zajęciom, nie mającym charakteru pracy zarobkowej, albo może w ogóle nie oddawać się żadnej pracy.

Takie stanowisko społeczne jest możliwe dzięki istnieniu renty w różnych postaciach. Gdyby można było zachować majątek, tylko trudniąc się samemu jego eksploatacją, a nie było możności ciągnienia zysku z kapitału bez pracy, nie było by w ogóle tej «leisure class». Aktywnego przedsiębiorcy, który sam stoi na czele swego przedsiębiorstwa, nie zaliczymy do warstwy nie zarobkującej. A więc nie sam fakt rozporządzania kapitałem ma rozstrzygające znaczenie, lecz czysto bierny stosunek do tego kapitału.

Warstwy nie zarobkujące nie stanowią zamkniętej klasy społecznej. Jeżeli ktoś jest rentierem, ma zabezpieczone utrzymanie bez własnej pracy, nie wynika z tego, że już nie będzie chciał pracować. Posiadanie renty daje przede wszystkim swobodę w wyborze zawodu. Jednostka, która ma uboczny dochód, nie wymagający zawodowego zajmowania się jego eksploatacją, może kierować się pozagospodarczymi względami w wyborze wyższego stanowiska, może szukać sobie bardziej zaszczytnego, a mniej lukratywnego zajęcia. Pewien stopień zamożności i niezależności gospodarczej zwłaszcza warstw średnich ma duże znaczenie z jednej strony dla rozwoju kultury, z drugiej bezpośrednią doniosłość dla finansów państwa. Stanowi dla nich poważną, choć pośrednią tylko ulgę.

Wiele państw przed wojną nie płaciło swym urzędnikom pensji, odpowiadających ich skali życiowej i wymaganiom zawodu. Do pewnych stanowisk garnęli się ludzie, którzy rozporządzali niezależnymi dochodami; np. tak się działo w dyplomacji, w służbie wojskowej, częściowo w sądownictwie, w bardziej zaszczytnych gałęziach administracji. W Niemczech, we Francji, Belgii, Holandii itd. urzędnik tego typu rozporządzał jakąś rentą, płynącą z posiadłości nieruchomej, z papierów wartościowych czy udziałów w rodzinnym przedsiębiorstwie i w ten sposób uzupełniał swoje skromne pobory urzędnicze czy wojskowe. Czasami nawet wymagało się od pewnych funkcjonariuszy państwowych wykazania się stałym dochodem, np. w dyplomacji i przy po-

zwoleniu na związek małżeński oficera; we Francji znowu przed objęciem niektórych stanowisk trzeba było składać wysokie kaucje. W ten sposób pośrednio zmniejszał się koszt utrzymania aparatu państwowego, a ten aparat był na dość wysokim poziomie, bo pewnej kulturze materialnej urzędników towarzyszył i odpowiedni poziom umysłowy. Gdy urzędnik żyje wyłącznie tylko z pensji, państwo musi mu więcej płacić; a gdy mu się mało płaci, jest bardziej skłonny do popełniania przestępstw. Pauperyzacja warstw średnich niewątpliwie obniżyła poziom biurokracji.

Istnienie warstwy nie zarobkującej ma także doniosłość dla życia społecznego. Samorząd angielski, który stał się wzorem samorządu w wielu innych krajach, oparł się na honorowej pracy swych przedstawicieli. W Anglii także i inne funkcje publiczne były i są honorowe, np. sędziów pokoju. Było to możliwym dzięki temu, że nie wszyscy Anglicy musieli od rana do wieczora uganiać się za zarobkiem. Szlachta żyjąca z rent, przemysłowcy i kupcy, którzy dorobili się majątku w koloniach i na resztę życia osiedli w Anglii, poczuwali się do obowiązku bezinteresownej pracy publicznej i społecznej; mogli to robić, bo im na to pozwalały ich dochody. A naśladownictwo instytucji angielskich w krajach uboższych nie przyniosło równie dodatnich rezultatów. W biednym czy zubożałym społeczeństwie, w którym walka o byt jest bardzo ciężka, trudniej znaleźć kandydatów do bezinteresownej pracy.

Podkreśla się niejednokrotnie, że istnienie ludzi, którzy mają niezależne dochody, sprzyja rozwojowi sztuki, literatury i nauki; że w dawnych czasach mecenasostwo umożliwiało twórczość w tych dziedzinach, stwarzało popyt na dzieła sztuki, że ludzie bogaci byli promotorami pięknej architektury itd. By odczuwać piękno twórczości artystycznej, trzeba było rozporządzać wolnym czasem. Pieśni trubadurów powstawały na próżniaczych zamkach, a w każdym razie tam ci trubadurzy znajdowali opiekę i przytułek. Idee oświecenia w w. XVIII krzewiły się po pańskich salonach. G. Sorel uwydatnił bardzo mocno znaczenie tych salonów w epoce rewolucyjnej; by jednak prowadzić salony lub spędzać po nich czas, urabiając w konwersacji styl i dowcip, który potem staje się już powszechną zdobyczą, trzeba mieć niezależny dochód i dużo czasu.

Widzimy, że warstwy nie zarobkujące istniały już w dawnych czasach, nie są dopiero wytworem nowoczesnego kapitalizmu. Thornstein Veblen, który zajmującemu nas zagadnieniu poświęcił specjalne studium, podkreśla, że w dawnych czasach te warstwy spełniały funkcje rządzenia, wojowania, oddawały się sportom i religijnym zajęciom. Wspomniany autor ocenia bardzo ujemnie tę «leisure class». Kładzie nacisk na to, że ten wolny czas, którym rozporządzają te warstwy, poświęcony jest ostentacyjnej konsumcji (conspicuous

consumption); że na tym tle wytworzył się pogląd, iż «powstrzymywanie się od pracy jest nie tylko honorowym i przynoszącym zasługę aktem, lecz obecnie staje się rekwizytem przyzwoitości». Dalej, że posiadanie pieniądza i rozporządzanie dochodem bez pracy narzuca społeczeństwu stopę życiową, opartą na kryteriach pieniężnych (the pecuniary standard of living) i pieniężne kanony dobrego smaku (pecuniary canons of taste).[1]

Niewątpliwie gdy posiadanie pieniądza staje się podstawą hierarchii społecznej, wszystkie te objawy występują z całą wyrazistością, zwłaszcza w nowych społeczeństwach, pozbawionych tradycji, otwierających szerokie pole dorobkiewiczostwu. Ale te objawy nie są organicznie związane z istnieniem warstw nie zarobkujących. Mogą one mieć swoje tradycje i niekoniecznie muszą narzucać swój zły pieniężny gust społeczeństwu. Nie ulega też wątpliwości, że gdyby nastąpił przerost znaczenia tych warstw, gdyby było zbyt wiele dochodu bez pracy i zbyt liczna część społeczeństwa mogła nie brać udziału w czynnej działalności gospodarczej a pędzić wygodny żywot bez pracy, przyczyniło by się bardzo do spotęgowania antagonizmów społecznych.

Ale to niebezpieczeństwo zdaje się, że nie zagraża, zwłaszcza obecnie. Powojenne systemy podatkowe nie otaczają ludzi, żyjących z renty, szczególną życzliwością. Ciągłe przewroty pieniężne rujnują właśnie tę warstwę, jak się to zresztą już nieraz w dziejach zdarzało. Po wojnie w wielu krajach nieruchoma własność miejska została bardzo ciężko dotknięta. Warstwy nie zarobkujące są warstwami biernymi ekonomicznie i społecznie. Dbają na ogół o to, by utrzymać się na powierzchni, ale na dłuższą metę zawsze ten się wybije na czoło, kto jest czynnym gospodarczo. Trudno jest zachować dochód bez pracy. Nieuniknione procesy dziejowe redukują stale dochody tych warstw, czasami nawet całkowicie je niszczą. Zmysł oszczędności odbudowuje z powrotem te dochody. Ale dzisiaj przewaga nie jest bynajmniej po stronie tej «leisure class».

[1] Thornstein Veblen, Theory of the Leisure Class, wyd. 1924, Ch. III-VI.

CZĘŚĆ TRZECIA

WPŁYW CZYNNIKÓW POZAGOSPODARCZYCH NA PSYCHIKĘ SPOŁECZNOGOSPODARCZĄ

ROZDZIAŁ I

Związki krwi, kasty i stany

1. *Rodzina.* Rodziną nazwiemy wspólność życia osób różnej płci, ich potomstwa i krewnych, opartą na autorytecie głowy rodziny. Czasami wchodzą tu i osoby od niej zależne, choćby między nimi nie było związku krwi. Ta grupa społeczna może być ciaśniejsza lub szersza (wielka, patriarchalna familia); może się uzupełniać nie tylko przez pochodzenie od wspólnych przodków, lecz i na drodze aktu prawnego (adopcja); władza może spoczywać albo w rękach mężczyzny albo kobiety. Nie interesują nas te różne formy, nie będziemy szczegółowo omawiali pierwotnych postaci rodziny; przejdziemy wprost do scharakteryzowania związku, który zachodzi między życiem rodziny a gospodarstwem, mając na razie na myśli «rodzinę» w dzisiejszej jej postaci.

Rodzina wywiera najpierw głęboki wpływ na psychikę gospodarującego człowieka. Kształtują się w niej uczucia, przekonania, urabiają potrzeby; dzieci uczą się od rodziców, naśladują ich; dzieci dziedziczą po rodzicach pewne właściwości fizyczne i duchowe, które uzdolniają je do działań gospodarczych, skłaniają do określonego sposobu życia. A więc najpierw przez rodzinę dziedziczy się cechy charakteru, zdolności i słabości. A następnie rodzina jest szkołą w najszerszym tego wyrazu znaczeniu, która urabia pewien typ psychiczny człowieka. Wynika z tego, że wpływ tak ścisłego związku krwi, jakim jest rodzina byłby ogromny, nawet gdyby ta instytucja nie była instytucją gospodarczą.

A tymczasem bezpośrednie gospodarcze znaczenie rodziny jest ogromne. Po pierwsze rodzina bywa czasem *wspólnością produkcyjną*. Klasycznym przykładem tego jest gospodarstwo chłopskie, w którym na roli i koło domu pracują wszyscy, nawet małe dzieci. Rodzina wtedy jest *sensu stricto* jednostką

gospodarczą. Jej wewnętrzna struktura nie zawsze jest w całej swej rozciągłości uregulowana przez prawo. Np. majątek, który jest podstawą gospodarowania, stanowi albo własność głowy rodziny, albo wspólną własność małżonków, albo też składa się z części, należących do każdego z małżonków lub innych członków rodziny; choć faktyczne stosunki mogą się rozmaicie układać, dyspozycja gospodarstwem należy zwykle do głowy rodziny, opiera się na jej autorytecie. A praca pozostałych członków rodziny nie jest określona przez umowę; nie mamy tu kontraktu, regulującego te stosunki, prawidłowej wymiany usług i towarów. Zwyczaj, powaga ojca, jego wola, określa funkcje poszczególnych członków rodziny. Węzeł rodzinny zastępuje węzeł ekonomiczny.

Następnie rodzina jest *wspólnością majątkową* w tym znaczeniu, że członkowie rodziny mają pewne prawa formalne czy choćby tylko moralne do tego, by ten majątek po ojcach przechodził na dzieci. Niekiedy ustawodawstwo określa te prawa, domagając się wyraźnego powodu wydziedziczenia potomków w linii prostej. Z reguły ojcowie po to pracują, po to oszczędzają, by wyposażyć swoje dzieci. Uczucie rodzinne jest jednym ze źródeł oszczędności, chęć zostawienia potomstwu majątku jest jedną z najsilniejszych przyszłych potrzeb. To poczucie wspólności i ciągłości majątkowej może być bardzo silne, chociaż rodzina nie stanowi wspólności produkcyjnej. Właściciel fabryki może nawet nie wtajemniczać nikogo ze swej rodziny w prowadzone przez siebie interesy, ale pracuje po to, by majątek zostawić dzieciom i wnukom.

Najplastyczniej ta gospodarcza wspólność rodzinna występuje we *wspólnym gospodarstwie domowym*. Rodzina mieszka pod jednym dachem; korzysta z tych samych urządzeń domowych, żyje razem, a przede wszystkim łączy ją jedno gospodarstwo domowe. Dochód ojca rodziny czy poszczególnych jej członków składa się na to, by zorganizować i prowadzić wspólną konsumcję. Może się zdarzyć, że członkowie rodziny w ogóle nie spotykają się przy pracy, np. ojciec, matka i dorosłe dzieci pracują, każde z nich, w innej fabryce; ale uczestniczą we wspólnych posiłkach, mieszkają razem. To wspólne gospodarstwo domowe narzucone jest nie tylko przez ekonomiczną konieczność, co może dotyczyć ludzi ubogich; wchodzi tu w grę także i przywiązanie do życia rodzinnego, do domowego ogniska. I znowu, o ile chodzi o to wspólne domowe gospodarstwo, nie mamy tu jakiejś spółki handlowej, w której umowa określa udział każdego z uczestników. Zamiast umowy mamy zwyczaj, powagę ojca lub matki, wzajemną ustępliwość i uczucie wspólności.

A więc rodzina jest całością gospodarczą, w stopniu mniej lub więcej silnym. Nie zawsze jest wspólnością produkcyjną, bo to zależy od rodzaju produkcji. Najlepiej nadaje się do tego rolnictwo, mniej już inne gałęzie wytwórczości. Ale z reguły mamy wspólne gospodarstwo domowe i mamy wspól-

ność majątkową. Ta wspólność ekonomiczna rodziny na wewnątrz występuje bardzo wyraźnie; na zewnątrz egoizm rodzinny przejawia się silnie, jej stosunki z innymi gospodarstwami uregulowane są ściśle przez umowy. A natomiast wewnętrzne stosunki tego gospodarstwa rodzinnego w pewnym tylko stopniu reguluje umowa, członkowie rodziny tylko do pewnych granic mają ściśle określone wzajemne prawa. Prawa te dotyczą spraw ważniejszych, nie zawsze mają praktyczną doniosłość; gdy musi wkraczać prawo, dowodzi to, że osłabła więź rodzinna. Rodziną rządzi jej głowa i ona według swej woli, według tradycji społecznych i indywidualnych uczuć reguluje życie rodzinne także i w zakresie gospodarczym. W normalnych stosunkach rodzinnych większe znaczenie ma czwarte przykazanie, niż kodeks cywilny.

Mamy tu rządy autorytatywne, czy też działanie pod wpływem altruizmu rodzinnego, a nie według czystego motywu gospodarczego. Ale ponieważ temu altruizmowi na wewnątrz towarzyszy egoizm na zewnątrz, nie dochodzi do tego, by dzięki życiu rodzinnemu ludzie nauczyli się w całym swym życiu kierować pozagospodarczymi pobudkami.

2. *Wielka rodzina.* Inny charakter od typu rodziny, który ustalił się w krajach naszej cywilizacji, ma wielka rodzina, która według określenia M. Webera «opiera się co prawda na stosunkach między rodzicami i dziećmi jako na swoim ośrodku, ale wykracza daleko poza niego, wciągając wnuków, braci kuzynów, niekiedy i osoby obcej krwi w zakresie, przynajmniej dzisiaj bardzo rzadkim u kulturalnych ludów».[1] By nie sięgać w daleką przeszłość, zatrzymajmy się na przykładach, których nam jeszcze dzisiaj dostarczają stare cywilizacje azjatyckie.

Oto co pisze R. Mukerjee o strukturze społecznej Indii: «Wielka rodzina (joint family), czyli rodzina „złączona pożywieniem, kultem i majątkiem" stanowi wciąż jednostkę hinduskiego społeczeństwa. Składa się z zespołu krewnych, którzy mieszkają pod tym samym dachem, oddają wspólne ofiary temu samemu przodkowi i władają wspólnie swą własnością... Co się tyczy używania wspólnej własności, rodzina jest jedną całością».[2] Podobnie charakteryzują tę rodzinę inni autorzy hinduscy: «Innym charakterystycznym znamieniem, które może być uważane za normalną właściwość hinduskiego społeczeństwa, jest połączona i nierozerwalna rodzina. Na Zachodzie rodzina składa się z reguły z żony, małżonka i nieletnich dzieci. A natomiast w Indiach mogą żyć razem w danym momencie bodaj że i trzy generacje z kilkoma

[1] M. Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, s. 201.

[2] R. Mukerjee, Principles of Comparative Economics, Vol. II s. 22.

bocznymi odgałęzieniami, stanowiąc jedno gospodarstwo domowe. Niepodzielna hinduska rodzina jest zazwyczaj złączona nie tylko co do własności, lecz także i co się tyczy żywności i kultu».[1]

Ta wielka rodzina różni się od małej nie tylko ilością członków; przez to, że stanowi większe skupienie, istnieją także i jakościowe odrębności jej organizacji. W małej rodzinie jej głowa prowadzi gospodarstwo jako jednostka, zwykle co do typu produkcji i kierunku zarobkowania nie jest skrępowana przez stosunki rodzinne. W rodzinie wielkiej wspólność gospodarcza sięga dość daleko i wytwarza osobną psychikę tej większej rodziny. Zdaniem autorów hinduskich, wielka rodzina sprzyja rozwojowi uczuć altruistycznych. «Uczy ona ludzi pracować bez egoizmu i nie zniesie, by ktoś cierpiał biedę. Dla każdego (oczywiście jej członka) jest zagwarantowane co najmniej niezbędne utrzymanie, co jest najpierwszym warunkiem postępu gospodarczego». Ta rodzina troszczy się o los dzieci, daje przytułek wdowom, które wyszły z rodziny i znalazły się w biedzie po śmierci męża. Pod względem czysto ekonomicznym oznacza oszczędność na prowadzeniu domu i możliwość przeprowadzenia podziału pracy. Z drugiej strony, przyznają ci autorzy, słabą stroną takiego gospodarstwa rodzinnego jest brak równowagi między wynagrodzeniem a jakością pracy, brak w niej bodźców do pracy bardziej intensywnej.[2]

Analogiczny ustrój istnieje również i w Chinach. E. Lederer charakteryzuje go w ten sposób: «Naród chiński zorganizowany jest w wielkie rodziny, poza rodziną nikt nie może istnieć. Zgodnie z tym wykształcają się wewnątrz rodziny pewne zasady życiowe, w pierwszej linii postulat uczucia religijnego (Pietät), dalej trzymania się razem całej rodziny, ekonomicznej i ludzkiej solidarności. Rodzina, która jest równocześnie ekonomiczną jednostką, wytwarza przez podporządkowanie jednostki pod swoje nakazy pewne podłoże psychiczne, którego jej potrzeba do jej istnienia. Wymusza posłuszeństwo i złączenie w całość. Stwarza cały katalog obowiązków i przyznaje bardzo mało praw, chociaż, jako ekwiwalent, chroni egzystencję jednostki». I pisze dalej ten autor: «Chińska rodzina jest nie tylko wspólnością kultu i krwi, jest nie tylko ekonomiczną organizacją, lecz jest społeczną przestrzenią, w której jedynie może istnieć człowiek. By tak powiedzieć, w Chinach w ogóle nie ma „jednostek", nikt nie może żyć poza rodziną».[3]

Tego rodzaju ustrój nie sprzyja indywidualizmowi. Ścisła hierarchia rodzinna ma tendencję do tego, by niwelować jednostki, które by chciały wybić

[1] G. B. Jathar and S. G. Beri, Indian Economics, 1931, s. 103.

[2] G. B. Jathar and S. G. Beri, l, c. s. 104 i n.

[3] E. Lederer, Soziale Umschichtung und politisches Werden in China, Archiv f. Sozialw. u. Sozialpol. Bd. 57, 1927, s. 592.

się ponad poziom. Krępuje «przedsiębiorczość» w zachodnio-europejskim tego wyrazu znaczeniu. Ale w razie klęski życiowej członek takiej rodziny ma się gdzie schronić. Rodzina pomaga mu w początkach zarobkowania, udziela się pożyczek rodzinnych: ale ten, któremu dobrze się powodzi, ma bardzo ciężkie obowiązki w stosunku do swej rodziny. Ubodzy krewni są wielką dolegliwością w Chinach. Bardziej przedsiębiorczy kupcy chińscy woleli osiedlać się poza granicami Chin, z dala od rodziny, by rozluźnić węzły, które nakładały na nich wielkie materialne ciężary.

Z drugiej strony rodzina, kiedy jest wspólnością religijną, ekonomiczną i społeczną, dochodzi do takiej siły, że zmniejsza znaczenie innych związków społecznych, bo je zastępuje. Nie można wyjaśnić sobie słabości organizacji państwowej w Chinach i słabego poczucia narodowego, jeżeli się nie weźmie pod uwagę znaczenia wielkiej rodziny. Jej siła zaznacza się pewnymi dodatnimi przejawami w gospodarstwie; w handlu chińskim obowiązuje określona etyka zawodowa, kupiec boi się, by nie stracił «twarzy», by nie uległ dyskwalifikacji moralnej, co pozostaje w związku z surową dyscypliną, w jakiej się wychował w swej rodzinie. Ta wielka rodzina pełni pewne funkcje opieki społecznej, które dawniej na Zachodzie brał na siebie Kościół, a obecnie przejęło państwo. Ale bodaj że ta przewaga rodziny nad innymi związkami społecznymi jest zbyt wielka; dla gospodarstwa jest w każdym razie źródłem jego słabości, a nie siły.

Wielką rodzinę można by uważać za pozostałość ścisłej solidarności, która istniała dawniej w gospodarstwie rodowym. Wspólność życia rodu (gens) u różnych ludów była bardzo daleko posunięta. Ród był organizacją religijną, wojskową, nawet współżycie towarzyskie, także często i wspólnością gospodarczą. Jak pisze G. Schmoller, «Znajdujemy szczepy, w których członkowie rodu budują wspólnie okręty i domy; niektóre mają wielkie domy rodowe dla gens lub jego części, które mogą pomieścić od 40 do 500 osób; fermy myśliwskie są często przydzielane rodom; później rody mają często w swych rękach przydział ziemi uprawnej; musiało to stać się potrzebą tam, gdzie nie było wiele zbytecznej ziemi pod uprawę; wynikało samo z siebie, że rody podejmowały się wspólnych prac nad karczowaniem lub wspólnie uprawiały pole. W tym tkwi zawiązek wielkiej wspólnoty rolnej».[1]

Gospodarstwo rodowe miało różne postacie. Zajmowano się nim wiele w nauce. Wspominamy o nim tylko w tym celu, by uwydatnić, że pierwiastki wspólnoty, nawet pewne pierwiastki komunistyczne, przejawiły się w nim na specyficznym tle i nie upoważniają do zbyt śmiałych wniosków, o ile chodzi

[1] G. Schmoller, Grundriss, Bd. I, s. 237 i n.

o możliwości psychiczne wprowadzenia kolektywizmu w dzisiejszych czasach. Ród, podobnie jak mała rodzina, podobnie jak i rodzina wielka (patriarchalna), jest związkiem, opartym na wspólności krwi. Obejmuje różne sfery życia, także i gospodarstwo. Na tle wspólności krwi, wspólnego pochodzenia, ten związek może być bardzo ścisły. A jest ścisłym także i dlatego, że nawet i ród, nie mówiąc już o rodzinie, jest związkiem dość ciasnym, nie obejmuje wielkiej masy ludzi. Wtedy możliwe jest współżycie; gdy wchodzi w grę ciaśniejsza grupa, mogą się rozwinąć wspólne poglądy, wspólne uczucia i potrzeby.

Dołącza się jeszcze jeden czynnik. Związek rodowy ma charakter sakralny; jest uświęcony przez religię. Wielka rodzina najsilniej trzyma się w Chinach i w Indiach, gdzie jest wspólnotą religijną. A więc podkreślając doniosłość wspólnoty gospodarczej rodu czy wielkiej rodziny, nie możemy akcentować tylko pierwiastka wspólności krwi, lecz musimy uwzględnić także i czynnik religijny, którym osobno się zajmiemy.

Ród, wielka rodzina, to są pozostałości czasów przeszłych, to są tradycyjne związki, które wytwarzały się przez tysiąclecia. Związki te, jak wiemy, słabną w ciągu rozwoju dziejowego i postępu ekonomicznego. Także i w Chinach i w Indiach rozwój gospodarstwa światowego i w szczególności nowoczesna fabryka działa destrukcyjnie na siłę tych związków. W krajach cywilizacji zachodniej dość wcześnie wytworzyła się mała rodzina. Jest ona, jak wiemy, wspólnotą ekonomiczną. Ale i ta rodzina przechodzi pewną ewolucję. Związki rodzinne są mniej ścisłe. Zastanówmy się nad tym, jakie jest tło ekonomiczne tego związku i jakie skutki ekonomiczne ma słabnięcie czy upadek rodziny.

3. Przyczyny ekonomiczne słabnięcia więzi rodzinnej. Interesuje nas to zjawisko dlatego, że procesowi ewolucji rodziny w związku z warunkami ekonomicznymi towarzyszą głębokie przeobrażenia psychiczne u jej członków, które mają duży wpływ na gospodarstwo. Warunki ekonomiczne przeobrażają wspólnotę rodzinną; z drugiej strony pewien typ rodziny, który się już wytworzył, oddziaływa na kierunek gospodarczego rozwoju. Nie mamy tu jednostronnego związku między przyczyną a skutkiem, lecz wzajemne oddziaływanie.

Rodzina jest związkiem tradycyjnym. Jej ustrój i życie wewnętrzne reguluje prawo, także i zwyczaj. Otóż w związku z racjonalizacją gospodarstwa ta racjonalizacja przerzuca się na inne dziedziny życia. Poddaje się w wątpliwość wiele tradycyjnych instytucji, które istniały od wieków, ich celowość. Jednostka wyzwala się z dawnych więzów i rozsadza rodzinę. Gospodarstwo rodzinne pod działaniem tego czynnika wtedy może się utrzymać, gdy wykaże swoją racjonalność.

Bodaj że jeszcze ważniejsze znaczenie ma dynamiczny charakter gospodarstwa, ciągłe jego przemiany i postępy. Mocna rodzina wtedy może się utrzymać, gdy syn wchodzi w miejsce ojca, a w każdym razie gdy między dziećmi a rodzicami nie ma wielkich przedziałów, zarówno w kulturze duchowej, jak i materialnej. Jeżeli syn się dorabia na warsztacie ojca, jeżeli powiększa rodzinne patrimonium, to oczywiście wzmacnia to rodzinę; istnieje ciągłość pracy, ciągłość rozwoju warsztatu, — choćby mały tkacki warsztat dziadka przeobrażał się u wnuka w wielką przędzalnię. Ale jeżeli synowie wchodzą w inną sferę towarzyską i społeczną, to mimo całej siły uczuć rodzinnych, rodzina musi słabnąć. Syn chłopa, który zdobył sobie patent akademicki i osiadł w mieście, może zachować swe przywiązanie do wsi i czuć się z nią solidarnym, może mieć największą wdzięczność dla ojca; ale już ten chłopski syn wszedł w inny świat, już się oderwał od swego środowiska. Jeżeli jeden z synów jest nauczycielem, drugi księdzem, trzeci rzemieślnikiem, a czwarty pracuje na roli, to taka rodzina, choćby utrzymywała z sobą najlepsze stosunki, nie jest już tak zwarta, jak była dawna chłopska rodzina, która rozradzając się na niegdyś wspólnym gruncie, pozostawała w ciągłym współżyciu, reprezentując jeden typ duchowy.

Bardzo ważną okolicznością jest rozkładowy wpływ na rodzinę, wywołany przez nowoczesną technikę produkcyjną, w szczególności przez koncentrację produkcji. Mocna rodzina harmonizuje np. z typem produkcji rzemieślniczej. Warsztat rzemieślniczy stanowi czasami jedną całość z całym gospodarstwem domowym. Wszyscy członkowie rodziny żyją razem, jedni drugich wyręczają, dorastające dzieci pomagają ojcu, żona jeździ po targach i jarmarkach i sprzedaje produkty warsztatu. Ale gdy głowa rodziny likwiduje swój warsztat i zostaje fabrycznym robotnikiem, to wtedy nie ma już wspólności produkcyjnej w rodzinie; zostaje tylko wspólność gospodarstwa domowego. Ale i ta często się rozluźnia. Robotnik musi nieraz jeździć daleko do pracy i cały dzień nie ma go w domu. Fabryka wciąga go w swe tryby, praca z innymi robotnikami daje okazję do innego towarzyskiego i społecznego życia, odciąga go od życia rodzinnego.

Gdy dawniej człowiek był *glebae adscriptus*, a w każdym razie wyjątkowo tylko opuszczał swe środowisko, pozostawał w stałym ciągłym kontakcie z bliskimi sobie. Dzisiaj opuszcza swój kraj rodzinny, by za morzem szukać chleba, albo jako robotnik sezonowy pracuje na obczyźnie przez długie miesiące roku. Szuka pracy w mieście, w dalekim warsztacie. «Rzemieślnik średniowieczny — pisze G. L. Duprat — łączył ściśle gospodarstwo domowe z działalnością zawodową; pracował u siebie, z braćmi, dziećmi, niekiedy z żoną i córkami; cały dom był bezpośrednio zainteresowany w dziele ojca, patrona

i szefa; ale ta solidarność zniknęła wraz z zastąpieniem pracy w domu przez wielkie warsztaty i robotnik oderwał się od ogniska domowego w tym samym czasie, jak rodzina przestała się interesować jego pracą. Intensywny industrializm zadał śmiertelny cios ekonomicznej solidarności robotniczej rodziny; żona i dzieci często nie wiedzą, jaką pracą zajmuje się robotnik; wiedzą tylko, jaką płacę przynosi».[1]

Nowoczesna produkcja otworzyła szerokie możliwości pracy niekwalifikowanej, nie wymagającej dłuższego przygotowania. Rewolucja przemysłowa zaznaczyła się wciągnięciem kobiet i dzieci do obsługi maszyn. Taki system musiał działać niszcząco na ustrój rodzinny. Już nie tylko dlatego, że odrywał żonę od męża, dzieci od matki, że rujnował ich siły i zdrowie; te jaskrawe nadużycia, które tak umiejętnie nagromadził K. Marx w swym «Kapitale», znalazły skuteczne hamulce w ustawodawstwie społecznym. W czym innym tkwi istotna zmiana. Dawniej głowa rodziny zarabiała na jej utrzymanie, czy we własnym warsztacie, czy w cudzym. Jej dochód był podstawą gospodarstwa domowego. Świadomość, że ktoś jeden pracuje na utrzymanie wszystkich, była podstawą hierarchii, autorytetu i powagi głowy rodziny.

Natomiast gdy zarabia prócz męża także i żona, gdy zarabiają często jeszcze niepełnoletni synowie i córki, to niewątpliwie dochód tych zarobkujących członków rodziny, razem złączony, może przedstawiać się bardzo korzystnie i dać podstawę względnego dobrobytu w gospodarstwie domowym. Ale fakt, że wszyscy zarobkują, oznacza ich emancypację spod władzy ojca rodziny, oznacza kres rodzinnego absolutyzmu. Przy takim wspólnym zarobkowaniu wzajemne stosunki członków rodziny w znacznym stopniu określa umowa o handlowym charakterze, a nie uczucie i zwyczaj. Żona i dzieci nabywają poczucia niezależności i samodzielności. Żona, zarabiająca poza domem, wchodzi w nowy świat, co nieraz rozluźnia więź rodzinną. Uczestnictwo zamężnych kobiet w pracy zarobkowej pozostaje w ścisłym związku z nietrwałością węzła małżeńskiego, ze wzrostem ilości rozwodów. Dzieci, które same zarabiają, przestają szanować rodziców; opuszczają łatwo dom rodzinny i kończą swą edukację już poza domem.

Proces słabnięcia więzi rodzinnej nie wszędzie posuwa się z jednakową szybkością. Zależy nie tylko od stopnia industrializacji, lecz również i od właściwości duchowych narodu, jego religii itd. Ale jest jeden ogólny objaw o raczej ekonomicznym charakterze. Dzisiejsze życie wielkomiejskie bardziej ujemnie wpływa na więź rodzinną, aniżeli życie małego miasteczka czy życie wiejskie. A więc im bardziej postępuje naprzód proces urbanizacji, tym *caete-*

[1] G. L. Duprat, Le lien familial; causes sociales de son relâchement, 1924, s. 151 i n.

ris paribus większe jest rozluźnienie rodziny. Ostoją mocnej rodziny jest raczej wieś, niż wielkie miasto.

Składają się na to dwie okoliczności. Najpierw rodzaj zajęć, wykonywanych w miastach. Na działanie koncentracji przemysłu wskazaliśmy już poprzednio. A następnie zajęcia handlowe mniej sprzyjają utrzymywaniu się ścisłych związków rodzinnych, aniżeli inne zajęcia. «Handlujący — pisze cytowany przed chwilą G. L. Duprat — nigdy nie przywiązywał się do swej rodziny w ten sposób, jak chłop i robotnik; pochłania go jego zajęcie; zależy przede wszystkim od swej klienteli, którą trzeba zaspokoić, której trzeba się podobać; w ten sposób, zwrócony prawie zawsze na zewnątrz, zostawia swej żonie większość spraw domowych i zostawia jej pewną samodzielność w ich rozwiązywaniu; jego przymusowe podróże, jego umowy i konflikty z innymi handlującymi narzucają mu inne sposoby oddziaływania, niż te, które narzuca domowe środowisko, w którym szuka on przede wszystkim spoczynku, spokoju i zapomnienia o interesach». Wykazuje dalej ten autor, że handlujących ogarnia żądza robienia interesów i odrywa ich od zainteresowania życiem rodzinnym. Ale przyznaje, że ta psychika nie jest właściwą dobrym sklepikarzom, którzy zresztą stanowią główną masę handlujących.[1]

Obok tego wpływu zajęć miejskich trzeba bodaj że mocniej uwydatnić wpływ życia w mieście, obfitość różnych atrakcji i rozrywek poza domem, rozrywek nie zawsze godziwych. «Światła wielkiego miasta» niejednego już tak przyciągnęły, że opalił sobie skrzydła i zapomniał o rodzinie. Inaczej układa się życie na wsi lub w miasteczku w małym domu, a inaczej w wielkim bloku mieszkaniowym w mieście. A już trudno tam mówić o normalnym życiu rodzinnym, gdy w jednej izbie mieszka po parę rodzin, gdy wielu ludzi nie może mieć własnego mieszkania a gnieździ się kątem, gdy dzieci wychowują się na ulicy lub na podwórzu koszar mieszkaniowych. W wielkim mieście z reguły nie ma już wspólnej produkcji w rodzinie, a także i wspólne gospodarstwo domowe ulega rozkładowi. Jeżeli coraz częściej moraliści i politycy wskazują na niebezpieczeństwa nadmiernej urbanizacji, to jednym z ich głównych argumentów jest przykład dezintegracji życia rodzinnego po wielkich środowiskach miejskich.

Więź rodzinna słabnie także w związku z rozwojem polityki społecznej państwa i samorządu. Mocna rodzina była oparciem dla tych jej członków, których los ciężko dotknął przez nieszczęśliwe wypadki, choroby lub bezrobocie. Do tego nadawała się lepiej wielka rodzina, gdyż ryzyko tych wypadków rozkładało się na większą ilość osób. Mała rodzina nie dostarczała często dostatecznej pomocy. Wkroczyło państwo ze swymi ubezpieczeniami społecz-

[1] G. L. Duprat, l c. s. 152 i n.

nymi, samorząd ze szpitalami, państwo i samorząd z pomocą dla bezrobotnych. Nie kwestionując konieczności tej interwencji, należy podkreślić, że ta wzajemna pomoc, która dawniej ciążyła na rodzinie, stała się już mniej aktualna. Państwo udziela pomocy jednostkom, które jej potrzebują, rodzina w tym zakresie usuwa się na plan dalszy. Jednostka zdaje sobie sprawę ze swej zależności od państwa, od miasta, związku zawodowego, towarzystwa ubezpieczeń. Ryzyko życiowe biorą na siebie różne instytucje publiczne i prywatne towarzystwa; zabezpieczają przed nim ustawy lub zwyczajne umowy prywatno-gospodarcze. Członkowie rodziny nie czują się już zobowiązani do pomagania sobie, bo kto inny tym się zajmuje.

Moglibyśmy wskazać na inne jeszcze przykłady rozluźnienia więzi rodzinnej, ale już należało by wkroczyć na tereny pozagospodarcze. Powyżej wymienione przykłady wystarczą, by zilustrować to zjawisko.

4. Skutki ekonomiczne osłabnięcia więzi rodzinnej. Zilustrowaliśmy poprzednio przykładami słabnięcie więzi rodzinnej, biorąc pod uwagę oddziaływanie nowoczesnego gospodarstwa na ustrój rodziny i wewnętrzne życie rodzinne. Okazało się, że te przeobrażenia rodziny pod wpływem czynnika ekonomicznego sięgnęły bardzo głęboko. Widzimy, że kapitalizm nowoczesny dostosował rodzinę do swoich potrzeb; rozluźnił ją, podważył dawną hierarchię i dyscyplinę, ogranicza zakres domowego gospodarstwa, likwiduje rodzinną wspólność produkcyjną. Czynnik ekonomiczny w wielu przypadkach okazał się silniejszy od tradycyjnych węzłów rodzinnych. Można by powiedzieć, że za cenę rozkładu rodziny uzyskał nowoczesny kapitalizm ogromne zwiększenie produkcji, wzrost dobrobytu, słowem te wszystkie gospodarcze sukcesy, których nikt nie może poddać w wątpliwość.

Ale ostatecznie nie jest najwyższym celem wzmożenie wytwórczości za wszelką cenę; celem gospodarstwa jest człowiek, a nie dobra materialne; człowiek, jako członek rodziny i szerszego społeczeństwa, w którym powinna istnieć równowaga między wartościami gospodarczymi i pozagospodarczymi. Gdybyśmy w jednostce ludzkiej widzieli tylko narzędzie produkcji, tylko dodatek do maszyny, można by o to się nie troszczyć, że olbrzymi mechanizm produkcyjny przystosowuje do swych potrzeb a nawet niszczy różne instytucje społeczne, w szczególności rodzinę. Ale tę instytucję oceniamy przede wszystkim z pozagospodarczego punktu widzenia. A nawet biorąc za punkt wyjścia samo zaspokojenie potrzeb z uwzględnieniem pierwiastka subiektywnej użyteczności, można nieraz stwierdzić, że zwiększenie produkcji, uzyskane przez redukcję wartości, które przedstawia życie rodzinne, nie pomnaża naprawdę dobrobytu społecznego w szerszym znaczeniu tego wyrazu.

Wyobraźmy sobie, że przedtem zarabiał ojciec rodziny 300 zł miesięcznie; dzieci chodziły do szkoły, żona zajmowała się gospodarstwem domowym, wszyscy żyli w spokoju w związku tradycyjnej rodziny. Obecnie pracuje ojciec, żona i syn dorastający; razem zarabiają 600 zł. Ale kosztują ich dojazdy do fabryki, nie ma kto zajmować się gospodarstwem domowym, trzeba jadać po garkuchniach. Nie ma kto pilnować młodszych dzieci. Zarobek jest większy, ale i większe koszty życia. A przede wszystkim to życie jest gorsze, niż było dawniej. Rodzina przestała żyć w dawnym skupieniu, matka nie wychowuje dzieci jak dawniej wychowywała, odpadło wiele przyjemności, które dawało życie rodzinne. Czy możemy powiedzieć, że podwoił się dobrobyt tej rodziny, bo jej dochód nominalny wzrósł z 300 na 600 zł miesięcznie?

Idźmy dalej. Nowoczesny kapitalizm wyzwala jednostkę z tradycyjnych węzłów. Staje się ona bardziej ruchliwa, przenosi się z miejsca na miejsce, ma przed sobą nieograniczone (teoretycznie) możliwości zarobkowe. Jednakże w pewnych przypadkach ta emancypacja jednostki, połączona z osłabnięciem więzi rodzinnej, ma ujemne skutki ekonomiczne. Oto najpierw rozkład rodziny może oddziałać ujemnie na zmysł oszczędności, może zahamować kapitalizację.

Człowiek oszczędza, jak wiemy, w bardzo znacznej ilości przypadków dla dobra swoich dzieci. Przez miłość potomstwa zdobywa się na ogromne wysiłki produkcyjne; wyrabia w sobie hart i dyscyplinę; opanowywa swoje nieskoordynowane popędy, uczy się zapobiegliwości i gospodarności. A tymczasem rozkład rodziny osłabia te zalety, które mają bezpośrednie znaczenie dla gospodarstwa. Gdy nie ma dla kogo oszczędzać, gdy się dojdzie do przekonania, że dziećmi zajmie się państwo, wówczas rośnie lekkomyślność, bezpośrednia konsumcja zyskuje przewagę nad oszczędnością. Wtedy żyje się raczej z dnia na dzień; wtedy złych skłonności, jak np. popędu do alkoholizmu, nie hamuje troska o dobro rodziny i dzieci.

Można by na to odpowiedzieć argumentem, że właśnie kraj, w którym racjonalizacja życia rodzinnego posunęła się bardzo daleko, mianowicie Francja, przejawia bardzo silny zmysł kapitalizacyjny. Ale we Francji rodzina nie jest w rozkładzie; we Francji uczucia rodzinne są bardzo silne, a tylko ogranicza się ilość potomstwa, by wyposażyć lepiej jedno lub dwoje dzieci. Jednakże ta racjonalizacja, wyrażająca się w regulowaniu płodności małżeńskiej, może przybrać inną jeszcze postać. Może np. doprowadzić do rozpowszechnienia się bezdzietnych małżeństw. A bezdzietne małżeństwo, o ile celowo zastosowało się tę bezdzietność, nie stanowi środowiska, w którym rozwijają się aktywne siły gospodarcze; a nawet gdy taka jednostka reprezentuje w tej

dziedzinie duże wartości, nie ma ich komu przekazać, nie ma komu zostawić swego przedsiębiorstwa, a przecież ciągłość przedsiębiorczości ma swe duże walory.

Wróćmy jeszcze do przykładu Francji. Francuz stworzył sobie «najmniejszą rodzinę», jeżeli można użyć tego wyrażenia. Dla jej potrzeb rozwinął zmysł oszczędności. Ale mając mało dzieci, dążąc do stosunkowo rychłego wycofania się z interesów, nie objawia w swej przedsiębiorczości zbyt silnej inicjatywy i śmiałości. A zaś bardzo często potomkowie francuskiej rodziny, mając byt jako tako zabezpieczony, rozporządzając rentą, również tej przedsiębiorczości nie objawiają. Młodzi synowie angielskiego lorda, o ile nie poświęcali się karierze urzędniczej czy duchownej, szli do kolonij, byli pionierami życia gospodarczego i rozwijali w sobie zdobywcze skłonności. Jedynacy przeważnie przedstawiają typ bierny, bo nie poznali twardej szkoły życia. Tak więc racjonalizacja życia rodzinnego ma nieraz ujemne skutki dla gospodarstwa.

A wreszcie istnieją pewne funkcje ekonomiczne, do których szczególnie uzdolnieni są ludzie o silnych instynktach rodzinnych. Gdy się śledzi np. «ucieczkę z ziemi», o której mówiliśmy poprzednio, trzeba widzieć jedną z przyczyn tego ujemnego objawu w osłabieniu i zaniku życia rodzinnego. Niejednokrotnie już pisarze francuscy zajmowali się z niepokojem zjawiskiem wyludniania się całych wsi na francuskiej prowincji; stwierdzili przy tym, że ludzie uciekają ze wsi do miast nie tylko z powodów ekonomicznych, lecz między innymi i dlatego, iż życie wiejskie nie przedstawia dla nich żadnej atrakcji, że spokojne życie rodzinne nie jest już dla nich czymś nęcącym.

A oto inny, zdaje się że wymowny przykład ujemnego wpływu osłabnięcia więzi rodzinnej na współczesne gospodarstwo. W Wielkiej Brytanii bezrobocie wystąpiło jako objaw chroniczny. Od kilkunastu lat szuka się sposobów zlikwidowania tego bezrobocia. Wielka Brytania znajduje się w uprzywilejowanej pozycji, gdyż rozporządza olbrzymimi nie wyzyskanymi terenami kolonizacyjnymi w różnych częściach świata, do których nikt Brytańczykowi nie zabroni wstępu. Robiono wielkie usiłowania, by nadmiar ludności z kraju macierzystego skierować do kolonij, nie szczędzono pomocy finansowej. A mimo to te usiłowania przyniosły bardzo mizerne wyniki.

Po prostu angielski robotnik nie chce iść za morze, nie chce być osadnikiem. Przyzwyczaił się do życia miejskiego, do kina i meczów, umie żyć w celibacie lub ograniczać ilość dzieci, co mu się każe robić, by w ten sposób zlikwidować bezrobocie. Nie odżyje już w nim psychika dawnego pioniera-osadnika, który szedł w puszczę ze swą żoną, a obfitość dzieci uważał słusznie za błogosławieństwo Boże. Można żyć w bardziej pierwotnych warunkach, w odosobnieniu, gdy się zakłada rodzinę. Gdy się tej rodziny nie chce, gdy życie rodzinne straciło swój dawny walor, gdy małżeństwo traktuje się

jako spółkę materialno-seksualną, to wtedy nie jest się zdolnym do tych funkcji ekonomicznych, do których uzdalniał dawny ustrój rodzinny. A te funkcje dzisiaj nie stały się bynajmniej zbędne.

W ten sposób nowoczesny ustrój gospodarczy, który przystosował rodzinę do swoich potrzeb, osłabiając jej znaczenie, odnosi nie tylko korzyści z tej ewolucji rodziny. Pewne następstwa osłabnięcia więzi rodzinnej, o których wspominaliśmy poprzednio, mają bezpośrednio ujemne skutki dla gospodarstwa. A już nie wchodzimy tu w ocenę skutków osłabienia rodziny w pozagospodarczych sferach życia.

5. System kastowy. Instytucją społeczną, która nie ma ekonomicznego charakteru, ale bardzo głęboko wchodzi w stosunki ekonomiczne, stwarzając specjalne warunki psychiczne działalności gospodarczej, jest system kast. H. L. Kroeber określa kastę jako «endogamiczny i dziedziczny poddział grupy etnicznej, zajmujący specjalną pozycję wyższej lub niższej rangi lub poważania społecznego w porównaniu z innymi takimi poddziałami».[1] Kasta różni się od stanu tym, że obejmuje ciaśniejszą grupę ludności, że istnieje wielość kast, gdy stanów jest niewiele; w ustroju kastowym wybijają się na czoło pierwiastki religijne, gdy przy podziale społeczeństwa na stany na pierwszy plan wysuwa się kryterium praw politycznych.

Powyższe określenie kasty jest raczej formalne. Kasty nie wszędzie występują z pełną wyrazistością; najwybitniej w Indiach, gdzie są podstawą całego systemu społecznego. I określenie kasty hinduskiej, podane przez oficjalne wydawnictwo angielskie («Imperial Gazetteer of India» vol. I s. 311), zawiera więcej treści: «zbiorowisko rodzin lub grup rodzin, noszące wspólną nazwę, która zwykle oznacza lub jest związana ze specjalnym zajęciem, przypisujące sobie wspólne pochodzenie od mistycznego przodka, ludzkiego lub boskiego, przyznające się do tego samego powołania, i uważane przez tych, którzy są powołani do wydawania tej opinii, za jednorodną wspólność».[2]

Odróżnia się trzy rodzaje kast: funkcyjne, rasowe i sekciarskie. Na pierwszy plan jednak wybija się pewna wspólność zajęć członków kasty i sprecyzowane a bardzo mocne wyobrażenia o wartości wykonywanej przez nich pracy, a także i o wartości prac, wykonywanych przez innych. Podział na kasty jest *sui generis* podziałem pracy. Ale nie został on wytworzony przez ekonomiczne warunki, nie jest wyrazem przystosowania się do wymagań techniki produkcyjnej. Członkowie kasty trudnią się pewnymi zawodami, a inne uważają za

[1] H. L. Kroeber, Caste, Encyclopedia of the Social Sciences, Vol. III.

[2] Cyt. G. B. Jathar and S. G. Beri, Indian Economics, 1931, s. 91.

nieczyste i hańbiące, ponieważ tak orzekają odwieczne przepisy i zwyczaje kastowe. Trudno znaleźć wyraźniejszy przykład skrępowania i ograniczenia czystego motywu gospodarczego, aniżeli system kastowy.

Na pierwszy plan wysuwa się tutaj dziedziczność zajęć. Hinduscy pisarze tej właśnie dziedziczności przypisują pewne dodatnie strony. G. B. Jathar i S. G. Beri tak o tym piszą: «W tych lub innych czasach zawody w większości krajów były dziedziczne w praktyce, jeżeli nie w teorii, i wyraźna korzyść była przywiązana do systemu dziedzicznego, w którym syn naturalną drogą wchłaniał sekrety rodzinnego zajęcia i nabywał w nim zręczności przy minimum wysiłku, w kongenialnej atmosferze domowej i pod czułą opieką ojca».[1] Dziedziczność zawodów zdarza się i w innych warunkach; ale w systemie kastowym, w którym zawód jednostki nie zależy już od jej swobodnego wyboru, występuje z całą wyrazistością.

Taki system nie sprzyja racjonalizacji wytwórczości. Członek kasty może mieć bardzo dużą zręczność, może znać procesy produkcyjne, które budzą podziw i nadają hinduskim wyrobom specjalną artystyczną wartość. Ale gdy umiejętność przechodzi z ojca na syna, gdy technika pracy jest uświęcona religijnymi tradycjami, nie ma tam dążności do tego, by przełamać odwieczną bierność, by szukać bardziej postępowych metod. Hinduski robotnik, wykształcony w systemie kastowym, stanowi bardzo mało podatny materiał dla wymagań nowoczesnego systemu fabrycznego. Albo nie chce wykonywać niektórych zajęć, albo do pracy w fabryce odnosi się z dużą niechęcią.

System kastowy oddziaływa również i na wewnętrzne stosunki między członkami kasty, wykonywającymi ten sam zawód. M. Weber pisze: «Tradycjonalizm kast przemysłowych pod względem ekonomicznym nie oznacza tylko oddzielenia od siebie poszczególnych gałęzi produkcji, lecz, także i dzisiaj zabezpieczenie bytu (Nahrung) członków kast od wzajemnej konkurencji. Bezwzględnie był i jest chroniony pod tym względem rzemieślnik, należący do „sztabu wioski", osadzony na ogrodzie i wyposażony w deputat».[2] W związku z tym pozostaje fakt, że między członkami kasty ustala się wspólność życia, wspólność potrzeb, poziomu kulturalnego. Niekiedy przepisy kastowe regulują ściśle, nawet w dziwaczny sposób, te sprawy. W Indiach np. kasty mają czasami swoje własne potrawy, wolno im spożywać mięso pewnych zwierząt, a innych nie wolno.

Kasta wywiera wpływ antyindywidualistyczny, a zarazem utrzymuje gospodarstwo w skostniałości i zastoju. Psychika robotnika, który wyrósł w régi-

[1] G. B. Jathar and S. G. Beri, l. c. s. 94.

[2] M. Weber, Ges. Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. II 1921, s. 103.

mie kastowym, jest inna, niż psychika robotnika europejskiego. Np. jak pisze M. Weber: «Zwyżka płacy działa na tamtego nie jako pobudka do silniejszej pracy, lecz w odwrotnym kierunku; robią oni wtedy dłuższe przerwy w pracy, ponieważ mogą je robić, lub obwieszają ozdobami swoje żony. Dowolne powstrzymywanie się od pracy jest rzeczą samo przez się rozumiejącą się, a skoro tylko jest możliwe, robotnik wycofuje się z powrotem na wieś ze swymi zaoszczędzonymi groszami».[1]

System kastowy stwarza odrębny świat społecznoekonomiczny, z wyraźną psychiką, obcą nowoczesnym warunkom. I nie można sobie wyobrazić, by dzisiejszy kapitalizm mógł się pogodzić i sharmonizować z tym systemem. Tam gdzie stykają się z sobą te dwa ustroje, zachodzi jedna z dwóch ewentualności: albo następuje rozkład kasty, jej organizacji, upadek pojęć, jakie się w jej granicach wytworzyły, albo też kasta stawia opór postępom kapitalizmu. Obok siebie żyją dwa światy, między którymi nie ma nic wspólnego.

Ustrój kastowy jest dla nas ustrojem egzotycznym; wyrósł w specyficznych warunkach, które gdzie indziej się nie powtarzają. Jeżeli omawiamy ten ustrój, właściwą mu psychikę, nie robimy tego w przypuszczeniu, że on może się jeszcze rozwinąć i rozszerzyć, lecz raczej dla kontrastu z bliskimi nam stosunkami ekonomicznymi. Jeżeli ktoś uległ sugestii, że czysty motyw gospodarczy jest bezwzględnie głównym motywem działania w gospodarstwie, że moc jego zaznacza się zawsze i wszędzie, nasuną mu się duże wątpliwości, gdy wejdzie głębiej w ten ustrój kastowy. Zobaczy, że stosunki gospodarcze między ludźmi nie są regulowane przez ekonomiczny interes, lecz przez odwieczny zwyczaj, że człowiek nie wybiera swobodnie zawodu, który zabezpiecza mu najlepszy zarobek, lecz ten zawód dziedziczy i pracuje w nim tak, jak pracowali jego przodkowie. Nie ma tu wolnego obrotu ekonomicznego, lecz stosunki gospodarcze kast są unormowane przez szczegółowe przepisy, przedziały między kastami są bardzo surowe; a tym różnym normom religijnym, prawnym i zwyczajowym odpowiada odrębna psychika członków kasty, właściwy im duch kastowości.

O tym duchu kastowości mówi się czasem i w społeczeństwach rasy białej. Ale jest to przenośnia; mówiąc o kastach, kastowości, mamy na myśli odrębności stanowe i tradycje pojęć stanowych.

6. Stanowość. Stanami nazywamy warstwy społeczne, na które dzieli się społeczeństwo; mają one odrębny status prawny i związane z tym odrębne życie duchowe i materialne, i pozostają do siebie w hierarchicz-

[1] M. Weber, Ges. Aufsätze II Bd. s. 115.

nym stosunku. Społeczeństwo dzieli się na stany przede wszystkim na podstawie prawnej; poszczególne stany mają odrębne uprawnienia polityczne (albo też tych praw są pozbawione), mają odrębne prawa cywilne, karne itd. Istnieje w ustroju stanowym hierarchia stanów, odróżnia się stany wyższe i niższe i to stanowi podstawę ustroju prawno-politycznego. Stany przedstawiają zamknięte grupy społeczne; zazwyczaj członkiem stanu jest się przez urodzenie, a o ile dostęp do stanu możliwy jest na innej drodze, podlega różnym ograniczeniom. Nie są to jakieś luźne, dobrowolne związki, między którymi stosunki byłyby płynne; jednostka nie ma pełnej swobody wyboru stanu.

Przynależność do stanu określa położenie prawne jednostki. Państwo stanowe nie składa się z jednostek o określonych, równych prawach i obowiązkach, lecz z poszczególnych stanów. Ich hierarchia układa się rozmaicie, inaczej np. w ustroju feudalnym, a inaczej w stanowym państwie absolutnym; ale i tu i tam stany były podstawą podziału społeczeństwa.

Różnica między stanem a klasą społeczną rysuje się wyraźnie. Stan jest ugrupowaniem, opartym na podstawach prawnych; klasa jest wspólnością, powstałą i rozwijającą się na tle ekonomicznym. Wspólność zajęć gospodarczych, funkcji spełnianych przez daną grupę, albo jednorodność udziału w rozdziale dochodu społecznego, wspólny poziom potrzeb i zbliżona możność ich zaspokojenia, określa, jak wiemy, klasę społeczną. Na tym tle powstać może psychika klasy, dzięki której staje się ona świadomą siłą polityczną. Natomiast stan jest organizacją prawną, obejmującą różne dziedziny życia. Różność uprawnień może dotyczyć i rzeczywiście dotyczy także i stanu własności i udziału stanów w rozdziale dochodu społecznego; ale ta funkcja ekonomiczna jest niejako następstwem odrębności stanowej. W życiu klas wyraża się oddziaływanie pierwiastka gospodarczego na pozagospodarcze sfery życia; stan nie jest *par excellence* organizacją gospodarczą, choć ustrój stanowy sięga bardzo głęboko w życie gospodarcze.

Najważniejszym przykładem wpływu ustroju stanowego na gospodarstwo jest stanowy system prawa własności ziemskiej. W okresie rozkwitu ustroju stanowego ziemia była główną postacią bogactwa. Ustrój stanowy nie znał nieograniczonej własności ziemi, ani wolnego obrotu ziemią. Ziemia nie była dobrem, którego posiadanie zależało tylko od tego, czy ktoś ma czym za tę ziemię zapłacić. Pomijając już w tej chwili odróżnienie między *dominium eminens* a *dominium utile*, zatrzymajmy naszą uwagę na tym fakcie, że prawo własności dóbr ziemskich w większości krajów, w których istniał ustrój stanowy, było zastrzeżone dla jednego stanu, dla szlachty (poza pewnymi wyjątkami dla duchowieństwa i innymi). Miało to wielkie konsekwencje społecznoekonomiczne.

Szlachta posiadała ziemię, miała przywileje co do urzędów dworskich i innych urzędów, a zarazem ciążył na niej obowiązek służby wojskowej. A więc główny rodzaj majątku narodowego był w rękach warstwy, obciążonej różnymi zaszczytami i obowiązkami publicznymi. W wielu krajach prowadziło to do absenteizmu rolnego. Ten, kto pełnił służbę dworską, kto miał rycerskie powołanie, nie mógł całej swej energii poświęcać gospodarowaniu na roli. Nie mógł, a czasami i nie chciał; jak wiemy, czasami rycerstwo traktowało z pogardą bezpośrednią pracę na roli. Otóż najpierw wyręczanie się siłami pomocniczymi nie sprzyja rozwojowi rolnictwa. A przede wszystkim najdogodniejszą formą korzystania z własności rolnej okazało się w wielu krajach wypuszczanie jej w dzierżawę. Dochód z roli nie był już dochodem z przedsiębiorczości rolnej, a stał się rentą.

Renty, określone pierwotnie w naturze, zamieniano później na renty pieniężne. Te renty pieniężne ulegały dewaluacji. Spadek wartości pieniądza obniżał rzeczywistą wartość ziemi i pogarszał sytuację ekonomiczną warstwy szlacheckiej. A znowu tam, gdzie właściciel ziemi miał większą swobodę w regulowaniu ciężarów, ponoszonych przez jej użytkowców, korzystał jednostronnie ze swych uprawnień, przeobrażając swój dochód na *sui generis* podatek; a dochód z ziemi miał charakter eksploatacji ludności na niej pracującej, a nie było pobudek do tego, by przez lepsze zagospodarowanie ziemi powiększyć jej rentowność.

Niewątpliwie trwający przez wieki zastój kultury rolnej łączył się ściśle z ograniczeniami jej władania. Żywioły bardziej energiczne, ekonomicznie wykształcone, które dorabiały się w przemyśle i handlu, miały zamkniętą drogę do rolnictwa. A z drugiej strony warstwom uprzywilejowanym nie było wolno zajmować się niektórymi zajęciami, w szczególności handlem. A więc znowu mamy ekonomicznie nieracjonalne wyłączenie pewnej warstwy od zajęć, których znaczenie stopniowo wzrastało. Tam, gdzie warstwa szlachecka była nieliczna, nie miało to większych skutków. Natomiast np. w Polsce wyłączenie szlachty od rzemiosła i handlu zatamowało dopływ bardziej energicznych rodzimych żywiołów do tej gałęzi produkcji. Ten system ograniczeń stanowych sprzyjał poniekąd napływowi obcych sił do zajęć przemysłowo-handlowych; obcy otrzymywał specjalne przywileje, nieraz korzystał z bezpośredniej opieki panującego, a potem, dorobiwszy się majątku, opuszczał kraj i nie zrastał się z jego gospodarstwem. W ten sposób podział na stany łączył się także ze zróżnicowaniem wyznaniowo-rasowym.

Na tle ustroju stanowego zarysowało się wyraźnie klasyfikowanie różnych rodzajów pracy nie wedle ich technicznej i ekonomicznej wartości, lecz według godności pracy. Wytworzyła się pewna hierarchia tych ocen. Każdy stan miał

swoje funkcje ekonomiczne, które były dla niego odpowiednie. Przerzucenie się do innych funkcji pociągało za sobą nieraz degradację społeczną. W Polsce szlachcic, który osiadał w mieście i zaczął zajmować się rzemiosłem, tracił szlachectwo. Nie wszędzie jednak te rygory były bardzo ścisłe i poszczególne stany nie zawsze zamykały się w sferze swych tradycyjnych funkcji ekonomicznych.

Przepisy i zwyczaje stanowe nie tylko wyznaczały określone funkcje ekonomiczne poszczególnym stanom, lecz równocześnie, w dość licznych przypadkach, regulowały także ich konsumcję. Wyraźnie to wystąpiło w polskich prawach przeciwko zbytkom, paradnym strojom, w zakazach budowania przez mieszczan domów o większej ilości okien itd. Motywem tego ustawodawstwa nie była skłonność do ascetyzmu, lecz po prostu zawiść stanowa. Szlachta patrzyła niechętnie na bogacących się mieszczan, na to, że wzrastała ich skala życia. Mając pogardę, a w każdym razie niechęć do stanu mieszczańskiego, usiłowała przeszkodzić wzniesieniu się mieszczan na wyższy szczebel przez polepszenie ich skali życia. W literaturze szlacheckiej z w. XVI i XVII jest dużo narzekań na mieszczan i mieszczki, że zbytnio się stroją, że wynoszą się przed panów. To samo zresztą zjawiało się i w innych krajach, np. we Francji i Anglii.

Ustrój stanowy jest z natury swej ustrojem statycznym. Obyczaje stanowe i skala życia są względnie stałe; a kiedy pod wpływem tych lub innych czynników następuje przewrót, nie idzie on gładko, reakcja opinii stanowej jest dość silna. Przestrzega się np. tradycyjnych strojów; przez pewien czas, ci, którzy ubierają się z cudzoziemska, uchodzą za farmazonów. Lokalne i regionalne zwyczaje zaznaczają się z wielką siłą. Pod koniec w. XVI kasztelan smoleński, Krzysztof Mieleszko, oburzał się na «lachów», przybywających na Litwę, że ci chodzą w spodniach i gorszą Litwinów. Później oburzano się na strój niemiecki czy francuski; ale czasem moda okazywała się silniejsza.

Wytworzyło się pojęcie «życia według stanu» (standesgemäss). Dzisiaj, gdy mówimy, że ktoś żyje nad «stan», wyrażamy się nieściśle; nie ma obecnie już stanowej skali życia, lecz po prostu używając powyższego wyrażenia chcemy powiedzieć, że dana jednostka wydaje więcej, niż na to pozwalają jej środki. Ale i dawniej, w okresie stanowym pojęcie «życia według stanu» nie było czymś jednolitym. W granicach poszczególnych stanów różnice zamożności i skali życiowej były bardzo wielkie. Mówiło się w dawnej Polsce, że «szlachcic na zagrodzie równy wojewodzie»; ale oznaczało to teoretyczną równość prawną, wyrażało się raczej w symbolach, w tym, że jeden i drugi nosił szablę, choć jeden w pochwie wysadzanej klejnotami, a drugi na parcianym sznurku. A bodaj że różnica między skalą życia wojewody i szaraczka nie była mniejsza, niż jest dzisiaj między stanem potrzeb milionera i robotnika amerykańskiego.

«Życie według stanu» oznaczało raczej pewne minimum potrzeb, minimum konsumcji, zwłaszcza widocznej na zewnątrz, dla danej grupy społecznej. To przyzwyczajenie do pewnej skali życiowej, do tego, że się odpowiednio reprezentuje swój stan, że się nie przynosi wstydu nazwisku i rodzinie, jest bardzo silne w społeczeństwach o urobionych tradycjach stanowych. Czasami pociąga to za sobą fatalne skutki ekonomiczne. Dana grupa społeczna znajdzie się np. w trudnościach z powodu współzawodnictwa innych sił ekonomicznych, zmiany techniki itd. Nie umie nieraz zredukować swej skali życia, nie umie przystosować się do nowych warunków. Uporczywie żyje «według stanu», zaciąga długi, wyprzedaje się, aż wreszcie ustępuje miejsca innym. Niejeden przewrót społecznoekonomiczny dokonał się dzięki temu, że warstwy tradycyjne nie umiały zredukować swych stanowych potrzeb, że ich stanowa psychika była zbyt sztywna, niezdolna do przeobrażeń, narzuconych przez nowe warunki.

Ustrój stanowy ma naturalną dążność do tego, by umacniać się w swych tradycyjnych podstawach, by zamykać się przed dopływem nowych żywiołów, w granicach swych przywilejów. Nie od razu podstawy prawne odrębności stanowych były wyraźnie określone. G. v. Below pisze: «Oznacza się często uprzywilejowanie szlachty jako specyficzny objaw średniowiecza, podział stanowy życia gospodarczego jako specyficzną zasadę średniowiecza. Ale przynajmniej prawne zafiksowanie tych stosunków jest obce właściwemu średniowieczu. Kastowe zamknięcie się stanów rozpoczyna się z upadkiem średniowiecza lub raczej ten upadek przez tamto zamknięcie».[1] Przywilejów raz uzyskanych bronią stany zawzięcie. Ma to tę konsekwencję, że nawet w okresach bardzo powolnego rozwoju gospodarczego nie wszystkie jego formy mogą się zmieścić w ramach istniejącego ustroju stanowego; zawsze pozostają pewne instytucje gospodarcze na marginesie stanów, często *vie facti*, a dopiero później legalizuje je ustawodawstwo. Ustrój stanowy nie okazuje się zdolny do przystosowania się do nowych form gospodarczego życia; przez kurczowe podtrzymywanie przywilejów traci żywotność. Np. cechy, które rozwinęły się na tle życia stanowego, po epoce rozkwitu popadły w zastój i upadek; zamiast być organizacją zdrowych sił gospodarczych, uległy nepotyzmowi.

Istnieje niewątpliwie świadomość stanowa. Stan nie jest zbiorowiskiem ludzi, którzy mają pozycję prawną i swoje funkcje gospodarcze, a których poza tym nic nie łączy. Othmar Spann, zwolennik stanowego uniwersalizmu, podkreśla bardzo mocno duchowy charakter genezy stanów i ich odrębności. «Gdyby gospodarstwo — pisze — nie miało w sobie pierwiastka duchowego,

[1] G. v. Below, art. «Adel» w Handw. der Staatswissenschaften, I Bd. 1898, s. 50.

i to jako kierującego, nie zjawiłaby się w ogóle zdolność do grupowania jednorodnych działań (tworzenie „klas")». Gospodarstwo samo w sobie wzięte nie może wytworzyć stanów... «Nie z rodzaju wytwórczości powstaje stan (dokładniej: to co według indywidualistycznego pojmowania jest klasą, a uniwersalistycznego stanem); lecz: duch i kierunek życia prowadzą do określonego sposobu gospodarowania i pracy».[1] Niewątpliwie stany nie powstały wyłącznie pod wpływem warunków ekonomicznych; ale tak jak K. Marx uważał wszystkie pierwiastki duchowe za «nadbudowę» ekonomicznych warunków, tak samo było by jednostronnym, gdyby się uważało formy życia gospodarczego za jednostronny wynik duchowej twórczości, za wyłączne dzieło idei.

A specjalnie mówiąc o świadomości stanowej, trzeba rozczłonkować to pojęcie. Najpierw przez świadomość stanową możemy rozumieć obiektywną wspólność idei, uczuć, potrzeb, wspólny «styl życia» ludzi, którzy należą do jednego stanu. Istnieją między nimi podobieństwa, ale przez przynależność do stanu nie muszą oni stanowić jednej organizacyjnej całości; nie muszą oni podejmować zbiorowych działań. Albo też ta wspólna świadomość doprowadza do tego, że stan jest działającą całością, że prowadzi swoją stanową politykę.

Dochodzi do tego, gdy stan ma swoje przedstawicielstwo; np. szlachta na sejmach broniła przywilejów stanowych. Ale warstwa szlachecka nie stanowiła gospodarczej całości, nie prowadziła wspólnej polityki gospodarczej, nie miała dla niej jednej organizacji. Członkowie jednego stanu nieraz wiedli z sobą wojny i to zdarzało się dość często. Istniał stan mieszczański. Ale nie było «mieszczaństwa» w znaczeniu wspólnej organizacji całego stanu, nie było nawet wspólnego życia. Miasto z okręgiem wiejskim stanowiło odrębną całość gospodarczą, usposobioną egoistycznie a nawet wrogo w stosunku do analogicznych całości miejskich. Kupiec lub rzemieślnik, przybywający z innego miasta, był obcym, podlegał ograniczeniom, specjalnym przepisom ustawodawczym. I jeżeli chcemy zrozumieć życie tych stanów, musimy choćby *ex. gratia*, zaznajomić się z dalszym ich podziałem, z tym, co się działo wewnątrz stanu. Najlepszą tego ilustracją będzie instytucja korporacji.

7. *Korporacje.* Na tle ustroju stanowego rozwijały się w średnich wiekach ciaśniejsze związki, łączące ludzi pewnego zawodu i regulujące ich działalność gospodarczą, zwane korporacjami. Najwybitniejszą postacią korporacji były cechy rzemieślnicze. Instytucje, przypomi-

[1] O. Spann, art. «Klasse und Stand» w Handw. der Staatswissenschaften, V. Bd. 1923, s. 697 i n.

nające cechy, istniały i w starożytnym Rzymie. W Chinach istnieją i dzisiaj gildie kupieckie, które w regulowaniu życia handlowego grają bardzo wielką rolę. Ale cech rzemieślniczy jest najwybitniejszą organizacją typu korporacji, najbardziej dla nas zrozumiałą, bo jeszcze i dzisiaj tradycje cechowe są bardzo mocne. Najłatwiej też przychodzi zdać sobie sprawę z wewnętrznego życia duchowego cechów.

Funkcje ekonomiczne cechu i jego organizacja są dobrze znane. Cech obejmował zasadniczo rzemieślników jednego zawodu w jednym mieście; niekiedy parę rzemiosł, gdy były nieliczne, łączyło się w jeden cech. Zespalał on wszystkie kategorie pracowników, majstrów, czeladników i terminatorów na zasadzie hierarchicznej. Miał przywilej wyłączności cechowej; w zasadzie nikt, kto nie należał do cechu, nie mógł zajmować się danym rzemiosłem. Określał prawo wykonywania zawodu, czuwał nad wyzwalaniem terminatorów na czeladników, nad udzielaniem mistrzostwa, przy czym wymagał dowodu uzdolnienia. Czuwał nad jakością wykonywanej pracy, nad cenami, nad warunkami, w których ta praca była wykonywana. Ograniczał ilość sił pomocniczych, ilość czeladników, których mógł zatrudniać jeden majster; wprowadzał też często ograniczenia obrotu, oznaczając ilość surowca, która przypadała na jeden warsztat; w ten sposób przeciwdziałał temu, by produkcja rzemieślnicza nabierała charakteru kapitalistycznego. Nie zawsze te zasady były przestrzegane, np. w Polsce przeważnie nie umiały cechy przeprowadzić bezwzględnie przepisów co do surowca i ograniczeń w przyjmowaniu czeladzi. Ale tendencja ich była zupełnie wyraźna.

Zazwyczaj charakteryzuje się cechy jako organizację społecznogospodarczą. Gdyby one tylko tym były, nie mielibyśmy tytułu do tego, czy w tej chwili zajmować się cechami. Ale cech jest związkiem w pewnym znaczeniu uniwersalnym; obejmuje całe życie swych członków. Jeżeli się tego pierwiastka nie uwzględni, nie zrozumie się istoty średniowiecznego korporacjonizmu.

Cech był organizacją religijną; miał swego patrona, wspólne obrzędy, nabożeństwa, przestrzegał też tego, by postępowanie członków było zgodne z nakazami religii. Cechy częściowo powstały z bractw kościelnych. Forma bractwa, to jak podkreśla R. Eberstadt, nadawała się dobrze do tego, by to bractwo przeobrazić w cech, bo żadne przeszkody prawne nie stały na drodze. W Niemczech «przekształcanie kościelnego bractwa na związek ze świeckimi celami rozpoczyna się już w ciągu pierwszej połowy w. XII».[1] Ale nawet gdy cech miał inną niereligijną genezę, to stawał się także i związkiem o charak-

[1] R. Eberstadt, Der Ursprung des Zunftwesens und die älteren Handwerkerverbände des Mittelalters, 1915, s. 297.

terze religijnym, zgodnie z duchem całego średniowiecza. A czasami znowu, gdy zamierało właściwe życie cechowe, gdy straciły swą moc przepisy normujące warunki pracy, utrzymywała się dłużej, jak np. w Polsce, strona obrzędowa cechu.

Cech był niekiedy i organizacją wojskową. W miastach obronnych poszczególne cechy miały obowiązek odbywania służby na murach, obowiązek dbania o basztę. A bodaj że ważniejsze było polityczne znaczenie cechów. Według J. Ptaśnika, który ma na myśli specjalnie polskie stosunki, organizacje cechowe stały się ośrodkami życia politycznego w mieście. «Nie tylko przez to, że zastępowały radę w wykonywaniu różnych spraw, do niej właściwie należących, ale także z tego powodu, że każdy cech w mieście był jednostką autonomiczną, rządzącą się swymi prawami, która była tym w mieście, czym miasto w państwie».[1]

Nie mniej ważną jest okoliczność, że cech był organizacją obyczajowo-towarzyską. Uczeń w warsztacie należał do rodziny mistrza; mistrz był odpowiedzialny za całe jego wychowanie. Cechy wydają statuty, które regulują stronę moralną życia swych członków, wprowadzają sankcje karne przeciw wykroczeniom, zastępując w tym względzie ogólne ustawodawstwo; a nawet wkraczają w te dziedziny życia, do których nie miesza się zwykle ustawodawstwo, jak np. w sprawy nieregularnych stosunków płciowych. Na tle cechu rozwinęło się wspólne życie jego członków w różnych dziedzinach. «W radosnych chwilach członków — pisze J. Ptaśnik — cały cech brał udział, zmarłego majstra czy towarzysza cały cech na miejsce wiecznego spoczynku odprowadzał i za ich dusze urządzał *żałomsze*, w których każdy członek pod karą uczestniczyć był obowiązany. Co więcej, w ogóle wszystkim członkom rodziny majstra oddawał cech ostatnią posługę».[2] Przyjęcie do cechu, wyzwolenie, małżeństwa, to wszystko dawało okazję do wspólnego przepędzenia czasu. Wspólne uczty dawały okazję do ściślejszego współżycia. Miało to swoje następstwa dodatnie, ale niewątpliwie dawało okazję do nadużywania alkoholu.

Dlaczego cech mógł się stać tak ścisłą organizacją? Otóż najpierw wchodzi tu w grę okoliczność, że cech nie był masową organizacją, obejmującą wielu członków. Na tle bliskości, codziennego kontaktu, mogło rozwinąć się to wszechstronne współżycie. Warto tu przytoczyć zdanie B. Lauma, wypowiedziane przez niego przy sposobności omawiania związków krwi, ale które bodaj że jest aktualniejsze w naszym przypadku: «Wydaje się, że pewna małość grupy jest w ogóle przesłanką działania uczucia sympatii. Bliskie i osobiste uczucie członków grupy jest konieczne do tego, by uczucie utrzymać

[1] J. Ptaśnik, Miasta i mieszczaństwo w dawnej Polsce, 1934, s. 155.

[2] J. Ptaśnik, l. c. s. 151.

żywym. Im silniej rośnie ilość towarzyszy, tym mniejszą jest intensywność sympatii».[1] Kto chciałby dzisiaj wprowadzać korporacje, nie może pominąć tego czynnika.

Cech średniowieczny objął jedną organizacją wszystkich uczestników produkcji. Cech zostawiał mistrzom kierownictwo ich warsztatów, ale normował warunki pracy i zarobku także i z punktu widzenia moralnego. Były zatargi między czeladnikami i mistrzami; były nawet strajki czeladzi; ale w grubym przekroju cech urzeczywistniał pokój społeczny, nie sprzyjał koncentracji kapitału, wywołującej wzrost najemnictwa. Nic dziwnego, że dzisiaj dla niejednego ustrój korporacyjny ma dużą atrakcyjną siłę. Chce się odbudować ducha korporacyjnego, podobnie jak widzi się duże walory w ustroju stanowym, na którego tle wykwitły korporacje.

Zgodnie z tym pragnie się wskrzesić ducha korporacyjnego, stworzyć nawet odpowiednie formy prawne. Ale czy można przejść ponad konsekwencjami obecnej techniki produkcyjnej? Jeżeli życie w cechu było harmonijne, działo się to dlatego, że panowała technika produkcji rzemieślniczej, nie wymagająca wielkiego kapitału; uczeń zostawał czeladnikiem, czeladnik mistrzem. Czy korporacja, łącząca razem wielkich fabrykantów z masą najemnych pracowników, może wytworzyć analogicznego ducha harmonii i pokoju społecznego? Uczeń żył razem z mistrzem, żył w kręgu tych samych wyobrażeń, wierzeń, potrzeb i tradycji. Życie w korporacji było naprawdę wspólne, bo obejmowała ona ciasny krąg uczestników. Korporacja mogła być silna, regulować warunki bytu swych członków, bo nie było polityki społecznej i ekonomicznej państwa, gdyż państwo było słabe. Jak może się odrodzić korporacjonizm przy silnej, regulującej wszystko władzy państwa, przy technice wielkiej skoncentrowanej produkcji, przy życiu społecznym, obejmującym jednymi warunkami setki tysięcy czy miliony ludzi, między którymi nie może być bliższego współżycia? Ograniczamy się do postawienia tych pytań, by wskazać, że wytworzenie się ducha korporacyjnego, wspólnej psychiki, która robi z korporacji nie tylko formalną jednostkę organizacyjną, lecz instytucję, ogarniającą także i pozagospodarcze życie jej członków, zależy od wielu okoliczności.

8. Uwagi ogólne. Zajmowaliśmy się w tym rozdziale różnymi rodzajami związków społecznych: rodziną wielką i małą, kastą, stanami i wyrosłymi na tle życia stanowego korporacjami. Nie wszystkie te instytucje są sobie pokrewne i bliskie; nawet w ustroju rodziny zachodzą duże rozbieżności. Ale mimo to mają one pewne cechy wspólne.

[1] B. Laum, l. c. s. 41

Po pierwsze są to związki społeczne, które nie mają wyłącznie gospodarczego charakteru; obejmują różne sfery ludzkiego życia. *Nexus*, który je zespala, to nie dobrowolna umowa gospodarcza, i nie ustawa, regulująca przymusem daną organizację gospodarczą. Życie gospodarcze stanowi pewien pierwiastek zbiorowego życia tych związków, ściśle związany z innymi działami ich życia. To życie gospodarcze nie stanowi zresztą ściśle od innych oddzielonego «departamentu», lecz fragment większej całości. Przeważnie pierwiastki pozagospodarcze, węzły krwi, wspólnego pochodzenia, religii, urobionego przez wieki zwyczaju, nadają tym związkom spoistość i trwałość.

Po wtóre wszystkie te związki mają charakter tradycyjny. Są dziedzictwem długiej historii, są czynnikiem, który zawsze stoi na drodze wolnej gry sił gospodarczych, który paraliżuje wszechwładztwo czystego motywu gospodarczego. Rodzina, kasta, korporacja, stan, nakłada na swych członków pewne obowiązki, nie harmonizujące z czystym indywidualizmem gospodarczym. Ogranicza ich egoizm, swobodę poruszeń, nie pozwala na to, by można się było rządzić tylko racjonalnym interesem ekonomicznym.

Te wszystkie związki są zawadą dla nowoczesnego kapitalizmu, który usunął lub usuwa przeszkody, przez nie mu stawiane. Kapitalizm przyczynił się walnie do rozluźnienia rodziny. Przeciwstawił się dalszemu trwaniu tradycji stanowych. Zwycięstwo idei praw naturalnych jednostki, tak ściśle związanej z nowoczesnym kapitalizmem, wyraziło się w triumfalnym zniesieniu różnych ograniczeń cechowych. A w krajach egzotycznych, gdzie siła tych różnych związków jest bardzo wielka, jak np. systemu kastowego w Indiach, lub wielkiej rodziny w Chinach, kapitalizm pozostaje w stosunku do tych instytucji w jawnym antagonizmie.

Można by więc przypuścić, że wpływ tych różnych instytucji, jak związki rodzinne i stanowe pozostanie w miarę postępującego naprzód rozwoju gospodarczego tylko historycznym wspomnieniem. W miarę racjonalizacji działalności gospodarczej powinny tracić na sile te różne związki, które łączą ludzi węzłami natury pozagospodarczej, a zarazem stawiają przeszkody swobodnemu obrotowi gospodarczemu, które ograniczają zakres umów gospodarczych. Ale przy bliższym wejrzeniu okazuje się, że wpływ tych instytucji jest wciąż jeszcze bardzo duży, i to nie tylko w krajach egzotycznych. Rodzina nie straciła swego znaczenia. Nie mamy dziś ustroju stanowego, ale silne są tradycje stanowe; niejedno zjawisko gospodarcze nie da się inaczej wyjaśnić, jak przez wciągnięcie w rachubę tych różnych «pozostałości».

Co więcej, w ostatnich latach wystąpiła reakcja przeciw nadmiernej racjonalizacji i atomizacji gospodarstwa. Pierwiastek gospodarczy wyzwolił się z tradycyjnych węzłów; ale czasami ogarnia ludzi lęk przed jego wszechwładz-

twem, przed działaniem sił, które wyrażają się w ogromnym postępie techniki, w nagromadzeniu bogactwa, a w stosunki społeczne wnoszą rozluźnienie i niestałość. I widzimy, że chce się tym dawnym pozagospodarczym pierwiastkom przywrócić ich walor. Zagadnienie wzmocnienia węzła rodzinnego nabiera nowej aktualności. W niektórych krajach w korporacjonizmie, który ma uruchomić analogiczne siły duchowe, jak korporacjonizm średniowieczny, widzi się rozwiązanie kwestii socjalnej. Inne znowu kraje chcą urzeczywistnić ustrój stanowy.

Ale nie zapuszczajmy się w te dociekania, tym bardziej że omówiliśmy tylko jedną grupę instytucji społecznych, które mają wpływ na gospodarstwo. Przechodzimy do innych zagadnień. Już w tym rozdziale, mówiąc o rodzinie, stanach, korporacji, wypadało nieraz potrącić o rolę pierwiastka religijnego. Zasługuje on oczywiście na osobne omówienie.

Rozdział II

Religia

1. Kierunki wpływów religii na gospodarstwo.

Najpierw nasuwa się pytanie: co należy rozumieć przez religię? O określenie tego zjawiska toczą się długie spory. Np. E. Durkheim, który poświęcił zjawiskom życia religijnego wiele badań, usiłował dać definicję religii, eliminującą pierwiastek nadprzyrodzoności; nie uważał za konieczne wprowadzenie pojęcia Boga do istoty religii.[1] Jeżeli jednak staniemy na tym stanowisku, to pojęcie religii stanie się czymś bardzo mętnym, nieokreślonym. Zatrze się granica między filozofią życiową a religią. A poza tym istotnym pierwiastkiem nie jest tylko wiara w coś nadprzyrodzonego, w wyższą siłę, panującą nad człowiekiem, lecz również i wypływające z tej wiary nakazy postępowania.

Nie potrzebujemy się zresztą zajmować samym abstrakcyjnym pojęciem religii, jej istotą; interesuje nas oddziaływanie zjawisk religijnych na gospodarstwo. Beniamin Kidd, socjolog, który podkreśla ogromne znaczenie pierwiastka religijnego w rozwoju dziejowym, określa funkcję religii w sposób następujący: «Religia jest postacią wierzeń, które dając nadprzyrodzoną sankcję wszystkim działaniom człowieka tam gdzie interesy jednostki i społeczeństwa są w sprzeczności; podporządkowuje pierwsze drugim na korzyść wielkiej ewolucji, którą odbywa rasa».[2] Takie znowu określenie jest za ciasne. — Nie jest określeniem religii, lecz jej roli społecznej. Możemy powiedzieć, unikając zbyt skrajnych określeń, że religią jest kompleks wierzeń, uznających działanie sił nadprzyrodzonych w życiu i losach człowieka i narzucających człowiekowi pewien sposób postępowania. Gdy chodzi o oddziaływanie religii na gospodarstwo, tylko taka «religia» może nas interesować, która nakazuje postępować

[1] E. Durkheim, Les Formes Élementaires de la Vie Religieuse, 1912, s. 32 i n.

[2] B. Kidd, L'Évolution Sociale, 1896, s. 10...

w określony sposób; a religijnymi będą nakazy postępowania, nie mające racjonalnych źródeł, nie będące wynikiem zwyczajnego doświadczenia, lecz wypływające z wiary w działanie sił nadprzyrodzonych.

Nakazy religijne mają podstawę uczuciową; mają charakter bezwzględny. Otóż zdarza się czasami, że pewne uczucia społeczne przybierają charakter przypominający mocno działanie wierzeń religijnych, choć nie mają religijnej podstawy. Komunizm rosyjski zwalcza mocno wszelką religię, wszelką wiarę w zaświat w imię bezwzględnego racjonalizmu. Ale szerząc bezbożnictwo, stara się potrzebę uczuć religijnych obrócić na swój młyn, doprowadza do ubóstwiania twórców komunizmu. Stara się rozwinąć w młodym pokoleniu irracjonalną wiarę w marksizm, rozbudzić fanatyzm itd. Te objawy przybierają często taką postać, że wielu autorów nie znajduje dla ich określenia lepszego wyrazu, jak «religia komunizmu». I na Zachodzie bardzo często kult wodza przybiera postać religijną, nawet zjawiają się pewne formy obrzędowe. Dzieci niemieckie modlą się do Hitlera, a przed postaciami wodzów w innych krajach pali się czasem lampy ofiarne.

Ale te objawy, które by można nazwać parareligijnymi lub pseudoreligijnymi, występują jako zboczenie czy zwyrodnienie religijnego uczucia. Gdy zastanawiamy się nad oddziaływaniem religii na życie gospodarcze, możemy je pominąć. I chcąc zdać sobie sprawę w ogólnym zarysie z tego oddziaływania, możemy odróżnić następujące jego kierunki.

Po pierwsze trzeba wyróżnić wpływ religii na genezę różnych instytucji gospodarczych; rolę religii w czasach dawnych, nie tylko najbardziej pierwotnych, kiedy życie religijne nie oddzielało się od innych przejawów życia społecznego, lecz było z nim jak najściślej splątane. Religia panowała nad całym życiem; każdy niemal krok człowieka podlegał sankcjom religijnym. Nic dziwnego, że sięgając w daleką przeszłość, natrafiamy na dominujący wpływ religii na powstanie różnych urządzeń, które potem wyzwoliły się od tego wpływu i przybrały na wskroś świecki charakter.

Następnie wyróżnimy bezpośredni wpływ nakazów i zakazów religijnych na działalność gospodarczą, na produkcję i konsumcję. Te nakazy przeciwstawiają się działaniu czystego motywu gospodarczego, kształtują ludzkie potrzeby i sposób ich zaspokojenia w sposób irracjonalny. By nie szukać bardziej skomplikowanych przykładów, wystarczy wymienić instytucję *tabu* w czasach pierwotnych, rytualnych potraw, postów itd.

Po trzecie religia występuje z reguły jako organizacja, żyjąca własnym życiem, swym własnym gospodarstwem. Nie tylko wchodzi tu w grę ściślejsza organizacja kultu religijnego, która wymaga ofiar od wiernych i na utrzymywanie warstwy kapłańskiej posiadania własnych funduszów; czasami także

pod wpływem Kościoła pozostają osobne organizacje społecznogospodarcze. Zajmiemy się np. funkcją gospodarczą klasztorów. A nie można również pominąć i prób organizowania społeczeństwa na podstawie religijnych wierzeń, co najjaskrawszy przykład znajduje w tworzeniu różnych «utopii».

Wreszcie, co może jest dzisiaj najważniejsze, religia w cywilizowanych społeczeństwach zawiera w sobie cały pogląd na świat i różne wartości życiowe; określa stosunek człowieka do działalności gospodarczej, jej motywy i przeznaczenie. Na religii oparta jest etyka gospodarcza, a z etycznych zasad wynikają i metody gospodarowania. Zobaczymy niebawem, jak decydujące znaczenie niektórzy autorzy przypisują wpływowi religii na ducha gospodarstwa danej epoki, albo też na całą psychikę gospodarczą narodu.

2. Religia a geneza instytucji społecznych i gospodarczych. Dominujący wpływ religii na całe życie społeczne w pierwotnych warunkach jest powszechnie znany i uznany. Wielu autorów, którzy nie są skłonni przyznawać religii większego znaczenia w dzisiejszych czasach, uwydatnia ogromną jej przewagę w pierwszych stadiach rozwoju ludzkości.

Przede wszystkim zwróćmy uwagę na to ogólne znaczenie religii w czasach najdawniejszych. Trafny obraz jej znaczenia daje Ch. Turgeon w następujących słowach: «Według powszechnego zdania historyków, socjologów, prawoznawców, religia jest najdawniejszym i najważniejszym zjawiskiem społecznym. Pierwotnie, wszystko z niej pochodzi: moralność i prawo, polityka i ekonomia, wiedza i sztuka. Nic w początkach nie wymyka się spod jej zwierzchnictwa; ona obejmuje, porządkuje i rządzi całym życiem. Najdrobniejsze przejawy działalności ludzkiej są przeniknięte jej duchem. Inaczej mówiąc, w początkach rządzi powszechnie teokracja. I oczywiście jeżeli wpływ religijny jest wszechwładny, czynnik ekonomiczny jest, przeciwnie, słaby i rudymentarny». Zdaniem tego autora, w tych czasach rola techniki jest drugorzędna.[1]

Religia jest czynnikiem ładu i porządku. Ona wprowadza hierarchię, koordynuje rozpierzchłe działania ludzkie, nadaje stałość instytucjom społecznym. Dzięki sankcjom religijnym wytwarzają się stałe formy współżycia ludzkiego. Człowiek nie poddaje w wątpliwość podstaw porządku społecznego, lecz ulega nakazom religijnym, regulującym całe jego życie. Co jest naprawdę trwałego, to pochodzi od Boga lub jest darem bogów. Od bogów wywodzą swe pochodzenie twórcy dynastii. A gdy nawet te pierwotne naiwne wierzenia rozpraszają się pod wpływem racjonalizmu, to instytucje, które mogą powołać się

[1] Ch. Turgeon, Critique de la Conception Matérialiste de l'Histoire, 1931, s. 421 i n.

na *charisma*, na uświęcenie, okazują szczególną trwałość. Absolutni panujący tracili swój autorytet, gdy społeczeństwo przestało wierzyć, że są władcami z Bożej łaski.

Rzućmy okiem na gospodarowanie człowieka pierwotnego. Według St. Viljoena, człowiek ten rozporządza pewnymi doświadczeniami w swym gospodarstwie; ale gdy wchodzą w grę fakty nie dające się przewidzieć, przychodzi na pomoc magia. «Ma ona przeto do czynienia specjalnie z dziedziną wątpliwości, ignorancji i niebezpieczeństwa. Magia jest wysoko rozwinięta w zastosowaniu do najbardziej niebezpiecznych i nie dających się skontrolować sztuk, wykonywanych przez pierwotnego człowieka. Zjawia się u najbardziej pierwotnych ludzi w związku z łowiectwem. Potem jest specjalnie rozwinięta w związku z błądzeniem pierwotnego rolnictwa, a przede wszystkim w związku z niebezpieczną sztuką żeglarską».[1] Br. Malinowski wskazuje na wielkie znaczenie magii dla różnych czynności gospodarczych, np. dla żeglugi, rolnictwa, w związku z wiarą, że siły nadprzyrodzone mogą odwrócić klęski powodzi czy nieurodzaju, morskiej burzy itd. «We wszystkich tych przykładach są zamieszane te same czynniki. Doświadczenie i logika uczy człowieka, że wewnątrz pewnych granic wiedza jest czymś najwyższym; lecz poza tymi granicami nie można zrobić niczego przez praktyczne wysiłki, oparte na racjonalnych podstawach. A jednak człowiek buntuje się przeciw bezczynności, bo chociaż wie o swojej bezsilności, jest pobudzany do działania przez intensywne pragnienia i mocne uczucia. Gdy już puścił się w daleką podróż lub znajdzie się w walce lub już zaangażował się w uprawie ogrodu, krajowiec usiłuje zrobić bardziej zdolnym do żeglugi swe kruche wiosło przez czary, odpędzać szarańczę i dzikie zwierzęta przez rytuał lub tańcem zwyciężyć wroga».[2]

Socjologowie odróżniają magię od religii; ale działanie tych pierwiastków zwłaszcza u pierwotnego człowieka jest pokrewne, magia opiera się na religijnych wierzeniach. I te pierwiastki religijno-magiczne mają pozytywne znaczenie dla pierwotnego gospodarstwa; uczą odwagi, wytrwałości, punktualności w pracy, bo regulują ją obrzędy. Podnietą do pracy jest wiara, że z człowiekiem współdziałają siły nadnaturalne.

Bynajmniej ten pierwiastek religijny nie traci swej roli w rozwoju wielkich starożytnych cywilizacji, jak np. dawnego Egiptu. Dając ogólny pogląd na rozwój społeczny i gospodarczy epoki dawnego imperium thinicko-memfickiego, G. Dykmans podkreśla tymi słowy rolę religijnego pierwiastka: «Jak

[1] St. Viljoen, The Economics of Primitive Peoples, 1936, s. 38.

[2] Br. Malinowski, art. «Culture», Encyclopaedia of Social Sciences, 1935.

np. można uchwycić ewolucję, która prowadzi od ekonomii indywidualistycznej do ustroju komórkowego (régime cellulaire) ekonomii pańskiej bez odwołania się do mistyki królestwa, do kultu faraona, rozporządzającego ziemskimi bogactwami...? Jak można zapomnieć o wpływie teologicznych wyobrażeń, pojęć słonecznych i ozyryjskich, na niewzruszalny porządek imperialnej centralizacji, na mechanizm administracyjny, na prawa, które rządzą życiem ekonomicznym? Czy jest możliwym sprecyzować olbrzymi rozwój przemysłu ekstraktywnego i wielkich budowli bez zwrócenia uwagi na ideę zagrobowego życia królów? Jeżeli choć trochę pomyśli się o zbadaniu pierwiastków ożywczych materialnej ewolucji, znajduje się je w bezpośrednim lub pośrednim związku z siłami moralnymi».[1]

Ale przejdźmy od tych uogólnień do bardziej konkretnych przykładów, które nam zilustrują wpływ pierwiastka religijnego na powstanie instytucji gospodarczych. Trudno znaleźć coś bardziej materialnego i materialistycznego, jak pieniądz. Logicznie biorąc, pieniądz mógł powstać jako pewien wynalazek, wynikający z potrzeb obrotu: do jego genezy czysto teoretycznej nie potrzeba wciągać żadnych elementów pozagospodarczych, a w szczególności religii. Niektóre schematy z zakresu teorii pieniądza tłumaczą jego powstanie czysto racjonalnymi czynnikami. Ale autor, który zbadał genezę pieniądza w kręgu cywilizacji grecko-rzymskiej, doszedł do wniosków, które streszcza tytuł jego książki: «Heiliges Geld» (święty pieniądz). I szczegółowsze zaznajomienie się z tym przykładem okaże się szczególnie instruktywne dla naszych wywodów.

B. Laum, autor tej pracy, dochodzi do następujących wniosków:

1) «*Pochodzenie pieniądza tkwi w kulcie*». Wymiana między bogami a ludźmi jest uregulowana przez określone normy; porządek kultu stwarza środki wymienne, kult jest twórcą pieniądza.

2) «*Pieniądz jest tworem porządku prawnego*». Najstarsze prawo jest prawem bogów. W następstwie tego jest także pieniądz, stworzony przez sakralny *nomos*, tworem porządku prawnego. Normy sakralnego pieniądza przejęte zostały przez prawo świeckie. Historia pieniądza jest w ostatniej instancji historią sekularyzacji form kultu.

3) «*Właściwość pieniądza jako środka płatniczego jest historycznie starsza niż jego funkcja wymienna*». Jako środek płatniczy służy pieniądz do regulowania prawnych zobowiązań.

4) «*Funkcja miary wartości również ma swój początek w kulcie*». Gdy zastępuje się jedno dobro ofiarne drugim, to mierzy się wartość nowego

[1] G. Dykmans, Histoire Économique et Sociale de l'Ancienne Égypte, T. II 1936, s. 288.

dobra dobrem, które zostało zastąpione; to ostatnie jest miarą wartości pierwszego.

5) «*Pieniądz „chartalny" można pojąć tylko w dziedzinie sakralnej.* Zastąpienie pełnowartościowego realnego dobra przez bezwartościowy symbol ma w kulcie swój początek i swój sens; bo w magii nie ma różnicy między obiektem a jego wyobrażeniem (Nachbildung); realne dobro i symbol były równe co do działania i znaczenia. Że znak może służyć do zapłaty, jest uwarunkowane przez religię, symbolika prawna ma również podkład religijny».

6) «*Państwo stało się twórcą pieniądza, bo było nosicielem kultu.* Ponieważ w Grecji były bóstwa państwowe, których czczenie było sprawą publiczną, dlatego grecka *Polis* jest twórcą państwowego pieniądza. Stary Wschód zna tylko prywatny pieniądz, bo tam każdy kult był prywatną sprawą».[1]

Nie zajmuje nas specjalnie historia pieniądza. Nie chcemy omawiać pytania, czy wywody B. Launa mają uniwersalne znaczenie. Ale zależało nam na tym, by na przykładzie genezy pieniądza wykazać ogromny wpływ pierwiastka religijnego. Właśnie chodziło tu o pieniądz, którego genezę na pozór można by wyjaśnić czysto racjonalnymi, techniczno-ekonomicznymi czynnikami. Teoria gospodarstwa społecznego, dając określenie różnych podstawowych pojęć ekonomicznych, czasami chce swą metodą wyjaśnić ich genezę. Postępuje metodą izolacji. Ale jak podkreśla B. Laum, «jest faktem, który historyk zawsze może stwierdzić, że różne przejawy życiowe narodu lub epoki nie dadzą się od siebie ściśle oddzielić, że każdy rozdział lub odrębne traktowanie oznacza właściwie pogwałcenie... Dotyczy to wszystkich stron życia (polityki, religii itd.). Także i gospodarstwo jest niezliczonymi węzłami powiązane z pozagospodarczym życiem. Teoria izolująca zapomina często o tym fakcie; historyczne rozpatrywanie musi go wciąż jej przypominać».[2]

Otóż wpływ tych pierwiastków pozagospodarczych, w szczególności czynnika religijnego na pochodzenie różnych instytucji gospodarczych, można by jeszcze zilustrować innymi przykładami. Wspominaliśmy poprzednio o tym, że korporacje wywodziły się z bractw religijnych. Gdy się śledzi genezę prywatnej własności, zwłaszcza zawłaszczania ziemi na indywidualny użytek, nie podobna pominąć sakralnego pierwiastka; kamienie graniczne były świętością u różnych ludów. Równie silnie ten pierwiastek religijny występuje w innych dziedzinach życia społecznego, np. w powstaniu i rozwoju instytucji politycznych.

[1] B. Laum, Heiliges Geld, eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes, 1924, s. 158 i n.

[2] B. Laum, l. c. s. 161.

Z upływem wieków pierwiastek religijny przestaje być wszechogarniającym, wydziela się jako osobna sfera życia. Następuje w szczególności proces sekularyzacji różnych instytucji społecznogospodarczych. Zapomina się o ich religijnym pochodzeniu, dopiero żmudne badania historyczne wydobywają z zapomnienia te fakty. Ale przeszłość, choćby bardzo daleka, nigdy nie znika bez śladu z teraźniejszości. Jeżeli kiedyś jakaś instytucja wrosła mocno w społeczeństwo dzięki działaniu pierwiastka religijnego, zyskała sobie autorytet, stała się uświęconą instytucją, to choćby religia straciła później swe przemożne wpływy, to jeszcze i dzisiaj działaniu tego pierwiastka ta instytucja zawdzięcza w części swe stanowisko, choćby siłą inercji.

Ale przejdźmy do teraźniejszości. Czy najbardziej nowoczesne ruchy społeczne, które zwracają się przeciw uświęconym religiom, nie usiłują własną religią, choćby się ona tak nie nazywała, umocnić swego régime'u? Czy wodzów nie pasuje się na proroków? Dnia 6 maja r. 1932 ówczesny prezydent sejmu pruskiego wyraził się w ten sposób: «Tak jak Jezus Chrystus stworzył sobie duchowe potomstwo z dwunastu apostołów, którzy mu byli oddani aż do męczeństwa, a przez swoją wiarę wstrząsnęli potężnym państwem rzymskim w jego podstawach, podobnie wiarę narodowo-socjalistyczną wpoił nam człowiek, gotowy do przyjęcia na swoje barki losów ludu. Adolf Hitler jest prawdziwym duchem świętym, prawdziwym światłem, które nas oświetla».[1] Przytaczamy te słowa po to, by wykazać, że uczucie religijne i dzisiaj nie straciło swej siły; w szczególności deifikacja wodzów ma służyć do umocnienia ich stanowiska, podobnie jak kiedyś różne instytucje społecznogospodarcze czerpały swą moc z religijnego pierwiastka.

3. Przepisy religijno-rytualne w gospodarczym życiu. Teoria gospodarstwa społecznego przyjmuje założenie, że człowiek dąży do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb. Konsekwentnie powinien wybierać te artykuły, które najlepiej daną potrzebę mogą zaspokoić, które najlepiej się do tego nadają. Ale pełnemu zastosowaniu tej zasady stoją na drodze przepisy religijne. Różne religie, niekiedy w sposób bardzo szczegółowy, wydają zakazy konsumcji pewnych artykułów. Zakazy te u niektórych ludów są bardzo silne i jeszcze dzisiaj mają dużą doniosłość.

Typowym jest zakaz konsumowania pewnych zwierząt, które kiedyś były lub dzisiaj jeszcze są *tabu*. Okoliczność, że dla żyda świnia jest nieczystym stworzeniem, umożliwiła w Polsce, w której handel bydłem został opanowany przez żydów, egzystencję chrześcijańskich rzeźników, bijących nierogaciznę.

[1] Cyt. Leon Halban, Religia w Trzeciej Rzeszy, 1936, s. 73.

Dla Hindusa krowa jest świętym stworzeniem — ma to duży wpływ na kierunek hodowli bydła w Indiach. W czasie wojny Anglicy, którzy sprowadzali żołnierzy hinduskich na front zachodni, mieli bardzo dużo kłopotów z ich rytualnym wyżywieniem; trzeba było organizować osobną aprowizację tego wojska, sprowadzać dla niego kozy itd. W Polsce obecnie sprawa uboju rytualnego sprawia dużo kłopotu; wchodzą tu w grę i bezpośrednie interesy ekonomiczne żydostwa, ale i siła nakazów rytualnych jest bardzo wielka. Niekiedy, w różnych sektach, to unormowanie konsumcji przez rytuał idzie bardzo daleko, nadaje jednostronny charakter działalności gospodarczej ich członków, np. sekty wegetariańskie predysponowane są raczej do życia wiejskiego.

Wydawać by się mogło, że dla ekonomisty jest rzeczą obojętną, według jakich motywów religijnych czy niereligijnych określa ktoś kierunek i jakość swej konsumcji; nie wolno mu konsumować jednego artykułu, nabywa drugi i nic się nie zmienia. Ale wchodzą tu w grę poważniejsze następstwa. Bardzo często ograniczenia konsumcji, wprowadzane przez przepisy religijne, oznaczają pewną ekonomiczną niższość wyznawców danej religii; stanowią dla nich *privilegium odiosum*, ograniczając ich zdolność konkurencyjną w porównaniu z innymi grupami ludności. Za artykuły nakazane przez rytuał trzeba czasem więcej płacić. Dobrobyt materialny grupy, poddającej się tym ograniczeniom, jest mniejszy, aniżeli dobrobyt ludzi, którzy w czysto racjonalny sposób układają swoją konsumcję. Wartości religijne mają przewagę nad czysto gospodarczymi wartościami.

Następnie osobny rytuał, wymagający innej konsumcji itd. stwarza przedziały między ludźmi, którzy pracują w tych samych zawodach. Współżycie między tymi różnymi grupami wyznaniowymi jest utrudnione, co przeszkadza wyrobieniu się wspólnej świadomości społecznej i politycznej. Tak np. jeżeliby korporacja miała być także i związkiem obyczajowo-towarzyskim, trudno sobie wyobrazić ściślejsze współżycie członków chrześcijan i żydów.

Przeciwstawiające się sobie wierzenia religijne w inny jeszcze sposób oddziaływają na ograniczenie obrotu. Niekiedy wprost wykluczają działanie czystego motywu gospodarczego. Np. pisze B. Laum: «Kupcy marokańscy ukrywają swoje najkosztowniejsze towary, gdy chrześcijanin zbliża się do ich sklepu; gdyż już samo spojrzenie niewiernego mogłoby pozbawić towar jego wartości». Gdy w związku z wierzeniami religijnymi, wyrażającymi się czasem w różnych aktach rytualnych, człowiek wchodzi w ściślejszy stosunek duchowy z jakimś przedmiotem, oznacza to ograniczenie obrotu tych przedmiotów.[1] A więc stratę z punktu widzenia materialnego.

[1] B. Laum, Die geschlossene Wirtschaft, s. 139 i 159.

Zakazy rytualne, dotyczące konsumcji, wiążą się ściśle z działalnością gospodarczą człowieka. Jeżeli komuś nie wolno tknąć rzeczy nieczystej, nie będzie nad nią pracował, nie będzie nią handlował. Różne religie uznają niektóre zajęcia za brudne, którymi nie wolno trudnić się wiernym. Czasem prowadzi to do negacji zajęć zarobkowych. Np. klasycznym braminom nie wolno było zajmować się nie tylko plebejskimi postaciami zarobkowania, jak handlem i lichwą, lecz również i osobistą pracą na roli. Ale wchodzi tu w grę już szersze znaczenie stosunku religii do całej działalności gospodarczej, które omówimy osobno.

Rytuał wywiera w innym jeszcze kierunku wpływ na działalność gospodarczą. Różne religie wymagają w różnym stopniu praktyk religijnych od swoich członków. Jeżeli kraj jakiś jest jednolity pod względem religijnym, to np. wielkie zaabsorbowanie społeczeństwa przez obrzędy i święta może się odbić na jego roli w wymianie międzynarodowej, na jego zdolności konkurencyjnej; jednakże na wewnątrz nie stwarza specjalnych trudności. Natomiast gdy żyją obok siebie różne grupy wyznaniowe, wtenczas np. wielka ilość świąt utrudnia niektórym z tych grup pracę zarobkową. Wiadomo, jak żydzi narzekają na odpoczynek niedzielny i jak starają się go ominąć. Czasami przepisy co do wykonywania obrzędów utrudniają pracę w pewnych zawodach. Np. jak pisze M. Weber, ścisłe przestrzeganie rytuału żydowskiego było bardzo utrudnione w zawodzie rolniczym — np. wiele znaczyła okoliczność, że święta przypadały w czasie żniw, następnie obowiązek wspólnego wykonywania modlitw, co utrudniało życie żydom, żyjącym w rozproszeniu. «Punkt ciężkości żydostwa musiał się w tym kierunku przesunąć, że musieli się oni stać osiadłym w miastach „Pariavolk" — co też faktycznie nastąpiło».[1]

Rodzaj kultu ma duży wpływ na osadnictwo, na kierunek kultury gospodarczej. Jak pisze B. Laum, «Kult przodków hamuje popęd do wędrówek i sprzyja osiadłości. Gdzie znajduje się grób przodków, tam jest ojczyzna. Grupy społeczne czują się związane z tym miejscem, bo umarli należą do jednej wspólnoty z żywymi».[2] Siła uczuć religijnych i przywiązanie do obrzędów jeszcze i dzisiaj zaznacza się w kierunku, który wybiera emigracja. Przywiązany do religii i do obrzędów chłop polski, gdy znajdzie się w Ameryce, niechętnie udaje się do miejscowości, w których nie ma katolickiego kościoła; szuka skupień swoich rodaków lub współwyznawców, umożliwiających mu spełnienie obrzędów religijnych. Natomiast protestancki emigrant z północnej Europy, który może się modlić w domu, czytając pismo święte,

[1] M. Weber, Ges. Aufsätze, III Bd. s. 378.

[2] B. Laum, l. c. s. 40.

łatwiej zostawał samotnym osadnikiem w lasach i puszczach Dalekiego Zachodu.

Przytoczone wyżej przykłady uwydatniają wpływ obrzędów i konkretnych nakazów religijnych na poszczególne fragmenty życia gospodarczego. Ale istnieje ogólny związek między religią a całym gospodarstwem. Różnym religiom odpowiada różna psychika gospodarcza. Zanim przejdziemy do omówienia tej sprawy, przyjrzyjmy się bezpośredniej roli organizacji religijnych w gospodarczym życiu.

4. Organizacje religijne w gospodarstwie. Jeżeli jakaś religia ma wielką organizację, jak np. Kościół Rzymskokatolicki, staje się zarazem wielkim gospodarstwem czy kompleksem gospodarstw. Ma swe dochody, majątek, wydatki. Historia gospodarcza uwydatnia bardzo silnie rolę Kościoła w rozwoju nowoczesnych form gospodarczego obrotu; wiemy dobrze o tym, jak odbywały się rozrachunki między kurią rzymską a odległymi krajami, które płaciły świętopietrze; jak przy udziale bankierów kurii powstał obrót wekslowy, eliminujący potrzebę przesyłania pieniędzy.

Ale te zagadnienia nie interesują nas w tej chwili, bo nie poruszają sprawy wpływu Kościoła na psychikę gospodarczą. Przejdźmy jednak do ogólniejszego zjawiska; do pytania, jaki wpływ na strukturę duchową narodu wywierało gromadzenie wielkich majątków przez Kościół i różne organizacje, podlegające Kościołowi.

Kościół gromadził w niektórych epokach olbrzymie zasoby. Powstawały one z nadań królewskich i książęcych, z przywilejów oddających np. biskupstwom, opactwom itd. prawo bicia monety, pobierania ceł i myt, jak również i z zapisów osób świeckich, które oddawały swój majątek Kościołowi za życia lub po śmierci. Kościół starał się te dobra zagospodarować, by mieć z nich jak największy dochód; gospodarstwa te prawie się nie różniły od innych pańskich gospodarstw, chyba tym, że pewne instytucje opieki społecznej i pomocy gospodarczej dla ludzi, zajętych w tych dobrach, wcześniej się rozwinęły w dobrach kościelnych, aniżeli w dobrach prywatnych. Ale Kościół był nie tylko gospodarzem rolnym czy przedsiębiorcą górniczym; był także i kapitalistą, pożyczającym na procent wtedy, gdy już uznane zostało za dopuszczalne branie procentu. Dawniej niektóre zakony, jak np. templariusze, zajmowały się lichwą; ale spotykało się to z represją ze strony naczelnych władz kościelnych.

Otóż gdy biskupstwa, poszczególne parafie, klasztory, gromadziły w swych rękach wielkie stosunkowo kapitały w drodze różnych zapisów, nie mogły te organizacje kościelne w dowolny sposób ich fruktyfikować. Nie mogły zwracać ich w kierunku przedsiębiorczości przemysłowej i handlowej, zasilać nimi

produktywnego życia gospodarczego. Klasztor czy kanonia nie mogła zakładać przedsiębiorstwa, bo to nie odpowiadało ówczesnym pojęciom, a zresztą narażałoby ulokowany w nim kapitał na ryzyko; również ryzykownym byłoby lokowanie pieniędzy kościelnych w cudzym przedsiębiorstwie. A więc zostawała jedna droga, umieszczanie tych pieniędzy na majątkach ziemskich i dobrach miejskich z odpowiednim zabezpieczeniem.

Kościół w niektórych krajach stał się źródłem długoterminowego kredytu. Sam stał się rentierem, żyjącym z tej renty, uzależniając od siebie zadłużonych właścicieli ziemskich i mieszczan. Przyczynił się do upowszechnienia rentierstwa, wytworzył dla niego pewne formy prawne. Gdy stosunkowo wielka ilość osób zapisywała swe majątki Kościołowi na cele religijne, wywoływało to pewne unieruchomienie kapitału. Dopływ jego do produkcji, do przemysłu i handlu był niedostateczny; nie mogła rozwijać się przedsiębiorczość. W ten sposób pobożne uczucia ludzi, którzy pamiętali o celach kościelnych, dysponując swym majątkiem, przyczyniały się do istnienia gospodarczego zastoju, hamowały pośrednio rozwój przedsiębiorczości.

Wywody te możemy poprzeć konkretnym przykładem. Badania autora nad kredytem i lichwą w Ekonomii Samborskiej w w. XVIII uwydatniają, że między wierzycielami, zwłaszcza po miastach, bardzo poważne miejsce zajmują kościoły i klasztory. Procent, przez nie pobierany, jest niższy od procentu płaconego wierzycielom szlacheckim, nie mówiąc już o żydowskich. Ale «wierzyciele duchowni, specjalnie zakony, zabierają domy i grunty niewypłacalnych dłużników i w ten sposób rozszerzają swoje posiadłości... przez różne zapisy na rzecz kościołów i instytucji duchownych dobra nieruchome stają się faktycznie własnością duchowieństwa, choć prawo zakazało nabywać tych dóbr duchowieństwu... Kapitał, gromadzony przez duchowieństwo, szukał pewnej lokaty, a nie zwracał się bezpośrednio ku przedsiębiorczości; był to kapitał bierny, mało ruchliwy, chociaż nie lichwiarski».[1]

Nagromadzenie majątków w rękach Kościoła przybrało wielkie rozmiary w Hiszpanii. Z końcem w. XVIII posiadał Kościół jedną szóstą uprawnej ziemi; w r. 1787 pozostawała pod zwierzchnictwem kościelnym jedna czwarta wszystkich gmin. Ponadto Kościół uzyskiwał wielkie sumy ze swego opodatkowania, a w szczególności z dziesięcin. Gospodarka rolna w dobrach kościelnych, jak stwierdza R. Leonhard, nie była zła. Ale wyłączenie olbrzymich kompleksów dóbr spod państwowego opodatkowania pomnażało ciężar fiskalny, spadający na inne dobra.[2] Wytworzył się typ państwa, w którym przestano

[1] R. Rybarski, Kredyt i lichwa w Ekonomii Samborskiej w XVIII w., 1936, s. 84 i n.

[2] R. Leonhard, Agrarpolitik und Agrarreform in Spanien unter Carl III, 1909, s. 47 n., s. 88.

uprawiać przemysł i handel, a na pierwszy plan wysunęły się zawody urzędnicze i duchowne. Posiadanie zwłaszcza przez klasztory wielkich dóbr zaostrzało zagadnienia społeczne, czego skutki jeszcze i dzisiaj odczuwa Hiszpania.

Tego rodzaju stosunki są wyjątkowe. Gdy sięgniemy w dalszą przeszłość, nie możemy pominąć olbrzymiej roli gospodarczej klasztorów w wiekach średnich. Wiadomo z historii gospodarczej, że te klasztory prowadziły rozległą akcję osadniczą i kolonizacyjną; że w wielu krajach były pionierami kultury gospodarczej, uczyły ludność uprawy i hodowli, służyły jej nieraz pomocą, niosły w półdzikie kraje wyższe formy gospodarstwa. Bardzo plastycznie maluje L. Ranke gospodarczą funkcję klasztorów: «Można sobie braci klasztornych żywo uprzytomnić; opat, który pośród pierwotnego lasu stawia krzyż, jako znak objęcia w posiadanie dla idei religijnej; mnisi, z których jedni ścinają drzewa, inni karczują korzenie, trzeci je podpalają i stwarzają otwartą przestrzeń, z której wychodzi dalsza uprawa. Mnisi umieli oddzielać ziemię uprawną od przestrzeni leśnej; szczególną zręczność okazywali w tym, by gromadzić wodę w stawach i odprowadzać ją przez kanały, dzięki czemu bagno zamieniało się na łąki i ogrody. Nigdy nie opuszczali macierzystego klasztoru, by nie zabrać z sobą nasion warzyw dla nowego zakładu. Właśnie ogólne połączenie klasztorów sprzyjało sadownictwu. Z klasztorów rozszerzały się potem wzory i pobudki dla kraju. Ten widok przekonywa, jak wiele postęp zależy od ogólnych idei».[1]

Podkreślając znaczenie klasztorów dla całej gospodarczej i artystycznej kultury średniowiecza, zaznacza H. Herkner: «Przede wszystkim zasługuje na uwagę, że najsilniejszymi i najgłówniejszymi impulsami były nie materialne cele zarobkowe, lecz idee metafizyczne, bez względu na to, czy chodzi tu o prymitywną pracę kolonizacyjną, czy o najwyższe stopnie uszlachetnienia surowca. Kolonizacja służy rozszerzaniu się chrześcijaństwa».[2]

Klasztory już we wczesnych wiekach rozwoju chrześcijaństwa uczyły poszanowania pracy i obowiązku pracy ręcznej. Kto wstępował do klasztoru, składał śluby ubóstwa; nie mógł pracować dla zysku, nie mógł się szczycić rezultatem swej pracy. Reguła św. Benedykta (Cap. LVII) mówi: «Artifices si sint in monasterio, cum omni humilitate faciant ipsas artes, si permiserit abbas». Gdyby ktoś szczycił się swą pracą, ma się mu ją odebrać; a można mu ją powierzyć z powrotem, gdy się upokorzy. Mnich nie wybiera rodzaju pracy; ma robić to, co mu każe opat. Nie może odmawiać żadnej pracy, uwa-

[1] L. Ranke, Zwölf Bücher preussischer Geschichte, T. I s. 14.

[2] H. Herkner, Arbeit und Arbeitsteilung; Grundriss der Sozialökonomik, II Abt. 1914, s. 185.

żać jakiejkolwiek za nieodpowiednią dla siebie. Pracować należy wciąż, myśląc o Bogu. Reguła św. Izydora (Cap. VI) mówi: «Laborandum est ergo corpore, anima fixa in Deum intentione; sicque manus in opere implicanda est ut non avertatur a Deo».

Klasztor stanowił gospodarstwo, poddane dyscyplinie. Według reguły św. Benedykta (Cap. LXXVI), klasztor powinien ile możności stanowić zamkniętą całość, by mnisi nie ulegali zepsuciu przez kontakt ze światem zewnętrznym. («Monasteria autem si possit fieri, ita debet constitui, ut omnia necessaria, id est aquam, molendinum, hortum vel artes diversas intra monasterium exercentur, ut non sit necessitas monachis vagandi foris quia omnino non expedit animabus eorum». A więc «samostarczalność» klasztoru była uzasadniona względami religijnymi, a nie gospodarczymi. Nie zawsze udało się ją przeprowadzić. Jak pisze o benedyktynach E. Lévasseur, «część produktów była konsumowana w klasztorze, część oddawana na rynek. Kongregacja wybierała między świeckimi człowieka interesu (negociator ecclesiae), o uznanej prawowierności i uczciwości; upoważniała go do prowadzenia handlu w jej interesie, polecając mu, by się zbytnio nie targował i by sprzedawał po niskiej cenie».[1]

Praca fizyczna była religijnym obowiązkiem, służyła, na równi z modlitwą, do zbawienia duszy. Gdy klasztory zaczęły się bogacić i zjawiała się skłonność do łatwiejszego życia, wówczas reformatorzy życia klasztornego przypominają dawne obowiązki. A gospodarstwo i majątek klasztorny miał także służyć biednym. Obowiązek dawania jałmużny był wyraźnie uznany. U benedyktynów obowiązywała zasada, że jedna dziesiąta część dochodu klasztornego ma być zawsze oddawana ubogim. W każdym klasztorze był *portarius* czyli *eleemosynarius*, który codziennie rozdawał jałmużnę.

Niektórzy autorzy, jak to stwierdza W. J. Ashley, poddają w wątpliwość skuteczność tej akcji jałmużniczej.[2] Niewątpliwie takie dawanie jałmużny każdemu, kto się zgłosił, mogło działać demoralizująco. Ale to nie zaprzecza intencji reguły klasztornej. Klasztory w niektórych krajach przodowały w gospodarczym rozwoju, a ich życie i organizacja nie była oparta na pierwiastkach ekonomicznych. Motywy gospodarcze zostały zastąpione przez motywy innej natury. Jeżeli przez długie wieki w różnych krajach klasztory mogły pełnić wielkie dzieło szerzenia kultury gospodarczej, dowodzi to, że bezpośredni interes osobisty nie musi być sprężyną gospodarstwa. Ale właśnie ten motyw

[1] E. Lévasseur, Histoire des Classes Ouvrières en France, T. I 1859, s. 141.

[2] W. J. Ashley, An Introduction to English Economic History and Theory, Part II, 1914, s. 312 i n.

gospodarczy został zastąpiony przez egzaltację religijnego uczucia; ci sami ludzie, którzy szli na męczeństwo do krajów pogańskich, ci sami pracowali w ubóstwie i pokorze, bez zadowalania osobistych ambicji, od świtu do nocy.

W czasach późniejszych nastąpił upadek klasztorów. Korzystały z nagromadzonego już majątku, nie wszędzie przestrzegano surowych reguł. Nieraz te klasztory również i ekonomicznie podupadały. Ale nie nastąpiło to z jakichś czysto gospodarczych powodów, nieprzystosowania życia klasztornego do nowych warunków; nastąpiło to skutkiem osłabnięcia uczuć religijnych. Tak więc znaczenie religijnego pierwiastka zaznacza się zarówno w rozkwicie instytucji gospodarczych, nim kierowanych, jak i w ich upadku.

Przejdźmy wreszcie do ostatniej grupy przykładów, ilustrujących rolę pierwiastka religijnego w organizacji gospodarstwa — do prób tworzenia ustrojów, opartych na zasadzie komunizmu, podejmowanych jako eksperyment społeczny w ciaśniejszym zakresie; mamy tu na myśli różne gminy czy «państwa», realizujące utopię komunistyczną. Historia tych usiłowań jest bardzo pouczająca. Pomińmy różne plany przyszłego ustroju, których wiele można zarejestrować od Platona do Bellamy'ego czy Morrisa. Należą one do historii literatury, a nas interesują fakty.

Najgłośniejszą taką próbą było, w połowie w. XIX, założenie Ikarii z inicjatywy Cabeta. Mimo olbrzymiej popularności inicjatora, zakończyło się to niepowodzeniem. Kolonia ikaryjska, założona w r. 1849 w Nouvoo w stanie Illinois, wegetowała lat kilka, a rozprzęgła się po śmierci jego twórcy. Powstają potem nowe kolonie: Nowa Ikaria, Wspólnota Ikaryjska, Ikaria Speranza itd. Historia tych prób wskazuje na jedno: oto jak stwierdza Ch. Gide, «Wszystkie związki komunistyczne w Stanach Zjednoczonych, z wyjątkiem Ikarii, która zresztą tylko wegetowała, są sektami religijnymi, a rzeczpospolita jezuitów w Paragwaju — jedyny wielki przykład komunizmu, który można przytoczyć, tak co do swego rozmiaru, jak trwania — była przykładem prawdziwej teokracji».[1]

Na pytanie, dlaczego gminy religijne mają większą trwałość, niż świeckie daje następującą odpowiedź A. Świętochowski: «Naprzód mają one w swych węzłach jeden więcej i to bardzo mocny — religię, powtóre ich skład jest mniej różnorodny, a komunizm mniej bezwzględny. Podczas gdy skupiny czysto ekonomiczne — furierowskie, owenowskie lub ikaryjskie — były mieszaninami najrozmaitszych pierwiastków społecznych, moralnych lub umysłowych, skojarzonych doraźnie ideą wspólnej własności, nieraz słabo przyczepioną do ich pojęć czy upodobań, stowarzyszenia sekciarskie dobierały się

[1] Ch. Gide, Zasady Ekonomii Politycznej, 1922, s. 472.

zwykle z ludzi tej samej warstwy i znacznego podobieństwa duchowego, stopionych fanatyzmem w jednolitą masę. Tam różnice ujawniały się swobodnie i rozdzierały powłokę zewnętrznej spójni; tu zacierały się one we wspólnej dogmatycznej wierze, której w stałości nie dorówna krytykujące rozumowanie».[1]

Cytowany autor wyrósł w racjonalistycznym pozytywizmie, który nie był skłonny do tego, by pierwiastkowi religijnemu przypisywać twórcze znaczenie w dziejach; wskazuje na «fanatyzm», na «dogmatyczną wiarę» itd. Nie mniej jednak uznaje, że inne motywy i uczucia nie mogły wytworzyć spójni, która by zabezpieczyła trwałość gminy komunistycznej. Nie wystarczy wyznawanie wspólnego ideału społecznego, wspólność przekonań. Trzeba wspólnych wierzeń, które mają nadnaturalną sankcję; dzięki temu, że ktoś reprezentuje Boga na ziemi, ma on autorytatywną powagę, pozwalającą na nakładanie ofiar na wyznawców, umożliwiającą zastąpienie interesu osobistego innymi motywami.

I wróćmy do wspomnianego już państwa jezuitów w Paragwaju. Istniało ono długo, bo od r. 1610 do r. 1768; nie uległo rozkładowi wewnętrznemu, lecz zostało zlikwidowane przez czynniki zewnętrzne. Urzeczywistniło ono autorytatywny komunizm na teokratycznych podstawach. Indianie (Guarani) byli traktowani jak dzieci, trzymani w ścisłym rygorze. Każdy był zobowiązany do pracy i miał wyznaczoną pracę; rozdział produktów był dokonywany według planu; przeprowadzono tam zasadniczo ideał równości społecznej. Uboższe osady («misje») były zasilane przez bogatsze. «W ten sposób — pisze G. Adler — troszczyła się administracja pod kierownictwem jezuitów o wszystko i czuwała nad wszystkimi; nad wychowaniem dzieci, które już we wczesnych latach przyzwyczajane były do regularnych zajęć, nad pracą w polu, służbą pasterzy i przemysłową działalnością, nad budową i naprawą domów, w których mieszkały poszczególne rodziny, nad udziałem wszystkich w służbie Bożej, nad przyjemnościami i świętami... Jezuici mieli tak zupełną moralną władzę nad tubylcami, że się ci nigdy nie dali porwać do wykroczeń. Doszło do tego, że państwo jezuickie było jedyną większą wspólnotą w historii świata, która *nigdy* nie potrzebowała wymierzać kary śmierci lub choćby tylko dożywotniego więzienia».[2]

O powodzeniu tego eksperymentu rozstrzygnął także bierny charakter tubylczej ludności, pozbawionej samodzielnych aspiracji, wyzutej z wszelkiego

[1] A. Świętochowski, Utopie w rozwoju historycznym, 1910, s. 197 i n.

[2] G. Adler, Geschichte des Sozialismus und Kommunismus, von Plato bis zur Gegenwart, I Th. 1899, s. 190 i n.

indywidualizmu; przecież przed wiekami, na tych samych terenach, kwitło komunistyczne państwo Inkasów, które zresztą również miało charakter teokratyczny. Ale właśnie ten pierwiastek religijny był główną podstawą trwałości państwa jezuitów. I by uwydatnić jego rolę także i w życiu społeczno-gospodarczym, jego zdolność wytworzenia psychiki nieindywidualistycznej, oczywiście w pewnych tylko warunkach, nie znajdziemy lepszego przykładu. Czy każdy chciałby żyć w takim państwie — to już inna sprawa.

5. Duch religii a duch gospodarstwa. Religia wpływa na gospodarstwo nie tylko przez swe obrzędy, przez swą organizację społeczną i gospodarczą. Zasadniczą doniosłość ma ta okoliczność, że rozwinięta naprawdę religia zawiera w sobie pogląd na świat, kodeks przykazań etycznych, które wyznaczają wierzącemu jego cel życiowy i określają jego stosunek do gospodarstwa. Związek między duchem religii a gospodarczą etyką i całym duchem gospodarstwa dostrzegano bardzo dawno. Pod wpływem materializmu dziejowego i poglądów, które uważały religię za zanikającą pozostałość przeszłości, ten związek był niedoceniany. Dopiero nowsze badania różnych autorów, a przede wszystkim M. Webera, rzuciły nowe światło na to zagadnienie.

Autor ten stanął na stanowisku, że religia urabia duszę ludzką w określonym kierunku i przez to działa konstytutywnie na typ i rodzaj jego działalności gospodarczej. Kapitalizm miał w różnych epokach ekonomiczne warunki rozwoju, a mimo to nie zjawiał się, bo duch religii nie sprzyjał powstaniu kapitalizmu, bo psychika społeczna, urobiona pod wpływem religii, przeciwstawiała się kapitalizmowi. Najpierw zjawił się zdaniem M. Webera duch kapitalizmu, a potem dopiero rozwinął się kapitalizm.

Nie będziemy tu streszczali poglądów tego autora na gospodarcze znaczenie wszystkich wielkich światowych religii. Zatrzymamy się na jego wywodach, dotyczących związku między etyką protestancką a kapitalizmem. Ale warto przytoczyć jeden przykład przez niego podany, dotyczący bramińskiej sekty, zwanej «Jaina», której rozkwit przypada na czas od III do XIII wieku. Sekta ta zabraniała swoim członkom pracować w przemyśle, gdzieby można było narazić życie; nie wolno im było pracować przy pomocy ognia, ostrych instrumentów, a więc w przemyśle drzewnym, kamieniarskim, budowlanym itd. Członkowie jej byli wykluczeni od zajęć rolniczych, bo praca rolna naraża na niebezpieczne zetknięcie z owadami i gadami. Nie było zabronione zdobywanie bogactwa. Sekta ta odznaczała się bezwzględną uczciwością. Przy takich ograniczeniach zwróciła się ona do handlu, w którym osiągnęła ogromne sukcesy. Utrzymywano, że w swoim czasie połowa handlu Indii przechodziła przez jej

ręce.[1] Mamy więc wyraźny wpływ etyki religijnej na typ gospodarstwa jej członków. Faktu, że ta sekta wyspecjalizowała się w handlu, nie możemy wyjaśnić żadnymi innymi okolicznościami.

Ale wróćmy do głównego trzonu wywodów M. Webera, do bardzo głośnej pracy: «Die protestanische Ethik und der Geist des Kapitalismus». M. Weber twierdzi, że duch kapitalizmu znalazł swój wyraz w pismach Beniamina Franklina, który uczył, że czas to pieniądz, że pieniądz to kredyt, że «pieniądz ma naturę rozrodczą i płodną». Franklin wskazywał na potrzebę ścisłego wywiązywania się z zobowiązań. «Prócz pilności i umiarkowania nic tak się nie przyczynia do tego, by młodego człowieka wypchnąć naprzód w świecie, jak punktualność i sprawiedliwość we wszystkich interesach». Człowiek powinien na to wszystko zwracać uwagę, co pomnaża jego kredyt; powinien żyć oszczędnie, bo pieniądz się mnoży.

W tych poglądach Franklina zawiera się, zdaniem M. Webera, cała etyka gospodarcza: «Przede wszystkim „summum bonum" tej etyki jest: zarabianie pieniądza, i coraz więcej pieniądza, przy najściślejszym unikaniu wszelkiego zbędnego używania, tak zupełnie wyzute z wszelkich zapatrywań eudajmonistycznych lub nawet hedonistycznych, tak pomyślane jako cel sam w sobie, że występuje jako coś zupełnie transcendentalnego i na wskroś irracjonalnego w stosunku do „szczęścia" lub „pożytku" poszczególnego indywiduum. Człowiek jest skierowany ku zarobkowaniu, jako celowi swego życia, a już zarobkowanie nie jest dla człowieka środkiem do zaspokojenia jego materialnych potrzeb życiowych. To dla bezstronnego odczuwania zupełnie bezsensowne odwrócenie „naturalnego" i realnego stosunku, jest właśnie tak bezwarunkowym motywem przewodnim kapitalizmu, jak jest obcym ludziom, których nie tknęło jego tchnienie».[2]

Dlaczego jednak ma człowiek gonić za pieniądzem, dlaczego jego gromadzenie staje się celem życiowym? B. Franklin, sam deista, wyrósł pod wpływem kalwinizmu, który uważał pracę zarobkową za obowiązek, za powołanie człowieka. Kalwinizm nie kazał ludziom używać życia, ani też od niego uciekać na pustynię. Kazał żyć oszczędnie, tępił wszelki zbytek, uważany przez niego za rozpustę, ale kazał pracować, uważając pracę za powołanie człowieka («calling»). Kalwinizm ze swą etyką, która nie poleca uciekać od świeckich zajęć, która nie żywi żadnych uprzedzeń do działalności gospodarczej, a równocześnie poddaje człowieka surowej dyscyplinie, w ciągłej pracy widzi spełnienie jego powołania życiowego — ten kalwinizm jest niewątpliwie wyrazem ducha, który nazywamy kapitalistycznym.

[1] M. Weber, Ges. Aufsätze, Bd. II s. 211 i n.

[2] M. Weber, Ges. Aufsätze, Bd. I s. 31 i n., s. 35 (1922).

A ten duch rozwinął się na długo przedtem, nim powstał nowoczesny kapitalizm, nim wybuchła «rewolucja przemysłowa». Idea wyprzedziła odpowiadające jej fakty. M. Weber pisze o tym w ten sposób: «Bez wątpienia w rodzinnym kraju Franklina (Massachusetts), „duch kapitalistyczny" (w znaczeniu przez nas przyjętym) przed „kapitalistycznym rozwojem" już istniał... w tym przypadku stosunek przyczynowy jest w każdym razie odwrotny, niżby to należało postulować z „materialistycznego" punktu widzenia».

M. Weber nie sprowadza ducha kapitalistycznego do chciwości, do pogoni za pieniądzem. Chciwość występuje w różnych warunkach czasu i miejsca, w najrozmaitszych ustrojach. «Bezwzględne, nie skrępowane żadną normą wewnętrzną zarobkowanie istniało we wszystkich okresach dziejów, gdzie tylko i jak w ogóle było możliwym. Jak wojna i pirateria, to również i wolny handel niezwiązany normami w stosunku do obcych, rozwijał się bez przeszkód; „moralność zewnętrzna zezwalała na to, co było niedozwolone w stosunku do braci". Ta chciwość godziła się najzupełniej z tradycjonalistycznym typem gospodarowania, któremu przeciwstawił się duch kapitalizmu. W ustroju kapitalistycznym ten naturalny popęd do zarobku znajduje swe ujście przez regularną, racjonalną pracę zarobkową, która w myśl etyki purytańskiej staje się zawodem, czyli powołaniem człowieka. Duchowi kapitalizmu odpowiada pojęcie „zakładu" zarobkowego (Betrieb), którego dawniej nie było».

Kapitalizmu nie stworzyli, zdaniem M. Webera, pozbawieni skrupułów spekulanci, gospodarczy awanturnicy, którzy zawsze istnieli, ani wielcy «ludzie pieniądza, lecz ludzie o ściśle burżuazyjnych poglądach i zasadach, rozważni i odważni zarazem, przede wszystkim *surowi* i *wytrwali*, ostro i zupełnie oddani swej sprawie». A ten ich styl życia powstał pod wpływem wyznawanych przez nich idei religijnych, pod wpływem na wskroś racjonalistycznej etyki purytańskiej, opartej na racjonalistycznych wskazaniach Starego Testamentu.

M. Weber wykazuje, że Luter tkwił jeszcze w tradycyjnych poglądach na gospodarstwo; ze zjawieniem się reformacji nie zjawił się jeszcze duch kapitalizmu. Za przedstawicieli protestantyzmu, który wyraził ducha kapitalistycznego, uważa: 1) kalwinizm w postaci, która się rozwinęła w zachodnio-europejskich krajach szczególnie w w. XVII; 2) pietyzm; 3) metodyzm; 4) sekty wyrosłe z ruchu nowochrzczeńców. Kalwinizm zracjonalizował protestantyzm Lutra. Pozbawił religię pierwiastków mistycznych. Przeznaczenie człowieka urzeczywistnia się w jego zawodowych zadaniach, przybiera charakter «służby w racjonalnym kształtowaniu otaczającego nas społecznego kosmosu. Bo cudownie celowe ukształtowanie i urządzenie tego kosmosu, które według objawienia Biblii i według naturalnego poglądu widocznie do tego jest skierowane, by służyć *pożytkowi* rodzaju ludzkiego, pozwala uznać pracę w służbie

tego nieosobistego społecznego pożytku za służącą chwale Bożej i zgodną z Bożą wolą». By znaleźć się w stanie łaski, by uzyskać pewność i spokój wewnętrzny, trzeba bez wytchnienia prowadzić pracę zawodową. «Ona i tylko ona usuwa zwątpienie religijne i daje pewność stanu łaski».[1]

Ducha kalwinizmu określa M. Weber jako «innerweltliche Askese», w przeciwstawieniu do średniowiecznej ascezy, która zwracała się ku tamtemu światu. Kalwinizm i pokrewne mu sekty nie odwracały człowieka od codziennego życia. Z ich nauk wynikł «dla jednostki popęd do metodycznej kontroli jego stanu łaski w prowadzeniu życia, do jego przeniknięcia ascetyzmem. Ten ascetyczny styl oznaczał jednak, jak widzieliśmy, racjonalne ukształtowanie całego bytu, zorientowane według woli Bożej... Asceza chrześcijańska, z początku uciekając od świata, opanowała świat dla Kościoła już z klasztoru przez to, że się tego świata wyrzekła. Ale zostawiła przy tym świeckiemu życiu codziennemu jego naturalny, nieskrępowany charakter. Teraz wyszła na rynek życia, zamknęła za sobą drzwi klasztorne i podjęła się tego, by właśnie *codzienne życie* przeniknąć swoją metodyką, by je ukształtować jako racjonalne życie *w świecie*, a mimo to *nie ze* świata i nie *dla* tego świata».[2]

M. Weber wykazuje, że w pismach tych różnych sekt jest wiele praktycznych wskazówek, jak się należy zachować w codziennym życiu gospodarczym i do czego należy dążyć. Przytoczmy za nim jeden ustęp z pism Johna Wesleya, twórcy metodyzmu: «Musimy wszystkich chrześcijan upomnieć, by zarabiali co mogą zarabiać i oszczędzali co mogą oszczędzać, to znaczy w wyniku: by byli bogaci».[3] Czyż podobne wezwanie znajdziemy w pismach katolickich pisarzy? Już choćby na tym przykładzie widać, że religia kształtuje bezpośrednio psychikę gospodarczą człowieka.

Streściliśmy dość obszernie, choć nie wyczerpująco, poglądy M. Webera na związek między pewnymi kierunkami protestanckimi a rozwojem ducha kapitalistycznego. Spotkały się one z wielu polemikami, których nie podobna tu szczegółowo omawiać. Być może, że M. Weber nie doceniał znaczenia reformacji, w szczególności wyznania ewangelicko-augsburskiego dla rozwoju nowoczesnego kapitalizmu. W wielu krajach, gdzie ten protestantyzm występuje obok katolicyzmu, protestanci bardziej są przeniknięci duchem kapitalizmu, aniżeli katolicy. Można to obserwować np. w Polsce — ale wchodzi tu w grę, obok wyznania, pochodzenie narodowe. Natomiast szczegółowe badania potwierdzają często wywody M. Webera. Np. H. Lauffenburger, pisząc o związku między religią a gospodarstwem w Alzacji, stwierdza stały, trwający już dwa wieki faktyczny monopol kalwińskich rodzin w przemyśle tek-

[1] M. Weber, l. c. s. 101 i n. [2] M. Weber, l. c. s. 163. [3] M. Weber, l. c. s. 197.

stylnym w tym katolickim kraju. «Czysto negatywnie — pisze — leży źródło kapitalizacji w ascetycznym ograniczeniu używania. Sposób życia alzackich przemysłowców był, przynajmniej do końca w. XIX, niemal przysłowiowo prosty, częściowo prawie ubogi. Ich asceza zwraca się nie tylko przeciw używaniu życia i to tak silnie, że zarzutu skąpstwa nie można oszczędzić, lecz nawet przeciw pewnym nakładom, nie uważanym za nieproduktywne, jak zakup gruntu i ziemi, co nie jest rzadkie np. w niemieckich sferach przemysłowych».[1]

L. Brentano wystąpił przeciw poglądom M. Webera, upatrującym niższość katolicyzmu w działalności kapitalistycznej; przeczy też temu, by purytanizm wykształcił ducha kapitalistycznego jako zjawisko masowe.[2] Protestancki pisarz, H. M. Robertson, poddał dzieło M. Webera zasadniczej krytyce, przecząc temu, by kapitalizm był wytworem «kalwińskiej chciwości» (selfishness); rozwój kapitalizmu przypisuje raczej ekonomicznym pierwiastkom.[3] Ale gdyby się zajęło stanowisko pośrednie, reprezentowane przez prof. Tawneya, który nie widzi w duchu kapitalistycznym odrośli purytanizmu, ale przyznaje, że purytanizm «stał się potężną siłą, przygotowującą drogę cywilizacji handlowej, która ostatecznie zatriumfowała w rewolucji»,[4] to już uznajemy ogromne, samodzielne znaczenie pierwiastka religijnego w kształtowaniu psychiki gospodarczej. Być może, że prawda leży pośrodku. W każdym razie po badaniach M. Webera nie można już zapominać o pierwiastku religijnym, jako o pierwiastku współkształtującym ustrój gospodarczy i jego ewolucję.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedno zagadnienie: wpływ religii żydowskiej na żydowskie gospodarstwo, na psychikę gospodarczą żydów. Specjalnie tym tematem zajął się W. Sombart w swej głośnej pracy «Die Juden und das Wirtschaftsleben»; wywody, dotyczące związku religii z gospodarstwem, powstały pod wpływem M. Webera i idą po jego linii. W. Sombart dochodzi do wniosku, że po prostu «purytanizm jest judaizmem». Główne myśli Sombarta można streścić w sposób następujący.

Przede wszystkim stwierdza ogromne znaczenie religii w życiu żydostwa. «Religia była u nich nie tylko sprawą niedziel i świąt, lecz przenikała codzienne życie aż do najdrobniejszych urządzeń. Wszystkie stosunki życiowe otrzymały swe religijne uświęcenie». Następnie religia żydowska jest dziełem

[1] Archiv. für Sozialwiss. und Sozialpol. 64 Bd 1930; H. Lauffenburger, Religion und Wirtschaft in Elsass, s. 321 i s. 325.

[2] L. Brentano, Puritanismus und Kapitalismus; zbiór Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte, 1923, s. 420 i n.

[3] H. M. Robertson, Aspects of the Rise of Economic Individualism, 1933, s. 207 i n.

[4] Tawney, Religion and the Rise of Capitalism.

rozumu, obliczonym na potrzeby życiowe: «jako twór myślowy i celowy, rzucony w świat organiczny, obliczony na to, by zniszczyć cały świat naturalny, poddać go sobie i na jego miejscu postawić własne panowanie». Religia żydowska jest tworem na wskroś racjonalistycznym, podobnie jak kapitalizm.

Szczególnie zaś zbliża religię żydowską do kapitalizmu fakt, że ona oznacza «*umowne uregulowanie* — powiedziałbym: *oparte na interesie* (geschäftsmässige) uregulowanie, gdyby do tego słowa nie przyczepiła się treść nienawistna — wszystkich stosunków między Jehową a Izraelem. W gruncie rzeczy cały system religijny nie jest niczym innym, jak umową między Jehową a jego wybranym narodem; umową ze wszystkimi obligatoryjnymi konsekwencjami, które przynosi stosunek umowny». W. Sombart cytuje teksty, które dowodzą, że Żyd ma swoje konto u Boga, na którym się wszystko zapisuje, dobre i złe. Z tym pojęciem pozostaje w najściślejszym związku idea zarobku. Grzech jest czynem, który można obliczyć i odważyć, stanowi «bierną pozycję» na tym koncie.

A obrachunek następuje już na tym świecie; pobożnemu Żydowi powodzi się dobrze, już tu spada na niego bogactwo. Twierdzenie, że bogactwo jest celem życiowym w pojęciu żydowskim, usiłowali zakwestionować niektórzy pisarze żydowscy na podstawie niektórych wyjątków z pism żydowskich. Ale regułą w tych pismach jest pogląd przeciwny, który najplastyczniej wyraża zdanie z Deuteronomium: «tak będziesz wielu ludom dawał pożyczki a nie będziesz u nikogo pożyczał». Stanowi to wielkie przeciwieństwo chrystianizmu. Słowa Ewangelii według św. Mateusza: «łatwiej wielbłąd przejdzie przez ucho igielne, niż bogaty wejdzie do Królestwa Niebieskiego» wyrażają już zupełnie innego ducha.

W związku z religią pozostaje racjonalizacja całego życia. Religia żydowska poddaje życie Żyda stałym, niewzruszonym normom. Ale życie święte nie oznacza życia, wyrzekającego się świata. Oznacza opanowanie popędów przez nakazy obyczaju. Każe panować nad sobą, uregulować wszystkie popędy; także popęd płciowy jest zracjonalizowany. «Nie jest łatwym — pisze W. Sombart — przecenić racjonalizację życia a przede wszystkim życia płciowego, dokonaną przez religię żydowską. Jeżeli w ogóle chcemy uznać jakiś wpływ religii na gospodarcze zachowanie się Żydów, musimy uznać, że najskuteczniej ten wpływ wywiera racjonalizacja prowadzenia życia». Jeżeli się uwzględni obok tego okoliczność, że religia żydowska spaja silnie Żydów w jedną całość, że uznaje inną moralność dla Żydów, a inną dla «goyim», co szczególniejszy wyraz znalazło w fakcie, że zakaz brania procentów dotyczył tylko stosunków między wiernymi, to mamy choćby tylko ogólny obraz czynników, dzięki

którym Żydzi uzyskali przewagę gospodarczą w świecie, a stali się szczególnie podatni do rozwoju ducha kapitalistycznego.

Oczywiście, że tej przewagi gospodarczej Żydów i całej ich psychiki gospodarczej nie można sprowadzać wyłącznie tylko do religii. Złożyły się na nią i polityczne losy żydostwa, ich odosobnienie i rozproszenie po świecie; Żydom nieraz nic innego nie zostawało, jak trudnienie się handlem i lichwą. Ale do tego uzdolniła ich szczególnie religia żydowska. Nie stawiała tamy chęci zarobkowania, bogacenia się, a przez swój racjonalistyczny charakter, przez surową dyscyplinę uregulowała i rozwinęła ten popęd. W. Sombart niewątpliwie przesadził znaczenie gospodarcze Żydów i wypowiedział o nich wiele zbyt skrajnych sądów. Ale to nas w tej chwili nie zajmuje. Natomiast jeżeli chcemy mieć żywy przykład związku między religią a psychiką gospodarczą, nie znajdziemy lepszego przykładu, niż przykład żydostwa.

6. *Uwagi ogólne.* Staraliśmy się uwydatnić różnorodne związki, zachodzące między religią a gospodarstwem, podkreślić wielki wpływ religii na psychikę gospodarczą. Przedstawienie to, operujące raczej przykładami, niż wyczerpującą analizą badanych zjawisk, z natury rzeczy nie mogło być dokładne. Nawet przy bardziej szczegółowych badaniach nasunęło by się wiele wątpliwości z tego powodu, że religia nie zawsze, zwłaszcza w początkach, występuje jako zjawisko, wyodrębnione od innych zjawisk społecznych. W pewnych epokach religia, jak wiemy, ogarnia wszystko, daje swe sankcje całemu życiu. Otóż łatwo można zbyt jednostronnie zarachować na konto religii różne objawy, na które złożyły się i inne czynniki.

Gdy np. religia związana jest ściśle z ustrojem państwa, gdy się ma do czynienia z teokracją, wtedy trudno oddzielić czynnik religijny od czynnika politycznego. Władza jest w ręku warstwy kapłańskiej; jeżeli ta władza reguluje tak lub inaczej stosunki społecznogospodarcze, np. ustrój własności, żadna najdokładniejsza nawet analiza nie zdoła ściśle oznaczyć, w jakim stopniu dany wynik gospodarczy przypada na karb religii, a w jakim jest następstwem politycznej organizacji. Albo np. religia sankcjonuje ustrój wielkiej rodziny patriarchalnej, z jej wspólnością dóbr; wiemy, że wielkie znaczenie ma kult przodków. Ale trudno odmierzyć, ile w instytucji wielkiej rodziny przypada na pierwiastek czysto religijny, a wiele na siłę związków krwi, tradycje życia rodowego i różne warunki społeczne, które utrzymują tę rodzinę w jej zwartości.

Specjalny, a bardzo ważny przypadek przedstawia religia narodowa. Religia narodu wybranego, za jaki uważali się Żydzi, była bodaj że najpotężniejszym czynnikiem ich spójności i odrębności narodowej. Ale pierwiastek naro-

dowy, którego wpływowi na życie gospodarcze poświęcimy jeszcze wiele uwagi, występuje jako coś samodzielnego; w pewnych przypadkach religia staje się jednym z przejawów świadomości narodowej, a nawet po prostu narzędziem narodowej polityki. I znowu w tym przypadku zarachowanie skutków religii dla psychiki gospodarczej nie może być dokładnie przeprowadzone.

W ogóle w warunkach, w których czynnik religijny działa w tym samym kierunku, co i inne czynniki życia społecznego, udział tamtego trudno jest wymierzyć. Łatwiej zaś to przychodzi, gdy czynnik religijny przeciwstawia się innym pierwiastkom — w szczególności, co nas głównie interesuje, czystemu motywowi gospodarczemu. Otóż nie powtarzając przytoczonych już i znanych faktów, możemy stwierdzić, że religia nieraz działała w kierunku przeciwnym ekonomicznemu racjonalizmowi, że paraliżowała jego ekspansję, co i dzisiaj w wielu społeczeństwach jest widoczne. Z drugiej zaś strony gdy między racjonalizmem ekonomicznym a religią zaznaczyła się pełna zgodność (purytanizm, judaizm), to wtedy dopiero ten racjonalizm doszedł do pełnego rozkwitu i przeobraził gruntownie zarówno formy gospodarczego życia, jak i jego psychikę.

Już choćby ten ostatni przykład dowodzi, że działanie czynnika religijnego na gospodarstwo nie ogranicza się do czasów zamierzchłych, do społeczeństw pierwotnych, lub żyjących wciąż jeszcze w więzach tradycjonalizmu. Mimo wszystko, najbardziej nowoczesnych przeobrażeń gospodarczych nie zdołamy zrozumieć, jeżeli zlekceważymy znaczenie religii. I nasuwa się pytanie: dlaczego czynnik religijny jest tak potężny i to właśnie w stosunku do czynnika gospodarczego, zasadniczo mu obcego?

Na to pytanie nie możemy dać ostatecznej odpowiedzi, bo ta odpowiedź wymaga wciągnięcia innych jeszcze pierwiastków życia społecznego. W każdym razie możemy zaznaczyć, że siłą pierwiastka religijnego jest jego bezwzględny, kategoryczny charakter. Nakazy i zakazy religijne dlatego właśnie mają wielką siłę, że są irracjonalne, że ich podstaw i celowości nie poddają wyznawcy codziennej analizie, stosownie do swych utylitarnych celów. Jeżeli takiego lub innego postępowania wymaga zbawienie duszy człowieka, jego zagrobowe szczęście, to zupełnie inaczej przedstawia się działanie praktyczne tej wiary, aniżeli postępowanie, kierowane interesem jednostki czy grupy społecznej, który to interes może podlegać zmiennym ocenom. Działanie pod wpływem mocnego uczucia ma trwalsze skutki, niż działanie kierowane rozumem.

Siła działania kierowanego przez religię jest także większa aniżeli siła zwyczajnego, państwowego przymusu. O ile ten przymus nie jest zgodny w swych zastosowaniach z wewnętrznym przekonaniem jednostki, stara się ona spod niego wymknąć lub zastosować do niego tylko zewnętrznie. Wewnętrz-

ne przeświadczenie religijne, nakazujące kategorycznie tak lub inaczej postępować, nie potrzebuje już posługiwać się narzędziami ustawowego czy administracyjnego przymusu; a nieraz ten ostatni przymus okazywał się bezsilny, gdy się przeciwstawiał religijnym nakazom.

Nic dziwnego że ci, którzy głębiej analizują życie społeczne, jego niedomagania, a zwłaszcza dzisiejsze przesilenie duchowe społeczeństw, dochodzą nieraz do wniosku, że nowe uporządkowanie świata nie da się przeprowadzić, jeżeli nie wciągnie się religii do tego dzieła. O religię wołają także i pisarze areligijni — a to na podstawie stwierdzenia, że społeczeństwa znajdują się w stanie niebezpiecznego chaosu. Oto np. Bertrand Russel wychodzi z założenia, że działalność ludzka ma trzy źródła: «Instynkt, umysł i ducha, a z tych trzech tworzy religię życie ducha». Nie można poprzestać na opanowaniu instynktu przez umysł, gdyż ten działa krytycznie, czasami destrukcyjnie. «Życie umysłu dąży do tego, by oddzielić wewnętrznie człowieka od człowieka, o ile nie jest zrównoważone przez życie ducha. Z tego powodu umysł bez ducha może przynieść zepsucie lub atrofię instynktu, ale nie da doskonałości jego życiu». Bertrand Russel nie stoi na gruncie tradycyjnych religii — ale uważa, że nowe życie religijne może przynieść harmonię i równowagę.[1]

Nie oceniamy w tej chwili tych poglądów. Warto je było przytoczyć, by wykazać, że zagadnienie roli religii w życiu społecznym, a tym samym i w gospodarstwie, nie jest dla dzisiejszego świata tylko przedmiotem badań historycznych.

[1] B. Russel. Principles of Social Reconstruction. 1916, s. 205, s. 216 i n.

Rozdział III

Rasa

1. Rasa a psychologia społecznogospodarcza. Jaki związek zachodzi między rasą a zagadnieniami, które objęliśmy mianem psychologii społecznogospodarczej? By na to pytanie odpowiedzieć, zdajmy sobie najpierw sprawę z pojęcia rasy. Przyjmujemy sformułowanie, które przytoczył H. Pesch: «Pojęcie „rasy ludzkiej" należy do nauk przyrodniczych, do antropologii. Oznacza grupę ludzi, wykazujących pewne ogólne cechy fizyczne, przenoszone przez dziedziczenie, a wyróżniające ją od innych grup ludzkich».[1] Na dwa czynniki należy tu położyć nacisk: a) cechy, kwalifikujące rasę, muszą być cechami fizycznymi; b) muszą być dziedziczone a nie nabyte.

Jeżeli ktoś więc mówi o rasach «psychicznych», używa niewłaściwie tego terminu. Ale w takim razie jakie znaczenie może mieć rasa dla rozpatrywanej przez nas psychiki społecznogospodarczej? Czy nie wkraczamy w obcą dziedzinę? Wolelibyśmy ją, przyznajemy szczerze, w ogóle pominąć, bo to teren dla laika bardzo śliski; tyle w nim kontrowersji i niejasności. Ale nie można tego zrobić, a to z następujących powodów.

Po pierwsze odrębności fizyczne, zachodzące między różnymi grupami ludzi, stwarzają podłoże dla ściślejszych stosunków między członkami danej grupy, która wykazuje wspólność, a oddzielają od siebie różne grupy, różne rasy. A więc dążenie do osiągnięcia maksimum wartości gospodarczej nie rozwija się swobodnie, nie doprowadza do powstawania związków, opartych wyłącznie na podstawie gospodarczego interesu, lecz czynnik pozagospodarczy, jakim jest rasa, z jednej strony daje podstawę do ściślejszych skupień na zasadzie podobieństwa, a z drugiej działa różnicująco na zasadzie odrębności. Rasa spełnia tu analogiczną funkcję, jak w ciaśniejszym zakresie wspólność krwi (rodzinna), jak przynależność do kasty, do stanu, do religii i narodu.

[1] H. Pesch, Lehrbuch der Nationaloekonomie, II Bd. 1925, s. 595.

Po drugie, jeżeli przyjmiemy, że w związku z dziedziczeniem właściwości fizycznych dziedziczy się również i skłonności czy predyspozycje psychiczne, to chyba nasze zainteresowanie tym tematem jest w pełni usprawiedliwione. Okaże się znowu, że *homo oeconomicus* jest abstrakcją, że człowiek rodzi się z różnymi skłonnościami psychicznymi, które oczywiście muszą mieć wpływ na gospodarstwo; że nie podobna w pełni zracjonalizować życia człowieka, bo on pewne irracjonalne pierwiastki na świat z sobą przyniósł. I wtedy w tych samych warunkach inaczej zachowa się Aryjczyk, inaczej Murzyn czy czerwonoskóry, nie dlatego, że wyrośli w różnych warunkach, w różnych środowiskach, lecz dlatego, że takimi a nie innymi się urodzili (oczywiście z zastrzeżeniem, że przyjmie się za słuszną korelację między dziedziczeniem cech fizycznych i psychicznych predyspozycji).

Po trzecie wchodzi tu w grę także świadomość odrębności rasowej — poczucie wartości własnej rasy. Objaw subiektywny, a więc wybitnie psychiczny. Jedne rasy uważają się za wyższe od innych. Na tle wspólności rasowej propaguje się wspólność kulturalną, polityczną i gospodarczą. Może ktoś twierdzić, że to poczucie i ta propaganda oparta jest na fałszywych przesłankach — ale to nie zmienia samego faktu. Rasa niewątpliwie istnieje i stwierdzenie jej istnienia przez naukę daje podstawę do powstania pewnych faktów politycznych. A więc i z tego powodu musimy zainteresować się «rasą».

Niestety, w tej dziedzinie nie dojdziemy do wielu konkretnych wniosków, a to ze względu na stan dotychczasowych badań, w których zaznaczają się nieraz bardzo skrajne stanowiska, nie robiące wrażenia, że źródłem ich jest tylko zamiłowanie prawdy. Z jednej strony mamy pisarzów, którzy cały rozwój dziejowy sprowadzają do teorii rasy, którzy ludzkość dzielą na rasy niższe i wyższe, powołane do rządzenia; a z drugiej takich, którzy w ogóle negują praktyczne znaczenie rasy dla życia społecznego, którzy odrębności rasowe uważają za fakt społecznie obojętny, bo o właściwościach człowieka ma rozstrzygać wyłącznie środowisko, w którym on wyrasta i jego wychowanie.

Nie potrzebujemy się dłużej zajmować poglądem, według którego do rasy nie można przywiązywać zasadniczego znaczenia, ponieważ nie ma dzisiaj ras bezwzględnie czystych. Prawda, wszystkie rasy są mieszane, przynajmniej w warunkach cywilizowanego życia, to znaczy, że nie ma rasy historycznej, która by w ciągu tysiącleci swego istnienia nie podległa mniejszemu lub większemu skrzyżowaniu. Ale fakt, że dziedziczy się te różne pierwiastki, dowodzi właściwie siły rasy. A zresztą gdybyśmy w naukach społecznych mieli się zajmować tylko zjawiskami, które występują w pełnej «czystości», nie mielibyśmy tematu do naszych badań. Moglibyśmy rozwijać tylko izolujące

teorie. Okoliczność, że jakaś cecha dominuje w danych warunkach, że w nich przeważa, już nas upoważnia do naukowych wniosków.

Rzeczywista trudność jest następująca. Nie ulega wątpliwości, że dziedziczy się cechy fizyczne. Żadne środowisko nie zrobi z Murzyna białego, z krótkogłowego — długogłowego itd.; dziedziczenie tych cech odbywa się według pewnych praw, które bada biologia i antropologia. Niewątpliwie i pewne właściwości fizyczne ulegają dość szybkim zmianom — np. przeciętny wzrost ludności, ale to nie ma istotnego znaczenia. Natomiast związek tych cech z «predyspozycjami psychicznymi» pozostaje pod znakiem zapytania. Nie będziemy tu przytaczali poglądów fachowych antropologów, bo autor nie czuje się na siłach, by wybrać najlepsze. Ale powoła się na zdanie dwóch wybitnych ekonomistów, którzy wiele uwagi poświęcili zagadnieniu związku między rasą a życiem gospodarczym.

W. Sombart doszedł do wniosku, że nie rozporządzamy dostatecznym materiałem dowodowym, by stwierdzić, że «określone rasy mają określoną duchową odrębność» (Eigenart) i pisze dalej: «Musimy otwarcie i swobodnie wyznać: po prostu nic nie wiemy o związku między określonymi somatycznymi (antropologicznymi) zjawiskami i psychiczną treścią człowieka — jako jednostki i także jako typu grupowego».[1]

A równocześnie G. Schmoller pisze: «Założenie dziedziczenia psychicznych właściwości jest jasne, leży ono w istocie fizjologicznego procesu pochodzenia; ale żaden przyrodnik nie zaprzeczy temu, że także dziedziczy się instynkty, uczucia, właściwości charakteru, skłonności, dyspozycje i duchowe cechy; przesłanką tego jest, że te cechy znalazły gdzieś w mózgu i systemie nerwowym wyraz fizjologiczny i w ten sposób przechodzą na potomków. Im bardziej skomplikowane są te wyższe właściwości duchowe, tym więcej wydają się być fizycznie i duchowo indywidualnymi właściwościami i nie nadającymi się do dziedziczenia. Granica między dziedziczonym i niedziedziczonym nie jest jeszcze dzisiaj wyraźna. Ale także i pisarze, najbardziej krytycznie odnoszący się do zasady dziedziczności przyznają, że na obliczu dzisiejszych narodów kulturalnych jest wypisana odziedziczona historia ducha i uczucia».[2]

Obracamy się wciąż w ogólnikach. Moglibyśmy dojść do wyraźnych wniosków, gdyby udało się oddzielić od siebie dziedziczenie w ścisłym tego wyrazu znaczeniu, przez urodzenie, od nabywania pewnych cech przez życie w środowisku, przez życie w rodzinie. Jeżeli syn ma te same zamiłowania, co ojciec, to z tego nie wynika, że odziedziczył je po ojcu; po prostu mógł je

[1] W. Sombart, Die Juden itd., s. 385. [2] G. Schmoller, Grundriss, T. I s. 141.

nabyć przez naśladownictwo, przez przykład od najmłodszych lat. Można zauważyć, że ludzie, żyjący długie lata z sobą, upodabniają się do siebie nawet fizycznie, np. w małżeństwie; a cóż dopiero mówić o właściwościach umysłowych.

Gdybyśmy w tej dziedzinie chcieli dojść do bardziej stanowczych wniosków, musielibyśmy przeprowadzić eksperymenty, obliczone na jakąś setkę lat. Należało by wyrwać niemowlęta pewnej rasy z ich środowiska i umieścić je w zupełnie innym; poddać je systematycznej obserwacji, hodując tak, jak się hoduje rasy zwierząt, w zupełnym odosobnieniu i badać, czy poza cechami fizycznymi, których stałość nie ulega wątpliwości, nie objawią one właściwych swej rasie cech duchowych. Ale trudno myśleć o takim eksperymencie. Możemy to przeprowadzić tylko — w teorii.

Zrobił to np. Edgar Zilsel przez następujące rozumowanie: «Pomyślmy sobie na przykład, że w Hiszpanii przez jakąś katastrofę zostali zniszczeni wszyscy Hiszpanie, z wyjątkiem nowourodzonych; pomyślmy sobie, że zostały zniszczone wszystkie pomniki budowy języka i w ogóle kultury, ale że przez cudowne okoliczności ci nowourodzeni dochowali się do dojrzałości i że się rozmnożyli; nie ulega wątpliwości, że ci ich potomkowie odziedziczą dalej rasowe właściwości swych przodków, według praw Mendela, ale już więcej nie będą Hiszpanami. Związek tradycji (Ueberlieferung) wydaje się być konieczny dla tworzenia narodu».[1]

Niewątpliwie nie będzie narodu hiszpańskiego. Ale czy ci potomkowie dawnych Hiszpanów odziedziczą tylko rasowy, fizyczny typ dawnych Hiszpanów, ich kolor włosów, postawę, kształt czaszki itd., czy także i pewne właściwości, np. niezbyt wielkie zamiłowanie do wytrwałej pracy? Taki myślowy eksperyment niewiele nam daje. Zajmując się tematem dziedziczenia duchowych właściwości rasy, musimy być bardzo ostrożni. Niemniej jednak potrafimy dojść do pewnych, choćby hipotetycznych wniosków.

2. *Dziedziczenie właściwości gospodarczych.* Ograniczamy się do rozważania tych właściwości dziedziczonych, które mają znaczenie dla gospodarstwa, które możemy nazwać właściwościami gospodarczymi, chociaż ten termin nie musi oznaczać jakichś zdolności czy cech *par excellence* gospodarczych. Otóż znaczenie gospodarcze właściwości fizycznych i to ściśle fizycznych, które się dziedziczy, nie ulega najmniejszej wątpliwości.

[1] Archiv. für Sozialwiss. und Sozialpol. 65 B 1931; Edgar Zilsel, Geschichte und Biologie, Ueberlieferung und Vererbung. s. 989.

Weźmy przykład najprostszy. Wiadomo, że rasa biała nie wytrzymuje *à la longue* klimatu tropikalnego; że zaaklimatyzowanie się białych, pochodzących ze strefy umiarkowanej, pod równikiem, natrafia na wprost nieprzebyte trudności. Pociąga to za sobą ważne konsekwencje dla psychiki człowieka białego, gospodarującego w tym klimacie. Staje się on nadmiernie pobudliwy, ulega łatwo chorobom, rozluźniają się w nim węzły moralne; wiedząc, że długo w takim klimacie nie wytrzyma, dąży do szybkiego zbogacenia się, nieraz w sposób bezwzględny i okrutny. Nie u wszystkich białych te objawy występują w równym stopniu i z równą siłą. Ale przykładów zwyrodnienia pod wpływem klimatu, co odbija się także i na gospodarstwie, dostarcza nam wiele literatura podróżnicza i powieści egzotyczne (J. Conrad, Somerset Maugham i in.)

Inny fakt konkretny: Japończycy nie znoszą klimatu zimnego, nie potrafią się w nim osiedlać. Mimo że naturalnym terenem ich kolonizacji byłaby północno-wschodnia Azja i że polityczna ekspansja Japonii tam się skierowała, to sam podbój tych krajów nie rozwiązuje zagadnienia, gdzie pomieścić nadmiar ludności japońskiej. Japończyk nie kieruje się własną fantazją, idzie tam, gdzie mu każe iść rząd i dostosowuje się do każdych okoliczności. Mimo to nie potrafi się osiedlać masowo na bogatych i nie wyzyskanych przestrzeniach Mandżurii. Bierny Mongoł, z którym Japonia robi co chce, zostaje i mnoży się na miejscu. Siła rasy okazuje się silniejszą od siły władzy państwowej.

Czy jednak nie możemy znaleźć bardziej bezpośrednich przykładów, dowodzących przekazywania przez dziedzictwo pewnych zdolności gospodarczych? Wydawać by się mogło, że znajdziemy ilustrację tego zjawiska w dziedziczności zawodowej. Jest faktem, że ludzie, którzy z pokolenia w pokolenie zajmują się pewnym zawodem, dochodzą w nim do takiej biegłości, której nie nabędzie ktoś, kto nie urodził się w rodzinie, temu zawodowi poświęconej. Ale należy powstrzymać się od zbyt pospiesznych wniosków. Tę nadzwyczajną biegłość można wytłumaczyć faktem, że członkowie rodziny od najwcześniejszych lat uczą się tego zawodu; że ich umysł i ich wola skierowane są ku tej specjalizacji; od dziecka obserwują te czynności, nic dziwnego więc, że nikt obcy im nie dorówna.

Trudno przypuścić, by w drodze dziedziczenia przekazywana była biegłość w wykonywaniu pewnych poruszeń technicznych. Ale nie jest wykluczone, że w związku z dziedziczeniem określonych cech fizycznych, na podstawie doboru naturalnego, uzdolniających do wykonywania określonego zawodu, dziedziczy się pewne predyspozycje psychiczne, które idą w tym samym kierunku. Specjalizacja nie sprzyja równomiernemu rozwojowi całego organizmu ludzkiego; dziedziczność zawodu mocno wyspecjalizowanego sprzyja utrwaleniu się pewnych jednostronności.

W Międzyrzecu Podlaskim, już przed wojną, ludność żydowska zajmowała się segregacją świńskiej szczeciny; praca ta wykonywana jest z wprost niesłychaną szybkością i zręcznością. Taki robotnik przez dotknięcie palcami od razu dzieli szczecinę na kilkanaście jej rodzajów; ma w tych palcach niezwykłe czucie. Ci robotnicy przedstawiają bardzo nędzny typ fizyczny; są słabi, wielu z nich traci wzrok itd. Ale czy właśnie zaniedbanie rozwoju wielu funkcji organizmu nie sprzyja właściwie doborowi tych cech, które mają znaczenie dla pracy zawodowej, czy przez dziedziczenie nie przekazuje się pewnej predyspozycji psychicznej? Przedmiot ten zasługuje na to, by poświęcić mu specjalne badania; nie czujemy się na siłach, by wypowiedzieć w tym zakresie stanowcze wnioski.

Bodaj że bardziej wyraźne wyniki można osiągnąć, gdy się weźmie pod uwagę ogólne właściwości duchowe różnych ras i związek z ich gospodarczą działalnością. Jeden z dawniejszych antropologów, Topinard, podaje, że handlarze niewolników w Górnym Egipcie dowiadują się z dokładnością tylko o pochodzenie niewolnika, a nie o jego indywidualny charakter; nauczyło ich doświadczenie, że indywidualne różnice między jednostkami tego samego plemienia mało znaczą w porównaniu z różnicami rasowymi. Ale na takich spostrzeżeniach nie można budować. Różnice charakteru poszczególnych plemion, jakkolwiek wspomniany antropolog nazywa je różnicami rasowymi, mogą po prostu być wyhodowane odmienną kulturą, tradycją, religią; nie mamy prawa, z braku dokładniejszych danych, sprowadzać ich do rasowego pierwiastku.

Natomiast wdzięczne pole do obserwacji na temat wpływu rasy na duchowy charakter przedstawiają Murzyni. A to dlatego, że wielka ich ilość znajduje się nie we właściwym ich środowisku, a pod wpływem amerykańskiej, niwelującej wszystko cywilizacji. Gdyby Murzyni swe duchowe właściwości mieli zawdzięczać wyłącznie środowisku, z którego wyszli, mieli czas je dawno zatracić. A jednak mimo ogromnych różnic Murzyn północno-amerykański pod bardzo wielu względami przypomina Murzyna afrykańskiego, nie tylko kolorem skóry i umięsieniem twarzy.

Amerykański socjolog, Charles A. Ellwood, nie należący bynajmniej do wyznawców skrajnych teorii rasowych, w ten sposób charakteryzuje rasowe odrębności amerykańskich Murzynów: «Rasa murzyńska jest tą częścią ludności, która rozwinęła się w krajach tropikalnych. We wszystkich przejawach fizycznych i moralnych wykazuje Murzyn zupełne przystosowanie się do tropikalnego otoczenia. Na przykład: ciemny kolor skóry rozwinął się przez naturalny dobór, by usunąć szkodliwe działanie promieni słonecznych. Nie możemy wchodzić w szczegóły, jak tropikalne otoczenie Murzyna oddziałało na

rozwój jego umysłu, w szczególności jego instynktów. Wystarczy powiedzieć, że afrykańskie otoczenie przodków dzisiejszych Murzynów w Stanach Zjednoczonych głęboko wryło się we wrodzone rysy i tendencje tej rasy. Np. tropikalne otoczenie nie sprzyja na ogół surowej pracy fizycznej. Osoby, które pracują w krajach tropikalnych, nadają się innymi słowy do tego, by być wyeliminowanymi przez naturalny dobór. Z drugiej strony natura dostarcza obfitego zaopatrzenia w żywność bez wielkiej pracy. Dlatego tropikalne otoczenie Murzyna nie zdołało rozwinąć w nim energicznej natury, a sprzyjało utrzymaniu się beztroskich i próżniaków. A znowu niezwykle wysoka w Afryce skala śmiertelności uczyniła konieczną odpowiednio wysoką skalę urodzeń w tym celu, by każda żyjąca tam rasa mogła się utrzymać przy życiu, stąd natura utrwaliła u Murzyna silne skłonności płciowe po to, by zabezpieczyć ich wysoką skalę urodzeń».[1]

Co do niektórych rozumowań autora można podnieść zastrzeżenia, w szczególności co do identyfikowania zmysłowości i płodności. Ale faktem jest, że wielu duchowych cech rasy murzyńskiej nie wyjaśnimy ani tradycją rodzinną, w której by przekazywano z pokolenia w pokolenie i wpajano im te same uczucia i pojęcia, — ani długowiekową niewolą; musimy sięgnąć do jakichś tajemniczych sił, które utrwaliły się w murzyńskim organizmie pod gorącym niebem Afryki. A że te różne właściwości, jak niechęć do długotrwałego ciągłego wysiłku fizycznego, mają swe konsekwencje gospodarcze, tego nie potrzeba podkreślać.

Nauka północno-amerykańska była raczej skłonna do lekceważenia czynnika rasy, jako przeszkody w procesie asymilacyjnym; wierzono, że «*melting pot*» amerykański potrafi stopić w jedno najrozmaitsze pierwiastki, że każdy przybysz w krótkim stosunkowo czasie, a jeżeli już nie on sam, to jego najbliższe potomstwo, stanie się prawdziwym jankesem. Ale później zmieniły się te poglądy. Polityka imigracyjna podzieliła rasy na pożądane i niepożądane, na nadające się do asymilacji i trudne do zasymilowania. Różne tu działały motywy; ale ta polityka znajduje oparcie w badaniach, przeprowadzanych w różnych północno-amerykańskich zakładach naukowych nad właściwościami ras imigranckich.

R. Michels, który specjalnie w swych badaniach społecznogospodarczych uwzględnia pierwiastek rasowy, pisze w ten sposób: «Jest rzeczą bezsporną, że dzisiaj *gospodarcze zdolności są nierówno rozdzielone w poszczególnych rasach*. Mongoł posiada prymat klimatycznej dostosowalności; możność przystosowania się do różnych stopni zimna i ciepła (chińscy palacze na okrętach).

[1] Ch. A. Ellwood. Sociology and Modern Social Problems. 1919. s. 248 i n.

Indus rozumienia wartości przedmiotów, skłonności abstrakcyjne, Latyn towarzyskości, Germanin energii itd.».[1] Ale nie chodzi tu tylko o to, by wydobyć w danej rasie pierwiastki psychiczne, które wysuwają się na czoło w tej rasie jako całość, bo mogą tu wchodzić w rachubę także i pierwiastki nie przekazywane przez dziedziczność. Warto jeszcze uwzględnić znaczenie obcego czynnika rasowego jako pewnej domieszki w środowisku rasowo odmiennym, bo i wtedy rola tego czynnika wystąpi wyraźnie.

Przytoczę tu osobiste spostrzeżenia, które nie mają oczywiście pretensji do «naukowości» — ale podobne im mógł zrobić każdy czytelnik. Znałem dwóch ludzi, ani zawodem ani pojęciami nie różniących się od zwyczajnej inteligencji polskiej, do której należeli. Ale jednego i drugiego cechował pewien niepokój, niestałość, brak przywiązania się do jednego miejsca. Przenosili się oni z miejsca na miejsce bez widocznego powodu. Lubili podróżować, zmieniać mieszkanie, nawet mieli pewną skłonność do zmiany zajęć i zainteresowań. Okazało się, że jeden i drugi miał w swoich żyłach krew cygańską. Żaden z nich jednak nie otrzymał wychowania cygańskiego, ani nie urodził się nawet pod cygańskim namiotem. Inaczej więc tych faktów nie można wytłumaczyć, jak działaniem instynktu koczowniczego, tak mocno zakorzenionego tej rasie.

A abstrahując już od tego specjalnego przypadku, czy można zlekceważyć znaczenie tego instynktu koczowniczego dla gospodarstwa? W. Sombart uważa koczowniczość (Nomadentum) za istotę żydostwa i źródła wielkiego przeciwieństwa do osiadłych ludów aryjskich. Z koczowniczości, ich pasterskiego życia, wywodzi ich skłonności do pracy «umysłowej», nie wymagającej fizycznego wysiłku. «Nasze każde drzewo genealogiczne prowadzi w największej ilości przypadków najpóźniej po dwóch lub trzech pokoleniach do pługa, do kowadła lub warsztatu tkackiego. Żydzi mogliby wyliczyć wiele pokoleń, które od stuleci lub tysięcy lat nie były chłopami, ni rzemieślnikami, nie były właściwymi „Werkschöpfer", lecz tylko „obmyślaczami": „umysłowi" pracownicy. Czy najbardziej dostosowani do takiej niefizycznej pracy przez przystosowanie i dobór nie mieli wytworzyć szczególnej odrębności?» Stąd u Żydów skłonność do racjonalnego myślenia, zdolność do przystosowywania się, ich ruchliwość; stąd Żydzi są przedstawicielami najbardziej ruchomego dobra — pieniądza. W. Sombart uważa ich za zasadnicze przeciwieństwo koczowniczości i osiadłości.[2]

Można tak lub inaczej patrzeć na sprawę jednostkowej asymilacji Żydów. Ale każdy może łatwo zaobserwować, że nawet tam, gdzie ta asymilacja nie

[1] R. Michels, Wirtschaft und Rasse. Grundriss der Sozialoekonomie, II Abt. 1914, s. 98.
[2] W. Sombart, Die Juden itd., XIV Kap. Das Schicksal des jüdischen Volkes.

jest świeżej daty, gdzie domieszka krwi żydowskiej nie jest w przewadze, zjawia się jakiś nerwowy niepokój, jakaś dziwna ruchliwość, którą musimy sprowadzić do instynktu koczowniczego. I w ogóle, gdy chcemy gruntownie zbadać jakieś środowisko społeczne, warstwę społeczną, na którą w ciągu wieków składały się częściowo różne pierwiastki etniczne, np. naszą warstwę chłopską, uzupełnianą przez osadnictwo wojennych jeńców, nie zdołamy, dla zrozumienia faktu, dlaczego dwie wsie, znajdujące się od wieków w tych samych warunkach, są duchowo inne, — pominąć pierwiastku rasowego. Wiele w tej sferze badań jest rzeczy niepewnych, nieustalonych. Ale kto będzie prowadził gruntowne dociekania z zakresu psychiki społecznogospodarczej, natknie się niewątpliwie na ten pierwiastek.

3. Świadomość rasowa. Zajmijmy się obecnie przypadkami, w których odrębność rasowa nie jest tylko faktem obiektywnym, nadającym ten lub inny kierunek działalności gospodarczej, stwarzającym przeszkody wolnego obrotu gospodarczego, lecz staje się aktem świadomości zbiorowisk ludzkich, które przywiązują wagę do tej odrębności i działają na jej podstawie.

Według M. Webera przynależność rasowa «prowadzi do wspólności (Gemeinschaft) oczywiście tylko wtedy, gdy jest odczuwana subiektywnie jako wspólne znamię, a to dzieje się tylko wtedy, gdy miejscowe sąsiedztwo lub powiązanie ludzi różnych rasowo lub na odwrót: jakiekolwiek wspólne losy rasowo jednorodnych, połączone jest z jakimś *przeciwieństwem* jednakowych przeciw *widocznie* innym pod względem rasy. Powstające stąd wspólne działanie wyraża się na ogół często negatywnie, jako oddzielenie i pogarda lub przeciwnie przesądny lęk przed widocznie w inny sposób ukształtowanymi. Czyj zewnętrzny *habitus* jest inny, może robić co chce lub być czym chce, wszelako jako taki jest pogardzany, lub na odwrót, gdy pozostaje w trwałej przewadze, jest przesądnie wielbiony. Odpychanie się (Abstossung) jest rzeczą zasadniczą i normalną. Ale po pierwsze, ten rodzaj „odpychania się" jest właściwy nie tylko przedstawicielom antropologicznych wspólności i stopień tego odpychania nie jest żadną miarą oznaczony przez stopień antropologicznego pokrewieństwa; po wtóre nie wiąże się żadną miarą przede wszystkim z dziedzicznymi różnicami zewnętrznego *habitus*, lecz również i z innymi widocznymi różnicami».[1]

Po prostu w społeczności, na które składają się żywioły różnego pochodzenia rasowego, albo też w stosunkach między różnymi społecznościami, zjawia

[1] M. Weber, Wirtschaft und Geselschaft, s. 216.

się świadomość tych różnic jako pewna kwalifikacja czy też dyskwalifikacja grup rasowo jednorodnych (w przekonaniu członków tej grupy). Taka grupa uważa się za coś wyższego od innej grupy; czasami znowu ta świadomość rasowa może być połączona z uczuciem niższości w stosunku do rasy wyższej. Przeważnie ta świadomość ma treść uczuciową, wyraża się w pogardzie i wstręcie ku temu, kto nie należy do danej rasy. Praktycznie uzewnętrznia się w tym, że między grupami posiadającymi odrębną świadomość rasową, nie ma *connubium;* o ile ktoś wchodzi w związki małżeńskie z osobą, należącą do innej rasy, spotyka się z dezaprobatą swojej grupy.

To uczucie odrębności ma charakter bezwzględny, nie jest odmierzone według stopnia różnic rasowych i nie od tego stopnia zależy jego siła. W Stanach Zjednoczonych Am. Półn. traktuje się zasadniczo jednakowo czystego Murzyna, z równym wstrętem, jak i tego, kto ma choćby domieszkę, byle widoczną na zewnątrz, krwi murzyńskiej. Plami już sama domieszka tej krwi, o ile ta krew uchodzi za niższą. Ale te silne negatywne uczucia występują w stosunku rasy białej do ras kolorowych i to nie wszędzie z jednakową siłą i nie w stosunku do wszystkich ras kolorowych. Inaczej traktuje małżeństwo mieszane z Murzynem Francuz, inaczej Anglik czy Amerykanin; w Ameryce zaś domieszka krwi czerwonoskórych uchodzi za szlachetną. Istnieją analogiczne przeciwieństwa i między białymi rasami, ale już rozwijają się na bardziej wyrozumowanych podstawach, jak np. uczucie wyższości północnego długogłowca.

Świadomość tych różnic może się opierać częściowo na pierwiastkach, które nic wspólnego nie mają z rasą. Np. w jednej grupie budzą wstręt jakieś obyczaje drugiej «rasy», które są jej kulturalnym nabytkiem; może budzić niechęć język, strój, sposób życia itd. Ale to wszystko kładzie się na rachunek rasy. Z drugiej strony ta świadomość rasowa może operować wyraźnymi fikcjami. Taką np. będzie przekonanie o czystości własnej rasy czy o jej wyższości. Jednakże fikcja, która stała się przekonaniem społecznym, w tym znaczeniu, jako to przekonanie, jest siłą społeczną. Jeżeli w pewnej epoce zjawi się mit rasy, oddziaływa on na rozwój stosunków społecznych tak, jak i inne mity — staje się rzeczywistością. Oczywiście, że takie przekonanie o odrębności rasowej musi się opierać na jakichś faktach zewnętrznych, nie może być czystym złudzeniem. Ale do realnych faktów dołączają się różne uprzedzenia i przesądy, wyolbrzymia się zresztą doniosłość tych realnych faktów.

Świadomość rasowa może mieć albo przeważnie negatywny charakter, wyrażać się we wstręcie ku pewnej rasie, np. ku Murzynom, bez zbytniego przywiązania do walorów rasy własnej. Albo też ta świadomość polega na pewnym uwielbieniu własnych wartości, na przypisywaniu swej grupie rasowej szcze-

gólnego znaczenia. Uczucia negatywne w stosunku do innych mogą się łączyć z uczuciami pozytywnymi w stosunku do własnej rasy; występuje to szczególnie wyraźnie tam, gdzie zarysował się antagonizm dwóch ras, stykających się z sobą.

Świadomość rasowa nie ma z natury swej treści ekonomicznej. Opiera się na pierwiastkach pozagospodarczych, na przekonaniu o pozytywnej lub negatywnej wartości wspólnego pochodzenia i dziedziczenia cech wspólnych. Czasami jednak może wybujać na tle ekonomicznym. Rasa, szczególnie zdolna do rozwijania działalności gospodarczej, może budzić podziw u innych — podziw, połączony z zawiścią, ale także i z uczuciem bezskuteczności podejmowania z nią współzawodnictwa; tak np. przewaga Żydów w handlu u nas była nieraz wyjaśniana przez ich szczególne uzdolnienia rasowe. Mówiło się często: «Żyd jest urodzony do handlu», «Żyd ma handel we krwi», «Polak tego nie potrafi» itd. W ten sposób powiązanie określonej struktury gospodarczej z pierwiastkiem rasowym utrwalało tę strukturę, nadawało jej niejako sankcję nienaruszalności. Wiara w szczególną zdolność rasy do pewnych funkcji społecznogospodarczych działała jako czynnik tradycjonalistyczny, przeciwstawiający się racjonalizmowi gospodarczemu.

Mogło się również zdarzyć, że negatywna świadomość rasowa uważała pewne funkcje gospodarcze za jedno ze znamion rasy niższej; pogarda dla tej rasy łączyła się z pogardą dla określonych zajęć, którymi nie może się parać rasa wyższa. Na tym tle utrwalał się podział pracy między różnymi grupami rasowymi. Dotyczy to jednak bardziej pierwotnych stosunków, gdy zróżniczkowanie ocen różnych rodzajów pracy było oparte na pozagospodarczych kryteriach. Wchodzą tu zresztą w grę nie tylko pierwiastki rasowe.

Następnie świadomość rasowa działa w ten sposób, że z jednej strony zbliża do siebie ludzi należących do jednej rasy, z drugiej zaś oddala i izoluje obce rasowo żywioły. Odbija się to np. wyraźnie na rozmieszczeniu ludności po wielkich miastach. Tam, gdzie świadomość rasowa nie wystąpiła wyraźniej, albo też ludność miasta jest jednolita rasowo, istnieją dzielnice handlowe, fabryczno-robotnicze, wyodrębnia się dzielnica zamieszkała przez ludność najzamożniejszą itd. Zawsze wchodzi tu w rachubę kryterium ekonomiczne. A zaś po miastach zamieszkałych przez różne rasy o wyrobionej świadomości, tworzą się osobne dzielnice rasowe, które wyróżniają się już od razu swym zewnętrznym wyglądem i do pewnych granic stanowią zamknięte w sobie światy. Im silniejsze są te antagonizmy rasowe, tym mocniej występują te przedziały. Szanujący się Amerykanin nie zamieszka w dzielnicy chińskiej czy murzyńskiej Nowego Jorku lub San Francisco. Na Wschodzie, gdzie niekiedy stosunek ras do siebie pozostawał w stanie wrzenia, izolacja terytorialna ras była gwarancją względnego spokoju.

Pogarda czy choćby niechęć do jakiejś rasy, podległej rasie panującej, prowadzi do gruntownego i wszechstronnego wyodrębnienia tamtej w codziennym życiu. Np. Murzyni w południowych stanach Ameryki Północnej jeżdżą osobnymi wagonami, mają osobne ławki w parkach, nie mogą bywać w lokalach, do których uczęszczają biali itd. Prowadzi to do wyodrębnienia rasy murzyńskiej także i w gospodarczym życiu. Murzyni tworzą własną wspólnotę, a prześladowanie budzi wśród nich przez reakcję mistykę własnej rasy, nakazującą unikać stosunków z białymi. Rodzi się wśród nich przekonanie o wyższości własnej rasy, o jej wielkim przeznaczeniu. Różne instytucje gospodarcze, banki, spółdzielnie itd. są organizowane na podstawie odrębności rasowej. Towar kupiony w sklepie murzyńskim ma dla Murzyna inną wartość, niż towar, choćby tańszy, ze sklepu należącego do przedstawiciela rasy białej.

A znowu na Wschodzie klasycznym przejawem siły świadomości rasowej jest bojkot europejskich i amerykańskich towarów. Wybucha on od czasu do czasu z wielką siłą, raz w Indiach, innym razem w Chinach. Bojkot ten ma nie tylko pozytywny cel na oku: popieranie własnej wytwórczości. Czasem bojkotuje się towary obce, których nie ma czym zastąpić, byle tylko wyrządzić szkody znienawidzonej rasie białej. W bojkotach występuje najwyraźniej to właściwe świadomości rasowej dążenie do tego, by się wyodrębnić od obcego żywiołu, jako nieczystego, by zerwać z nim stosunki. Można nie przeceniać znaczenia tych bojkotów, ich ekonomicznych skutków, chociaż nieraz dawały się one odczuć bardzo wyraźnie w stosunkach handlowych. Ale ta broń, stosowana w różnych zresztą konkretnych celach, nie straciła swego ostrza. Jest świadectwem przepaści, która dzieli rasy żółte od ras białych i jest jednym z przejawów «żółtego niebezpieczeństwa».

By podkreślić znaczenie świadomości rasowej dla gospodarstwa, nie musimy szukać przykładów tylko z dziedziny stosunków ras białych z rasami kolorowymi. I wewnątrz ras białych ta świadomość nieraz się zaznaczyła, chociaż nie w tak drastycznych kształtach. Np. i u nas świadomość wspólnego niebezpieczeństwa niemieckiego budziła niekiedy uczucie wspólności rasowej z Czechami. Manifestowała się ona w różny sposób, także i przez zacieśnienie stosunków handlowych. Odbywała się propaganda za tym, by dawać pierwszeństwo towarom czeskim przed towarami pochodzenia niemieckiego. Zastanawiano się nad sposobami ściślejszej wymiany ekonomicznej. Nie dało to większych rezultatów, bo i ta świadomość wspólności rasy słowiańskiej z uwagi na nasz antagonizm do Rosji nigdy nie zdołała się utrwalić.

Anglicy nieraz usiłowali zacieśnić swe stosunki ze Stanami Zjednoczonymi Am. Półn., posługując się argumentem wspólności rasowej, poniekąd nawet i przekonaniem wyższości rasy anglosaskiej nad innymi ra-

sami. A zwłaszcza w krajach anglosaskich zacieśnianie się stosunków politycznych ma zwykle i konsekwencje ekonomiczne. Ale w tym przypadku tej idei wspólności rasy można obosiecznie używać. Bo znowu zwolennicy połączenia Stanów Zjednoczonych z Kanadą powoływali się nie tylko na geograficzną łączność kontynentu, lecz także i na wspólność rasową. Z końcem w. XIX i w początkach w. XX podejmowane były próby zbliżenia między starą Hiszpanią a krajami Środkowej i Południowej Ameryki, które zorganizowane zostały przez hiszpańskie osadnictwo. Powoływano się tylko na wspólność kultury i na wspólność «rasy» iberyjskiej, przeciwstawiając tę wspólność rasową czysto geograficznej idei panamerykańskiej.

Rejestrujemy te różne objawy, te przeważnie efemeryczne próby przenoszenia poczucia wspólności rasowej na stosunki gospodarcze, nie przypisując im większego znaczenia. Argument rasy nie wykazał tu wielkiej pozytywnej siły. Świadomość rasowa nie doprowadziła do powstania trwałych ekonomicznych wspólności. Czysta polityka rasowa była wyznawana przez ideologów, nie brali jej zbyt poważnie praktyczni politycy, ani nie przemawiała silniej do wyobraźni mas.

Łatwo wskazać na powód tego stanu. Świadomość rasowa w krajach cywilizowanych przestała być samodzielną siłą, a stała się dodatkiem, uzupełnieniem, czy też wyrazem ekspansji świadomości narodowej. Czasami naród powołuje się na swą rasę, jako na rasę narodową. Wspólność rasowa różnych narodów staje się wtedy, choćby tylko teoretycznie, aktualna, gdy jest zgodna z interesem narodów, zaliczających się do tej rasy. Nigdy jednak świadomość rasowa nie nabiera takiej siły, by miała wchłonąć lub podporządkować sobie różne świadomości narodowe.

I dlatego też stosunkowo krótko zajęliśmy się zagadnieniem doniosłości rasy dla współczesnej psychiki społecznogospodarczej. A natomiast, gdy przejdziemy już obecnie do zagadnienia narodu w gospodarstwie, bogactwo tematu wystąpi w całej pełni.

Rozdział IV

Naród

1. *Pojęcie narodu.* W pracy pt. «Idea gospodarstwa narodowego» (r. 1919), piszący te słowa doszedł do następującego określenia: «Wspólność narodowa jest to trwała wspólność większej masy ludzi, wytworzona przez dłuższe ich współżycie na jednym terytorium, wspólność, która na gruncie tych lub innych jednoczących pierwiastków (np. rasy, języka, religii, tradycji, obyczaju, ustroju politycznego, gospodarstwa itd.) przejawia się w poczuciu odrębności od innych podobnych skupień i w celowym rozwijaniu własnego skupienia».

Nie możemy dać wyczerpującej definicji narodu, która by określiła bezwzględnie wszystkie pierwiastki, składające się na naród. Naród jest produktem historycznego rozwoju. Pierwiastki urabiające wspólność narodową, mogą w różnych epokach występować z rozmaitą siłą i w rozmaitych kombinacjach. Jest jeden warunek powstania narodu, od którego nie ma wyjątku: dłuższe współżycie danej grupy ludności na jednym terytorium. A to dlatego, że bez tego współżycia nie urobi się dostatecznie mocna wspólność, którą by można nazwać narodem. Naród jakiś może ulec rozproszeniu i tułać się po świecie przez długie wieki, jak np. Żydzi. Ale Żydzi znaleźli się w diasporze już jako wyraźna wspólność, urobiona życiowo przez rasę, przez język, wspólne losy i uczucia polityczne, a przede wszystkim przez narodową religię. To wszystko musiało powstać na jakimś terytorium.

Zazwyczaj dana grupa żyła w jednym ustroju politycznym, pod władzą jednego prawa. Naród ma zwykle własne państwo. Ale posiadania państwa nie można uważać za nieodłączny atrybut narodu, gdyż różne narody, mimo utraty swego państwowego bytu, zachowały świadomość narodową. O ile jednak ta świadomość pod obcymi rządami trwa i rozwija się, to naturalnym jej wyrazem jest dążenie do stworzenia własnego państwa, do tego, by żyć we własnym ustroju politycznym. Czasami braknie narodowi takiego ele-

mentu, który miałby uchodzić za typowy. Takim byłby własny język. Ale np. naród szwajcarski i belgijski nie ma własnego języka. Istnieją narody, które mówią jednym językiem, ale nie stanowi on ich wyłączności, np. naród północno-amerykański. Czasami naród reprezentuje wydatniejszy typ rasowy, a kiedy indziej znowu przedstawia wielką mieszaninę ras. Można sobie wyobrazić powstanie narodu bez jednoczącego pierwiastku wspólnej religii; ale u innych znowu narodów wspólność religijna stała się podstawą wspólności narodowej.

Gdybyśmy się oparli tylko na tych obiektywnych pierwiastkach, tylko na zewnętrznych znamionach, charakteryzujących wspólność narodową, nie mielibyśmy dość pewnej podstawy do uzyskania pojęcia narodu. Pierwiastki te są zmienne. Nie zawsze daną grupę narodową odcinają wyraźnie od innych, analogicznych grup. Ale te obiektywne pierwiastki wspólności są tylko materiałem, tylko tworzywem, z którego urabia się świadomość narodowa. Dzięki niej powstaje dopiero naród. Przez długie wieki mogą trwać i nawet umacniać się obiektywne pierwiastki wspólności narodowej. Ale nie dochodzi do ich syntezy w jednym narodowym poczuciu. Ludzie mówią jednym językiem, wyśmiewają się z tych, z którymi nie mogą się porozumieć; mają nawet przywiązanie do swego języka, ale istnieje tylko świadomość językowa. Dana wielka grupa społeczna wytworzyła wspólne obyczaje, do których jest przywiązana; czuje niechęć do obcego obyczaju; ma świadomość obyczajowej odrębności. Wyznaje jedną religię i walczy o nią z innymi grupami; ale walczy w imię wspólności religijnej, a nie narodowej.

Dopiero gdy na tle tych różnych wspólności, jednych losów i przeżyć, wytworzy się jedna świadomość, która scałkuje te różne wspólności; dalej, gdy ta wspólność narodowa staje się dla danej grupy bezwzględną wartością, która rozwija się celowo, o którą się walczy we współzawodnictwie z innymi grupami, które ożywia analogiczna ale przeciwstawna świadomość, — można mówić o istnieniu narodu. Członkowie narodu nie tylko wiedzą, że do niego należą; ta świadomość nakłada na nich pewne obowiązki, łączy się ona ze wspólną wiarą w dziejowe przeznaczenie, z poczuciem wspólnych obowiązków względem narodu.

Charakter pojęcia narodu wystąpi wyraźniej, gdy porównamy je z pojęciami innego typu. Np. określając rasę, wskazujemy na obiektywne właściwości fizyczne, przekazywane przez dziedziczenie; ale dla pojęcia rasy jest obojętnym, czy istnieje świadomość rasowa. Pojęcie związku religijnego opiera się znowu na pierwiastkach czysto subiektywnych; wyznawcy danej religii muszą w to samo wierzyć, postępować zgodnie z nakazami religijnymi, ale nie potrzeba, by mieli, obiektywnie biorąc, jakieś wspólne zewnętrzne właści-

wości, by byli do siebie podobni, przedstawiali jakąś jednorodność. A zaś pojęcie narodu musi uwzględnić zarówno obiektywne, jak i subiektywne pierwiastki. Nie ma narodu bez pewnego podobieństwa jego członków, bez jednoczących ich obiektywnych pierwiastków, ale nie ma również narodu bez narodowej świadomości.

Ta świadomość nie jest dziełem przypadku, ani rezultatem celowego porozumienia się członków narodu. Naród nie jest partią polityczną, którą się zakłada do osiągnięcia pewnych celów. Świadomość narodowa nie od razu powstaje, ani też nie zanika pod tym lub innym naciskiem. W świadomości narodowej wyraża się dziedzictwo pokoleń, ich odwieczna tradycja; jak to słusznie powiedziano, umarli rządzą żywymi. Zyskuje się świadomość narodową z reguły dzięki temu, że ktoś rodzi się w danym środowisku narodowym i w nim wyrasta. Narzuca ją całe otoczenie. Nie zostaje się członkiem narodu na podstawie swobodnego wyboru. Naród może zasymilować obce jednostki, ale jest to proces długi, powolny, wymagający wielkich przemian duchowych w asymilującej się jednostce. Zasymilować można kogoś, kto nie miał wyraźnej świadomości narodowej i przez to przedstawiał podatny materiał do asymilacji. Jeżeli już ktoś w wieku dojrzałym ma określoną świadomość narodową, żadne zewnętrzne okoliczności nie zetrą z niego tego piętna.

Rola obiektywnych właściwości, określających przynależność narodową i subiektywnego czynnika świadomości narodowej może być rozmaita. Nieraz przy niedostatku tych wspólnych obiektywnych właściwości na pierwszy plan wysuwa się jednocząca siła świadomości; czasami znowu ta świadomość jest słaba, ale wspólność języka, obyczaju, religii, życia pod jedną władzą itd. nadaje odrębność masie narodu. W nowoczesnym rozwoju życia narodowego widzimy, że słabnie na ogół znaczenie obiektywnych pierwiastków wspólności; narody upodabniają się zewnętrznie do siebie, przyjmują analogiczne obyczaje, potrzeby, metody produkcyjne itd., a natomiast mocniej występuje świadomość narodowa, która dzieli ludzi, bardziej już, zewnętrznie biorąc, do siebie podobnych. Ten fakt ma duże znaczenie dla nas, gdy rozważamy związek zachodzący między narodem a gospodarstwem.

2. *Naród a gospodarstwo.* Stosunek, który zachodzi między narodem a jego gospodarstwem, wymaga najpierw ogólnego wyjaśnienia. Zajmowaliśmy się dotychczas wpływem różnych instytucji społecznych na życie gospodarcze: np. pytaniem, jaki refleks ten lub inny ustrój rodziny znajduje w gospodarstwie; badaliśmy, jak właściwości rasowe odbijają się na gospodarczych stosunkach, jakie wywołują skutki. Zastanawiało nas zagadnienie oddziaływań religii na ustrój gospodarczy i na całe życie gospo-

darcze. Gospodarstwo w stosunku do tych instytucji społecznych i zjawisk przyrodniczych występowało jako coś zewnętrznego; mówiliśmy o ich oddziaływaniu na gospodarstwo.

Analogicznego stosunku nie możemy ustalić między narodem a gospodarstwem. A to z tego powodu, że naród, świadomość narodowa, nie jest czymś zewnętrznym w stosunku do gospodarstwa. Naród to wielka synteza różnych pierwiastków, a jednym z nich jest także i gospodarstwo. Nie tylko nie możemy przeciwstawiać gospodarstwa narodowi, lecz nawet traktować tych czynników, jako odrębne serie zjawisk. W pewnych warunkach dziejowych życie gospodarcze może mieć drugorzędne albo nawet wręcz obojętne znaczenie. Ani nie zaznacza się wybitniejsza wspólność właściwości narodu w jego gospodarstwie, ani też czynna świadomość narodowa nie ogarnęła sfery gospodarczego życia. Ale to samo może dotyczyć i innych znamion wspólności narodowej. A natomiast w innych okolicznościach indywidualność narodu zaznacza się bardzo silnie w jego gospodarstwie, odrębność gospodarki narodowej staje się jednym ze znamion narodowej odrębności.

Zwrócimy najpierw uwagę na czysto zewnętrzne przejawy wspólności narodowej w życiu gospodarczym. Swoją fizjonomię w tej dziedzinie może naród uwydatnić najpierw w dziedzinie konsumcji. Nieraz mówi się o narodowych potrawach, o właściwym poszczególnym narodom sposobie odżywiania się. W sposobie życia mieszkańców, w stroju itd. zaznacza się tradycja narodu, jego swoisty obyczaj.

Następnie narody mogą zaznaczyć swą odrębność w produkcji, w rodzaju wytwórczości. Naród może objawiać szczególne uzdolnienie do niektórych specjalności — wyrobić sobie przez nie renomę w świecie. Może mieć właściwe sobie metody produkcyjne. Źródła tych odrębności tkwią albo w warunkach naturalnych, w zasobach terytorium, we właściwościach klimatu, w którym żyje naród, albo też wiążą się ściśle z jego właściwościami psychicznymi.

Ogół tych właściwości psychicznych wyraża się w tzw. charakterze narodowym. I tu zjawi się pytanie: czy i w jaki sposób charakter narodu znajduje odbicie w jego gospodarstwie? Czy działalność gospodarcza, rozwijana przez członków narodu, nosi na sobie wyraźne piętno jego charakteru, czy wykazuje jakieś stałe właściwości, których nie można sprowadzić do czysto gospodarczych czynników?

Gdybyśmy dali odpowiedź na te pytania, ustalilibyśmy jedno z kryteriów, które nam służą do oznaczenia obiektywnej wspólności narodowej. Ale to jeszcze nie wszystko. Osobną grupę zagadnień stanowi świadomość narodowo-gospodarcza. Świadomość ta wyraża się w tym, że naród zdaje sobie sprawę ze związku, który zachodzi między gospodarstwem a innymi działami życia naro-

dowego. Pojmuje całe swe życie jako jedną całość, chce je kształtować w myśl ożywiających je idei kierowniczych, przenika swymi dążeniami politycznymi różne dziedziny gospodarstwa. W świetle tej świadomości narodowogospodarczej gospodarstwo nie jest celem samo w sobie, ani też «prywatną sprawą» członków narodu, lecz jest kierowaną przez naród funkcją jego życia.

Nie wszystkie kierunki ekonomiczne uznają potrzebę istnienia takiej świadomości narodowogospodarczej. Dla zwolennika czystego liberalizmu sprawa gospodarstwa i polityki gospodarczej pozostaje poza sferą pożądanego oddziaływania przez naród. Dla niego najlepiej jest, gdy człowiek kieruje się swym własnym interesem, gdy dąży do maksimum zysku, a nikt, w szczególności państwo, w imię interesu narodowego czy jakiegokolwiek innego interesu, nie krępuje w niczym tych indywidualnych dążeń. Zwolennik liberalizmu może mieć mocną świadomość narodową; może być przywiązany do narodowych tradycji, ziemi, do własnej kultury narodowej; może być gotów do oddania życia i mienia w obronie niezawisłości narodowej. Ale jest zdania, że gospodarstwo jest już niejako neutralną sferą, której nie powinna regulować w celowy sposób świadomość narodowa. Według liberalizmu największe korzyści przynosi największy dobrobyt jego członków, a zabezpiecza go swobodne działanie czystego motywu gospodarczego.

Jednakże interesują nas nie poglądy na to, jakim powinno być gospodarstwo w stosunku do narodu, lecz jak w rzeczywistości układa się stosunek tych dwóch czynników. I w tej rzeczywistości życie gospodarcze przeniknięte jest świadomością narodową. Idee kierownicze narodu wkroczyły w dziedzinę gospodarczą i nie zanosi się na to, by się z niej miały wycofać. Przeciwnie, objawiają coraz większą zachłanność. Choćby ta lub inna jednostka chciała uważać swą działalność gospodarczą za swoje dominium, poddane tylko ogólnym formom prawnym, nie zdoła już przeprowadzić tego punktu widzenia. W imię interesu narodowego wkracza państwo w tę dziedzinę: a niezależnie od tego poczucie narodowe każe członkom narodu postępować w ich gospodarczym życiu zgodnie z jego interesem, także i wówczas, gdy nie działa przymus państwowy.

Dzięki świadomości narodowej poszczególne gospodarstwa łączą się w jedną całość, realizują, nie tracąc swej samodzielności, wspólne cele. Powstaje gospodarstwo narodowe, które w «Idei gospodarstwa narodowego» określiliśmy w ten sposób: «Gospodarstwem narodowem jest trwała łączność różnorodnych gospodarstw członków pewnego narodu i innych gospodarstw, od nich zależnych, łączność która wyraża się najsilniej w nadaniu tym wszystkim gospodarstwom kierunku, zgodnego z celami narodu i kierunkiem jego rozwoju». Wynika z tej definicji, że «gospodarstwo narodowe» jest pewną całością duchową,

w której znajdują swój wyraz pierwiastki pozagospodarcze. Poszczególne jednostki nie mogą już w swej działalności kierować się czystym motywem gospodarczym, lecz muszą uwzględniać interes narodu, jego potrzeby.

Łączność gospodarstwa narodowego manifestuje się najpierw na wewnątrz, w stosunkach różnych warstw i klas społecznych. W walce ich interesów świadomość narodowa występuje jako czynnik, który łagodzi przeciwieństwa, który każe szukać dróg kompromisu. Robotnik czuje się bliższym przedsiębiorcy, który należy do tego samego co on narodu, aniżeli obcego przedsiębiorcy; przedsiębiorca czuje się związany z gospodarstwem narodowym, nie podejmuje działań, które by, przynosząc mu większe zyski, mogły osłabić gospodarstwo narodowe. Zjawia się mniej lub więcej wyraźne poczucie zależności jednych warstw od drugich, poczucie wspólnego narodowego interesu.

Jeszcze wyraźniej to poczucie wspólności narodowej występuje na zewnątrz, w stosunku do innych gospodarstw narodowych. Chce się zrobić z własnego gospodarstwa narodowego samodzielną całość, mniej lub więcej niezależną od gospodarstwa światowego. Przeprowadza się podział pracy wewnątrz gospodarstwa narodowego, dążąc do rozwoju różnych funkcji i zdolności gospodarczych narodu. W tych dążnościach nie jest rozstrzygającą kalkulacja czysto gospodarcza. Gospodarstwo narodowe zawiera w sobie pewne irracjonalne pierwiastki.

Naród w gospodarstwie wyraża się najpierw w pewnych obiektywnych właściwościach tego gospodarstwa, a następnie świadomość narodowa, skrystalizowana w idei gospodarstwa narodowego, nadaje mu celową postać. Omówimy kolejno te przejawy życia narodowogospodarczego.

3. *Odrębność potrzeb narodowych.* Gdy się czyta dawne opisy podróżnicze, bardzo często natrafia się na przykłady, ilustrujące różnice konsumcji narodów, ich potrzeb. Różni autorzy wyławiają nieraz z zamiłowaniem ciekawostki, dotyczące stroju narodowego, sposobu ich życia, mieszkania itd. Niewątpliwie jeden naród różni się od drugiego nie tylko mową, nie tylko zewnętrznym wyglądem, lecz również i obyczajem.

Jak wiemy, pewne potrzeby są wspólne wszystkim ludziom, inne znowu występują dopiero na wyższych stopniach cywilizacji. Ale większa różnorodność zachodzi w sposobie zaspokojenia potrzeb i tu zaznacza się wyraźnie indywidualność narodowa. Bardzo często pisze się o narodowych potrawach; przytacza się przykłady osobliwych nieraz zwyczajów w tej dziedzinie. Nieraz jeden naród ceni bardzo wysoko swą konsumcję, niechętnie się jej wyrzeka, a patrzy z przekąsem czy obrzydzeniem na inne narody, które zjadają to, czego on nie chciałby konsumować za żadną cenę. Jan Chryzostom Pasek w gościnie u Duń-

czyków odmówił np. spożywania wnętrzności zwierzęcych, wymawiając się «politycznie», jak pisze w swym Pamiętniku, że Polacy chcą z psami żyć w zgodzie. Nie przeszkodziło to temu, że i Polacy dość rychło nauczyli się spożywać te wnętrzności.

Różnice te dotyczą nie tylko poszczególnych potraw, lecz również i całej kuchni, a przede wszystkim przypraw, które tej kuchni ton nadają. Np. kuchnia angielska zasadza się na wielkich ilościach mięsa, które konsumujący sam sobie przyprawia, a przy tym dużą jednostajnością. Kto podróżował po Anglii i nie jadał po pierwszorzędnych restauracjach, a żywił się tym, czym się żywi przeciętny Anglik, ten się przekonał, nie zawsze ku swemu zadowoleniu, że narodowa kuchnia angielska jest czymś bardzo realnym. To samo dotyczy Włoch, Hiszpanii, Grecji itd.

Konsumcja tych lub innych artykułów przez poszczególne narody ma przede wszystkim ekonomiczne znaczenie. Stwarza ona rynek na pewne artykuły, rynek do pewnych granic zamknięty; dopiero jeżeli zanikają odrębności konsumcyjne, otwiera się pole zbytu dla standaryzowanych artykułów. Po wtóre te różnice w konsumcji są wyrazem różnego poziomu kulturalnego, odrębności kultury materialnej. A czasami nawet typ konsumcji może wywierać głębszy, różnicujący wpływ na usposobienie ludności, na jej psychikę. Richard Cobden, wielki propagator idei wolnego handlu, przypisywał bardzo ujemne skutki traktatowi handlowemu, zawartemu w r. 1703 między Anglią a Portugalią (traktat Methuena), który to traktat obłożył wysokimi cłami wina francuskie, a dał preferencję winom portugalskim. Według Cobdena, wpłynęło to na zmianę charakteru Anglików; dopóki pili wina francuskie, byli wesołego usposobienia, mieli zamiłowanie do pieśni, a pod wpływem ciężkich win portugalskich zrobili się ospali i ponurzy. Może jest w tym trochę przesady, ale np. trudno pominąć różnicę między południowo-zachodnimi Niemcami, pijącymi wino, a resztą Niemiec, zamiłowaną w piwie. A znamy kraj, w którym konsumcja wódki «czystej» wywiera specjalny wpływ na usposobienie ludności.

Różnice konsumcji uwydatniają się nie tylko co do środków żywności i napojów. Jedne narody dbają wiele o mieszkanie, o urządzenie wnętrza; charakteryzuje to np. Niemców; Anglicy znowu mają zamiłowanie do własnego «home», a nie lubią się tłoczyć w wielkich kamienicach. Warstwa szlachecka w dawnej Polsce miała zamiłowanie do stroju, do okazałości w wystąpieniach zewnętrznych, w ogóle do zewnętrznego zbytku; ale już w zakresie wewnętrznego urządzenia mieszkania, zwyczajnego komfortu życiowego, było gorzej. Narody południowe, żyjące w klimacie, gdzie jest dużo słońca i gdzie dużo czasu spędza się na wolnym powietrzu, mniejszą uwagę przywiązują do mieszkania, aniżeli narody północne.

Rejestrując odrębności narodowe w zakresie stopy życiowej i stylu życia, musimy pamiętać o tym, że bardzo często bierze się za właściwość narodową to, co jest raczej lokalną właściwością. Dotyczy to specjalnie strojów narodowych. Trzeba odróżnić stroje ludowe, które tradycyjnie są noszone od wieków przez całe pokolenia i stroje warstw wyższych. Stroje ludowe mają zawsze charakter regionalny. Nie może w nich wyrażać się narodowa odrębność, gdyż w niektórych okolicach kraju zamieszkałego przez jeden naród noszone są zupełnie podobne stroje co przez regionalne grupy ludności innego narodu. W strojach tych przechowuje się przeszłość, która nie znała jeszcze narodów, w dzisiejszym tego wyrazu znaczeniu, kiedy życie zamykało się w lokalnych granicach.

A zaś strój warstw wyższych miał przeważnie charakter kosmopolityczny. Zawsze był kraj, który innym służył za wzór do naśladownictwa, który przodował w kulturze materialnej. A to przejmowanie zewnętrznych objawów tej kultury jest jednocześnie wyrazem duchowych związków, zachodzących między różnymi narodami, ich wzajemnych oddziaływań na siebie.

Naród czasami jest bardzo przywiązany do swych odrębności w zakresie konsumcyjnym, do swego obyczaju życiowego. Wtedy te narodowe potrzeby mają dla niego subiektywną użyteczność rzeczywistą, ceni je dlatego, że są jego potrzebami, że do nich od wieków nawykł. Czasami znowu przychodzi okres, kiedy wpływy zagraniczne działają z wielką siłą. Wtedy w gwałtownym nawet tempie przyjmuje się obcy strój, naśladuje obce budownictwo, wprowadza się cudzoziemską kuchnię. Wówczas nawet występuje pogarda dla rodzimego obyczaju, który uważa się za przestarzały, za objaw niższości. Niekoniecznie trzeba w tym widzieć wyraz zaniku poczucia narodowego. Patriotyzm może się i w tym wyrażać, że się chce innym dorównać, by wznieść się na wyższy poziom materialnej cywilizacji. W innych okresach znowu zjawia się przywiązanie do tradycji, chce się wracać do dawnego obyczaju, kultywować kulturalne odrębności. Mamy tu ciągłe wahanie między «cudzoziemszczyzną» a «sarmatyzmem».

Jednakże współczesna cywilizacja działa w kierunku niwelacji potrzeb narodowych. W związku z postępami techniki, produkcją na wielką skalę, walką o rynki w gospodarstwie światowym, zanikają, a w każdym razie słabną lokalne, regionalne i narodowe odrębności w zakresie potrzeb. Zjawiają się nowe środki ich zaspokojenia, rozpowszechniają się po całym świecie; wystarczy wymienić samochód, telefon, radio. Te urządzenia cywilizacyjne docierają dzisiaj do zapadłych wsi Europy i do puszcz afrykańskich. Technika działa w sposób jednoczący i niwelujący; upodabnia zewnętrznie narody do siebie.

Mogło się wydawać, że to upowszechnienie się jednych potrzeb w całym

świecie w związku z rozwojem techniki i wymiany międzynarodowej, wpłynie na zbliżenie między narodami, że w parze z zanikiem odrębnych właściwości narodowych w zakresie kultury materialnej pójdzie i wzrost międzynarodowej solidarności. Ale przekonamy się niebawem, że o ile zanikają te obiektywne odrębności narodowe, rośnie znaczenie odrębności subiektywnych. Świadomość narodowa zastępuje niejako funkcję dawnych obiektywnych różnic między narodami.

4. Specjalizacja narodów w zakresie wytwórczości. Poszczególne narody różnią się między sobą nie tylko wielkością swej produkcji przemysłowej, lecz również i jej jakością. Pewne towary były już dawniej i są jeszcze dzisiaj narodowymi specjalnościami. Istnieją dziedziny, w których np. towar angielski cieszy się specjalną renomą; w niektórych specjalnościach nikt nie dorówna Niemcom, w innych znowu Francuzom. Już i przedtem tak bywało, że np. w przemyśle tekstylnym prymat w produkcji przechodził od jednego kraju do drugiego, a równocześnie istniała dalsza jeszcze specjalizacja w tym przemyśle. Czasami jakiś kraj usiłował naśladować inny i wytwarzać na jego renomowany sposób. Np. pierwotnie adamaszki były wyrabiane głównie we Włoszech; ale później adamaszkiem włoskim nazywano adamaszek, wyrabiany na sposób włoski.

Różne są powody tej specjalizacji; nie wszystkie mają równie ścisły związek z właściwościami duchowymi narodu. W dzisiejszych czasach specjalizacja ma główne swe źródło w rozmaitym rozmieszczeniu zasobów naturalnych, w warunkach klimatu i gleby. Taka specjalizacja sama przez się nie rozwija jeszcze odrębnych właściwości duchowych narodu w zakresie produkcyjnym. Tam, gdzie jest miedź, tam się ją wydobywa, a gdzie indziej kopie się i przetapia cynę; fakty te interesują geografię, a nie psychologię gospodarczą, przynajmniej nie interesują tej ostatniej w sposób bezpośredni.

Ale dawniej inaczej bywało. Poszczególne narody miały swoje specjalności dzięki nabytemu doświadczeniu i poniekąd nawet i tajemnicom zawodowym, strzeżonym zazdrośnie. Ludwik XIV robił ogromne wysiłki, by wydrzeć Wenecji tajemnicę wyrobu weneckich luster. Faworyzowało się kolonizację obcych sił fachowych, by się nauczyć ich sekretów. Prześladowania polityczne i religijne nieraz przyczyniały się do rozpowszechnienia w krajach, dających przytułek emigrantom, umiejętności, które przedtem stanowiły monopol narodowy. Gdy technika wyrobu różnych artykułów przechodziła z ojca na syna, a bardzo często nabycie jej wiązało się z pewnym wtajemniczeniem, nie było swobodnego obrotu wiadomości technicznych między różnymi narodami.

Dzisiaj jest inaczej. Co prawda istnieją pewne monopole produkcyjne,

przysługujące wielkim koncernom tego lub innego narodu, jak np. faktyczny monopol sody belgijskiej firmy Solvay. Ale te monopole opierają się na przewadze finansowej pewnej grupy i jej olbrzymim doświadczeniu, a nie na specyficznych zdolnościach Belgów do wyrobu sody. Istnieją i dzisiaj tajemnice produkcyjne, chronione przez ustawodawstwo patentowe. Ale wynalazca stara się jak najlukratywniej eksploatować swój patent i nic nie ma przeciw udostępnieniu go różnym narodom. Zasadniczo dzisiejsza technika jest wszystkim dostępna. Zamiast wtajemniczania ucznia przez mistrza, mamy szkoły techniczne, w których każdy może się uczyć. Kiedyś Chińczycy karali śmiercią tego, kto by chciał zdradzić tajemnicę wyrobu jedwabiu obcym. Dzisiaj nikt nie przeszkadza Chińczykom uczyć się po politechnikach europejskich i północno-amerykańskich, ani też sprowadzać masowo podręczników technicznych z Europy. Strzeże się tajemnicy niektórych wynalazków, mających znaczenie wojskowe, ale są to raczej wyjątki.

Wskazaliśmy już na to, że nowoczesna maszyna zatrudnia siły niekwalifikowane, że nie wymaga specjalnych zdolności do jej obsługi. Gdy dawniej były maszyny bardziej proste, praca przy nich wymagała wyższych kwalifikacji. Wtedy kraje o dużej kulturze przemysłowej mogły mieć pierwszeństwo nad krajami, nie rozporządzającymi odpowiednio zdolnym robotnikiem. Dzisiaj mogą niemal wszyscy obsługiwać maszynę, bez względu na narodowość i kolor skóry. I dzisiaj maszynę wszędzie można zainstalować, jeżeli się ma czym za nią zapłacić. Tak więc maszyna działa w kierunku pewnego uniwersalizmu, niwelującego odrębności narodowe w zakresie produkcyjnym. Tylko znawca potrafi odróżnić, czy jakiś perkalik został wytworzony w pobliżu Manchesteru czy też pod Osaka w Japonii; a w każdym razie ten perkalik służy do tego samego użytku, nie nosi na sobie wyraźnego piętna narodowej produkcji.

W związku z rozwojem nowoczesnego przemysłu zjawiły się złudzenia co do specjalizacji narodów w wytwórczości. Szkoła liberalna była zdania, że pod rządami zasady wolnego handlu każdy naród będzie to wytwarzał, czego produkcja będzie najtańsza. A więc posunie się daleko międzynarodowy podział pracy, gdyż poszczególne narody będą produkowały artykuły, wskazane przez naturalne warunki i będą coraz bardziej rozwijały swoje specyficzne uzdolnienia. Gdyby ta zasada została urzeczywistniona, nastąpiłaby daleko idąca specjalizacja w gospodarstwie światowym. Wtedy istotnie narody wyróżniałyby się odrębnymi umiejętnościami i zdolnościami produkcyjnymi.

Pomińmy w tej chwili okoliczność, czy narody naprawdę chcą się tak specjalizować, czy przystosowanie się do gospodarstwa światowego uważają za ideał. Z tym zagadnieniem niebawem się zetkniemy. Ale idea podziału pracy w zastosowaniu do całych narodów natrafia na pewne naturalne trud-

ności. Nie można całego narodu porównywać z człowiekiem, który osiąga tym większe sukcesy gospodarcze, im bardziej jest wyspecjalizowany. Naród jest olbrzymim, wielomilionowym skupieniem ludzkim; nie przedstawia jednolitego typu gospodarczego. Reprezentowane są w nim najrozmaitsze zdolności i skłonności produkcyjne. Naród jest dostatecznie wielki, by właśnie wewnątrz niego mógł się rozwinąć narodowy podział pracy. Jeżeli w produkcji tego lub innego artykułu ma nad innymi narodami przewagę, nie stanowi to głównej treści jego życia gospodarczego, które charakteryzuje wielka różnorodność, bogactwo form i uzdolnień. A w im ściślejsze stosunki wchodzą z sobą narody, tym silniejszy jest pęd do wzajemnego naśladownictwa, do wytworzenia tego, co inni wytwarzają.

Czyż więc pod względem produkcyjnym nie ma dzisiaj żadnych różnic między narodami, czy aparat produkcyjny jednego narodu jest kopią aparatu drugiego, a różnice sprowadzają się do ilości produkcji, a nie do jej jakości? Taki wniosek byłby zbyt pospieszny. Jeżeli chcemy szukać odrębnych właściwości narodu w zakresie produkcyjnym, to nie możemy skupiać naszej uwagi na osobliwościach w zakresie produkcji tego lub innego artykułu, bo to nie uwydatnia nam istoty rzeczy, lecz musimy wziąć pod uwagę całość metod produkcyjnych, ducha narodu, przejawiającego się w gospodarstwie. Dlatego też zajmiemy się pytaniem: w jaki sposób i w jakim stopniu charakter narodowy przejawia się w życiu gospodarczym narodu?

5. Charakter narodowy i jego znaczenie dla gospodarstwa. Charakterem narodowym nazywamy «stałe duchowe cechy narodu, względnie jego przeważającej czy też dominującej części, które występują u niego przez długi szereg pokoleń; mogą się zmieniać stopniowo i powolnie, nigdy jednak nie ulegają gwałtownemu przeobrażeniu w swej całości».[1] A więc najpierw wchodzą tu w grę cechy duchowe, a nie fizyczne właściwości narodu; fizyczne właściwości mogą być podstawą, na której rozwiną się odrębności duchowe, ale odrębność fizyczna sama przez się jeszcze nie nadaje narodowi swoistego charakteru. Podobnie też naturalne warunki, zasoby kraju, klimat, położenie geograficzne, sprzyjają urobieniu się charakteru narodowego w pewnym kierunku. Ale dopiero wówczas możemy mówić o charakterze narodowym, gdy te czynniki zewnętrzne wycisną trwałe piętno na psychice narodu.

Następnie mówiąc o duchowych właściwościach, nie mamy na myśli tylko czysto moralnych cech charakteru narodowego. Termin «charakter naro-

[1] R. Rybarski, Siła i prawo, 1936, s. 144.

dowy» powstał przez analogię z charakterem jednostki, a ten charakter, w codziennym języku, jest zły lub dobry, strona moralna wybija się na pierwszy plan. Natomiast charakter narodowy obejmuje również i cechy, pod względem moralnym obojętne, np. umysłowe właściwości. Mogą być narody szczególnie zdolne do gospodarczej działalności, odznaczające się dużą inicjatywą i przedsiębiorczością; jedne narody są bardziej indywidualistyczne, inne łatwiej podporządkowują się narzuconej z góry organizacji. Bodaj że tego rodzaju właściwości bardziej nas interesują, gdy mamy na myśli gospodarstwo, aniżeli czysto moralne cechy charakteru.

Charakter narodowy nie występuje jako coś jednolitego, z równą siłą u wszystkich członków narodu. Naród składa się z różnych warstw o rozmaitym stopniu kultury, podlegał różnym wpływom religijnym, składały się na niego różne pierwiastki etniczne. Gdybyśmy zastosowali bezwzględnie metodę eliminacji i zaliczali do cech charakteru narodowego tylko te, które występują u wszystkich jego członków, okazało by się, że w ogóle charakter narodowy nie istnieje. Ale obowiązuje nas raczej zasada praw statystycznych; uwzględnimy to, co występuje w przeważającej ilości przypadków, ze względną stałością, co ma dominujące znaczenie w życiu narodu.

Charakter narodowy, jak w ogóle i naród, jest wynikiem historycznego rozwoju. Nie ma narodu, który by przez setki lat nie zmieniał w tym lub innym kierunku swego charakteru, co do jego poszczególnych właściwości. Wchodzą tu w grę zarówno wpływy zewnętrzne, jak i wewnętrzne życia narodu; bodaj że także i wpływ wielkich wychowawców narodu, ich geniusz. Ale charakter narodu nie jest masą plastyczną, której każdej chwili można nadawać dowolne kształty. Zmiany charakteru narodowego mogą się odbywać tylko w sposób powolny. Jeżeli obserwujemy jakieś bardzo szybkie przeobrażenie, to bodaj że w tym przypadku nie jest to istotna zmiana, a raczej wydobycie się na powierzchnię pierwiastków charakteru narodowego, które drzemały przez wieki w niższych pokładach narodowego życia.

Nie patrzymy jednak na tę względną stałość charakteru narodowego z jakimś fatalizmem. Oto co pisze E. Baker: «Jeżeli charakter narodowy na ogół i w istocie swej jest czymś wytworzonym, to z tego wynika, że nie istnieje jako coś, co czyni i „cechuje" niejako członków narodu, co jest ich indywidualnym i zbiorowym przeznaczeniem. Charakter nie jest przeznaczeniem narodu. Każdy naród tworzy swój charakter i swoje przeznaczenie. Nie możemy przeto wnosić aktów oskarżenia przeciw całemu narodowi, jako wyklętemu na wieki, ani też śpiewać peanów na jego chwałę, jako błogosławionego na wieki przez przeznaczenie i nieunikniony charakter, który zaciążył jakoby nad nim raz na zawsze».[1]

[1] E. Baker, Charakter narodowy i kształtujące go czynniki, przekł. 1933, s. 32.

A więc charakter narodowy może być przedmiotem celowego oddziaływania; jeżeli nie mogą go wprost przeobrazić akty zwyczajnej polityki państwowej, można go zmienić przez wychowanie narodu. Ale nasuwa się jedna trudność. Czy uda nam się określić dokładniej charakter narodowy? Czy to zjawisko możemy ująć we względnie ścisłe uogólnienia?

Trudność jest duża, gdyż dotychczas bardzo mało zajmowano się tym zagadnieniem. Uwaga badaczy była skierowana głównie ku bardziej uchwytnym dziedzinom życia narodów, przede wszystkim ku tym faktom, którym można dać wyraz statystyczny. Wiemy, co poszczególne narody konsumują i produkują, jakie jest ich bogactwo, ale nie znamy dobrze psychiki zbiorowej narodów. Przeważnie zajmowano się tym tematem ubocznie, po dyletancku, robiąc różne śmiałe uogólnienia, które często mogły zniechęcić do szerszego zużytkowania pojęcia charakteru narodowego. A przy tym wielu badaczy odnosiło się niechętnie do tego zagadnienia, inni nie dostrzegali go po prostu.

Bardzo słusznie pisze R. Michels: «Historia poszczególnych rozwojów narodowych ostrzega bardzo stanowczo przed wypowiadaniem zbyt apodyktycznych sądów o rzekomym niedostatecznym uzdolnieniu gospodarczym poszczególnych narodów. W żadnej dziedzinie jak w tej właśnie nie zostało napiętnowanych jako fałszywe wiele na pozór niewzruszonych prawd. Często przejściowe zjawisko, zależne od warunków ekonomicznych lub politycznych, uchodziło za prawdę etnograficzną, roszczącą sobie pretensję do wieczności lub za *dictum* z psychologii ludów. Jeszcze Genovesi pisał o Niemcach, że oni nigdy nie będą mieli takiego handlu, przemysłu i liczby ludności, jak Francja lub Anglia. Gdy zbudowano w Niemczech pierwsze koleje, ostrzegał jeden Niemiec przed tym, że koleje nie mają żadnej wartości dla niemieckiego charakteru narodowego, bo on jest dzięki Bogu nastawiony na wspaniałe *festina lente;* korzystanie z kolei wymaga innego narodu, innego życia i sposobu myślenia. Kant robił zarzut Włochom z powodu ich praktycznego zmysłu i rozkwitu bankowości u nich; dzisiaj przewaga w tych dziedzinach tkwi gdzie indziej. Aż do ostatniego lat dziesiątka było bardzo rozpowszechnione charakteryzować popęd do *dolce far niente* jako główną cechę włoskiego charakteru narodowego i odmawiać Włochom na podstawie tej cechy wszelkiej możliwości intensywniejszego wysiłku gospodarczego».[1]

Przykłady takich uogólnień, którym zaprzeczył późniejszy rozwój, można by jeszcze pomnożyć. Wielka Encyklopedia uważała za właściwość Francuzów — brak zamiłowania do oszczędności. Były czasy, kiedy za właściwość angielskiego charakteru narodowego poczytywano niepunktualność. Jaka jest

[1] R. Michels, Wirtschaft und Rasse, s. 100 i n.

przyczyna tych błędnych uogólnień i czy możemy w ogóle dojść do uogólnień prawdziwych?

Pomijając już okoliczność, że wiele tych uogólnień ma bardzo powierzchowny charakter, trzeba najpierw wskazać na zmiany, jakie zaszły w ustroju społecznogospodarczym świata dzięki «rewolucji przemysłowej». Zmiany te sięgają bardzo głęboko. Przeobraziła się nie tylko technika produkcji, lecz i cały ustrój społeczny. Psychika społeczna, utrwalona przez wieki, musiała ulec bardzo gruntownym przeobrażeniom. Nowoczesna produkcja zachwiała dawnymi pojęciami i uczuciami, wydobyła na powierzchnię nowe właściwości duchowe. A ponieważ przeważna część tych różnych sądów o charakterze narodowym pochodzi z czasów sprzed rewolucji przemysłowej, nic dziwnego, że te sądy wydają się dzisiaj czymś anachronicznym.

A poza tym specjalną uwagę należy zwrócić na przeobrażenia społeczne, które nastąpiły w w. XVIII i XIX. Można było mówić o Francuzach l'ancien régime'u, że są rozrzutni; ale ten, kto ów sąd wypowiadał, miał przed oczyma warstwę, wówczas rządzącą, warstwę szlachecką, przywykłą do życia na wielką skalę, tonącą w długach. Ale niedługo potem przyszedł do władzy stan trzeci. W pierwszej połowie w. XIX na pierwszy plan wysunęło się oszczędne mieszczaństwo, z całą swą psychiką, odrębną od szlacheckiej. Pisarze, którzy śledzą ewolucję społeczną narodu francuskiego aż po ostatnie czasy, podkreślają bardzo mocno rolę pierwiastka chłopskiego, który w życiu Francji pod koniec w. XIX bardzo wybitnie się zaznaczył. I ci chłopi francuscy, jakkolwiek przestają być chłopami, dochodząc do władzy i majątku, wnoszą jeszcze pierwiastki duszy chłopskiej w życie zbiorowe.

Jednakże Francuz l'ancien régime'u i Francuz dzisiejszej doby jest Francuzem, nie tylko z języka. Mogą się w różnych epokach zaznaczać silniej te lub inne pierwiastki duchowe, mogą zmieniać się poszczególne właściwości, jednakże nie ma tu jaskrawego przeciwieństwa, jest tylko powolne przeobrażanie się charakteru narodowego, który utrzymuje się wciąż w swych zasadniczych rysach. Warstwy społeczne, które dochodzą do znaczenia, choćby nawet zdobywały władzę w drodze rewolucji a nie powolnej ewolucji, mają zawsze skłonność, by upodobnić się do warstw wyższych, ulegają ich wpływowi asymilacyjnemu. Francja mimo wielkiej rewolucji pozostała tą samą co dawniej Francją, także i pod względem duchowym.

Albo zatrzymajmy się przy bliższym nas przykładzie. Psychika dawnej Polski była bardzo wyraźna. Była to psychika warstwy szlachecko-ziemiańskiej, wolna na ogół od domieszek innych warstw społecznych. Chłop nie oddziaływał na kulturę duchową narodu, słabe mieszczaństwo nie wywierało na nią większego wpływu. Przez pewien czas wybitniejsze jednostki spośród mie-

szczaństwa były wchłaniane przez warstwę szlachecką i starały się do niej upodobnić. Handel był przeważnie w ręku Żydów, którzy żyli swym własnym życiem poza narodem. I wtedy psychika warstwy szlacheckiej była psychiką narodu polskiego.

Wielkie zmiany społeczne zaszły przez sto kilkadziesiąt lat niewoli. Warstwa szlachecka schodziła ze swego dominującego stanowiska; część szlachty oderwała się od ziemi, osiedlając się po miastach, tracąc częściowo swe dawne właściwości duchowe. W związku z rozwojem przemysłu czynniejszą rolę zaczęło odgrywać mieszczaństwo, częściowo obcego pochodzenia. Pod koniec w. XIX w b. dzielnicy austriackiej zaczęła się wybijać na czoło inteligencja chłopskiego pochodzenia i ten dopływ żywiołów chłopskich do czynnego życia narodu trwa nadal. Słowem, struktura społeczna Polski uległa wielkim przeobrażeniom. Nie mogło to nie pociągnąć za sobą następstw także i w dziedzinie psychicznej.

Nie można więc bez zastrzeżeń uogólnień, opartych na cechach szlacheckiej kultury dawnej Polski, stosować do dzisiejszego przeciętnego Polaka, bo on już jest częściowo inny. Ale równie łatwo jest stwierdzić, że i w naszej dzisiejszej psychice wiele jest dawnych pierwiastków, dobrych i złych. I w prowadzeniu dzisiejszych gospodarstw nawet przez ludzi nieszlacheckiego pochodzenia, w polityce, występuje wiele objawów, które musimy pojąć jako dziedzictwo dawnej duszy szlacheckiej. Także i Polak w. XX jest w głównych rysach Polakiem, podobnym do tego, jaki urobił się za dawnego niepodległego bytu.

Gdy się szuka znamion charakteru narodowego w związku z gospodarstwem narodu — łatwo popada się w ten błąd, że się chce znaleźć jakieś specjalne, konkretne znamiona, które bezpośrednio zaznaczają się w gospodarstwie. Na tym tle zrobiono sporo fałszywych uogólnień na temat specjalnych uzdolnień pewnych narodów w działalności gospodarczej, albo też braku tych uzdolnień w tej sferze. Wystarczy przypomnieć typowy przykład: «Polacy nie są zdolni do handlu». Okazało się już nieraz, że naród, który uchodził za niezdolny do czegoś, po pewnym czasie, gdy się warunki zmieniły, zaczął innym dorównywać. Charakter narodowy wyraża się przede wszystkim w ogólnych właściwościach narodu. Te właściwości zaznaczają się w różnych dziedzinach, nie tylko specjalnie w gospodarstwie, ale choć są to właściwości ogólne, wyciskają na tym gospodarstwie bardzo wyraźne piętno.

K. Tymieniecki w wykładzie pt. «Cechy moralne narodu, jako wynik historii», dochodzi do wniosku, że na pierwszy plan u nas wysuwa się «zamiłowanie do wolności», «zdolność samorzutnego organizowania się», a z drugiej strony właściwości ujemne: «brak karności społecznej,

który wynikał z indywidualizmu polskiego, nie poddanego odpowiedniej tresurze moralnej».[1]

Oprzyjmy się, dla przykładu, na tej charakterystyce. Zamiłowanie do wolności i zdolność samorzutnego organizowania się jest ogólną właściwością narodu; ale jeżeli chce się politykę gospodarczą państwa oprzeć na szerszych podstawach, trzeba ten czynnik wziąć pod uwagę. I wtedy nasunie się pytanie: czy nie jest rzeczą wskazaną, by w organizacji gospodarstwa liczyć się z tą właściwością charakteru narodowego, wyzyskać ją dla celów gospodarczych? Można stanąć na stanowisku, że państwo powinno umożliwić ekspansję samorzutnych sił społecznych w gospodarstwie, że powinno wyzyskać, w granicach przez siebie zakreślonych, zamiłowanie wolności w tym kierunku, by zostawić społeczeństwu pełnienie pewnych funkcji gospodarczych.

A znowu «brak wytrwałości», jako cecha ujemna odbija się wprost na gospodarczej działalności. Nieraz można stwierdzić, że u nas rozpoczyna się jakieś przedsięwzięcie gospodarcze z dużym rozpędem, a dość rychło wygasa słomiany ogień i przychodzi zniechęcenie. I tu znowu jest zadaniem ogólnego wychowania, a także i specjalnie wychowania gospodarczego społeczeństwa, by usunąć z naszego charakteru narodowego tę wadę, by zaszczepić narodowi zamiłowanie do wytrwałości i staranności w wykonaniu każdej pracy.

Tak więc widzimy, że znajomość cech charakteru narodowego może mieć bardzo poważne praktyczne znaczenie. Niejednokrotnie rozwój instytucji społecznych i gospodarczych odbywa się tą drogą, że naśladuje się przodujące kraje, że przenosi się na grunt miejscowy obce wzory. Czasami to naśladownictwo jest czysto mechaniczne — zarówno w polityce, jak i w gospodarstwie. Nie zawsze ta recepcja cieszy się powodzeniem. Czasami stają tu na drodze przeszkody natury finansowej; ale prócz tego wchodzi w grę i odrębna psychika narodu, który niechętnie asymiluje obce instytucje. Bardzo wymownym przykładem pod tym względem jest historia osobistego podatku dochodowego. Podatek ten, który wykształcił się w Anglii, został przeprowadzony łatwo w niemieckich krajach, a natrafił na wielkie przeszkody we Francji, gdyż indywidualizm francuski przeciwstawiał się ostro inkwizycyjnemu charakterowi tego podatku. I ostatecznie ten indywidualizm wycisnął swoje piętno na francuskim podatku dochodowym, który tam przybrał postać bardziej zgodną z cechami charakteru narodowego.

Przykłady te wystarczą, by zilustrować fakt, że studium charakteru narodowego, jego znajomość, ma pierwszorzędne znaczenie dla gospodarstwa. Niestety, nie możemy tu powołać się na bezsporne wyniki badań w tej dziedzi-

[1] Wykłady powszechne Uniwersytetu Poznańskiego nr 9, 1926, s. 85 i n.

nie. Nie możemy dać zwięzłego i jasnego obrazu różnych charakterów narodowych i konsekwencji tych charakterów dla gospodarstwa. Brak nam do tego danych, brak prac przygotowawczych, które by dostarczyły mało spornych wniosków. Ale niektórzy ekonomiści nie zaniechali tego zagadnienia. Jeżeli ktoś wyszedł poza teorię gospodarstwa społecznego, nie zgubił się w praktycznym i czysto opisowym materiale, a czuł potrzebę charakterystyki narodów z punktu widzenia ich psychiki, to zwrócił uwagę na pytanie, jak warunki ekonomiczne, w których znalazł się dany naród, jak cała jego przeszłość i tradycja odbiły się na właściwościach duchowych narodu w gospodarstwie. Mamy tu na myśli specjalnie Alfreda Marshalla, którego charakterystyki głównych narodów warto przytoczyć, bo stanowią one dla naszych rozważań bardzo cenną ilustrację.

6. Duchowe właściwości gospodarcze przodujących narodów. A. Marshall, zastanawiając się nad właściwościami, które dały przewodnictwo *Anglii* w przemyśle i handlu, sięga w daleką przeszłość. «Od r. 1066 — pisze — aż do obecnego czasu historia Anglii była historią tego samego narodu, nigdy nie zakłóconą na długo przez jakiś rodzaj krzywdzącego gwałtu, nigdy nie kształtowaną pod przymusem przez szereg narzucających się osobistości, nigdy nie pozostawała pod dominującym wpływem zewnętrznym. Anglicy wnieśli właściwość silnej woli, samodzielności, dokładności, wierności i zamiłowania wolności — silne cechy, których nigdy nie stracili; ale zarazem i pewien brak wdzięku i delikatności manier — cechy przyjemne, których nigdy całkowicie nie nabyli. Nauczyli się wiele od innych; ale szli własną drogą tak niezależnie i wytrwale, że ich polityczne i ekonomiczne instytucje wyrosły w harmonii przy sobie i teraz stanowią przodujący typ ciągłego rozwoju. Ich metody w przemyśle i handlu były przez długie wieki daleko niżej najwyższego poziomu, który został osiągnięty; ale w końcu rzucili oni swe swoiste specjalne właściwości do interesów gospodarczych z taką energią, z taką szybkością przystosowania się do wciąż wzrastającej masywności ekonomicznych problematów zachodniego świata, że stali się oni głównymi pionierami postępu i przemysłu».[1]

Za główną cechę angielskiej wytwórczości uważa Marshall popęd do solidnej, masowej produkcji. Ten popęd jest jego zdaniem wynikiem długiego rozwoju, wyrazem ogólnych cech narodu angielskiego. «Angielski łucznik był progenitorem angielskiego rzemieślnika». A gdy nadszedł okres nowoczesnego rozwoju przemysłu, zaznaczyły się te dawne właściwości, obok innych czynni-

[1] A. Marshall, Industry and Trade, 1920, s. 35.

ków; «nowe przemysły były kierowane częściowo przez przyczyny techniczne, częściowo przez szczególne okoliczności epoki, a częściowo przez szczególny charakter Anglika (the peculiar character of the Englishman). Te trzy różne wpływy złożyły się na ten sam wynik: mianowicie na solidną produkcję towarów tak jednorodnych w treści i kształcie, że otworzyło to szeroką drogę do oszczędności, którą rozwijała specjalizacja ręcznych zajęć przez parę stuleci ze wzrastającą intensywnością w zachodniej Europie. Anglia ociągała się daleko w tyle; ale dorównała swoim rywalom w XVII stuleciu, a przewyższyła ich w XVIII».[1]

W związku z właściwościami duchowymi, które zaznaczają się w przemyśle i handlu angielskim, można wymienić dwie cenne właściwości, widoczne dla każdego cudzoziemca, obserwującego Anglię. Nie podobna pominąć specyficznego angielskiego indywidualizmu. Wyraża się on najpierw w tym, że Anglik potrafi sam na własną rękę podejmować wielkie przedsięwzięcia, bez zachęty i kierownictwa z zewnątrz. Potrafi iść w obce kraje i żyć tam własnym życiem, prowadząc swą działalność zarobkową, a nie poddając się wpływowi otoczenia. Równocześnie indywidualizm angielski nie sprzyja tworzeniu różnych organizacji przemysłowych, jak np. karteli. Czynnik personalny w prowadzeniu przedsiębiorstwa ma daleko większe znaczenie w Anglii, aniżeli w innych krajach. Ten indywidualizm angielski nie przeszkadza rozwinięciu się solidarnego, zbiorowego działania, gdy wchodzą w grę wielkie interesy narodowogospodarcze. Bardzo pod tym względem było charakterystyczne zachowanie się Anglików po dewaluacji funta, kiedy Anglia wykazała nadzwyczajną dyscyplinę i zrozumienie ogólnego interesu.

Pod wielu względami odmienną jest psychika gospodarcza *Francji*. Na jej odrębność złożyły się czynniki geograficzne; nie sprzyjały one koncentracji przemysłowej. «Rewolucja — pisze dalej Marshall — usunęła wiele przeszkód masywnej produkcji. Ale równy podział własności przygotował kwietyzm przemysłowy; i mimo wyjątkowej świetności swych inżynierów, Francja stosunkowo mało zawdzięcza pomocy mechanicznej siły w przemyśle». Na pierwszy plan we Francji wybija się indywidualizm przemysłowy, przeciwstawiający się siłom masywnej organizacji. W związku z tym powstaje przodownictwo Francji w przemysłach, związanych z «fashion»; ich przewaga w dziedzinach, w których artyzm wchodzi w grę, jest niezaprzeczona.

Francuz — dodajmy od siebie — idzie raczej w kierunku jakości, aniżeli ilości. W produkcji odznaczał się aż do czasów wojny dużym konserwatyzmem. Rozwijały się przede wszystkim te gałęzie wytwórczości, w których kon-

[1] A. Marshall, l. c. s. 55.

centracja i wielka fabrykacja nie narzucała się z nieuniknioną koniecznością. Francuz woli pracować sam, ewentualnie ze swą rodziną, aniżeli podporządkować się zbiorowemu działaniu. Zauważono np., że gdy francuski hotelarz chce zabezpieczyć przyszłość swoich dzieci, z reguły będzie się starał o to, by każde z nich odziedziczyło po nim osobny hotel, choćby nawet skromny; w analogicznym przypadku niemiecki hotelarz powiększy swój hotel i stworzy rodzinną spółkę akcyjną.

W związku z indywidualizmem francuskim, który zaznacza się zwłaszcza w przemyśle i handlu, pozostaje stwierdzony już poprzednio duch rentierstwa, który jest przeciwieństwem śmiałej przedsiębiorczości. Francuz niechętnie idzie za granicę razem ze swym kapitałem. Gdy się tam udaje, szuka najintratniejszej i najpewniejszej lokaty, a brak mu szerokiego rozpędu w prowadzeniu przemysłu. Dla niego życie przedstawia inne jeszcze atrakcje, poza wyładowaniem energii w gospodarczej pracy zarobkowej. Dość rychło wycofuje się z aktywnej pracy, by pędzić spokojne życie.

Ten typ gospodarczy francuski nie wszędzie jest jednolity. Istnieją we Francji centra wielkiego przemysłu, wysoce zmodernizowanego, rozwijające się wspaniale; wystarczy wymienić przemysł wojenny, w którym przecież główne źródło wyższości francuskiej, zmysł artystyczny, ma ograniczone pole do zastosowania. Po wojnie Francja zdawała sobie sprawę z niedomagań swej struktury przemysłowej, a także i związanej z nią duchowej struktury; pisano wiele o «qualités à acquerir». Ale wciąż jeszcze przeciętny typ francuski nie uległ zmianie, pozostaje on zresztą w związku z całym życiem Francji, choćby np. z zagadnieniem demograficznym, w której to dziedzinie nic się nie zmieniło.

Niemcy weszły późno do światowego współzawodnictwa gospodarczego. W krótkim stosunkowo czasie osiągnęły w tej dziedzinie nieoczekiwane przez wielu sukcesy. Zajęciu przez Niemcy przodującego stanowiska sprzyjały obiektywne warunki, których nie można pomijać milczeniem, a wyjaśniać wszystkiego geniuszem rasy niemieckiej. Nie bez znaczenia były i są olbrzymie złoża węgla kamiennego i inne bogactwa Niemiec — spławne rzeki i dostęp do morza, wielka liczebność ludności, co zabezpiecza rynek wewnętrzny dla niemieckiego przemysłu. Ale obok tego duchowe właściwości Niemców odegrały bynajmniej nie drugorzędną rolę.

A. Marshall wysuwa na pierwszy plan w sukcesach gospodarczych Niemiec: *science in the service of industry*, wiedzę na usługach przemysłu. Zamiłowanie Niemców do pracy umysłowej, do gruntownego wykształcenia, dało podstawy pod przemysł niemiecki. «Przewodnictwo Niemiec zaznacza się głównie w przemysłach, w których wykształcenie akademickie i praca laboratoryjna

może być dobrze wyzyskana, a znaczenie tych przemysłów względnie rośnie».[1] Jeżeli Niemcy takie sukcesy odnoszą z zastosowania nauki do przemysłu, nie jest to wynikiem zwyczajnej kalkulacji gospodarczej. Zamiłowanie do nauki kwitło już dawniej, zanim Niemcy zamarzyły o przodującej roli w przemyśle. Wielkie niemieckie uniwersytety istniały na długo przed powstaniem takich zakładów, jak I. G. Farben Industrie. Niemiecka szkoła i uniwersytet urobiły w znacznym stopniu typ nowoczesnego Niemca. I ten typ nadał się doskonale do nowoczesnego przemysłu, zabezpieczył Niemcom monopol w wielu dziedzinach.

W związku z zamiłowaniem do nauki pozostaje inna, pokrewna właściwość: zamiłowanie do systematycznej organizacji, podporządkowującej jednostkę zbiorowej woli. Niemcy są narodem karnym, nawykłym do porządku. Działalność gospodarcza państwa w Niemczech nie natrafia na takie psychiczne przeszkody w indywidualizmie jednostek, jak u innych narodów. Równocześnie przedsiębiorca niemiecki potrafi, nie tracąc swej samodzielności, tworzyć zbiorowe organizacje, regulujące warunki produkcji i zbytu w poszczególnych gałęziach produkcji. Jeżeli kartelizacja przemysłu w Niemczech posunęła się dalej, aniżeli w innych krajach, jeżeli przemysł niemiecki potrafi tworzyć organizacje mieszane, w których obok kapitałów prywatnych reprezentowany jest także i czynnik publiczny, to ten fakt nie tłumaczy się specjalnymi warunkami ekonomicznymi, w jakich znalazły się Niemcy, ani też ustawodawstwem, lecz ma swe źródło w niemieckim charakterze narodowym, sprzyjającym zbiorowemu działaniu.

Wreszcie gospodarstwo *Stanów Zjednoczonych Am. Półn.* charakteryzuje się najpierw przez dążenie do masowej, standaryzowanej produkcji. Olbrzymi rynek wewnętrzny, mimo że jest złożony z różnych żywiołów, wykazuje wielką jednostajność zapotrzebowania, co sprzyja oczywiście standaryzacji. Wielkie bogactwa naturalne, wyzyskiwane nieraz w sposób rozrzutny, pozwalały nadać wytwórczości Stanów Zjednoczonych bardzo szybkie tempo. Na tle ciągłego postępu technicznego, ku któremu zwraca się główna uwaga jankesów (nigdzie nie robi się tyle wynalazków, ile w Stanach), wystąpiła tam wiara w ciągły postęp, w nieustanny wzrost bogactwa, a zarazem i kult tego bogactwa. Jankes jest urodzonym optymistą: nawet gdy bankrutuje nie traci wiary w to, że podniesie się z bankructwa. Główna energia ludności Stanów Zjednoczonych zwróciła się ku celom materialnym, inne wartości życiowe zeszły na plan dalszy.

Indywidualistyczna na wskroś psychika jankesa, wroga interwencji państwa, pełna optymizmu, doznała zachwiania skutkiem ostatniego kryzysu. Ale

[1] A. Marshall, l. c. s. 132.

przeprowadzone reformy nie naruszyły podstaw tego indywidualizmu. Gospodarstwo, tak jak dawniej, przeciwstawia się interwencji państwa, a dawny optymizm odżył na nowo. Ten optymizm, wiara w możność szybkiego wzbogacenia się, łączy się z szeroko rozwiniętym w społeczeństwie północno-amerykańskim zmysłem spekulacyjnym. Obok niesłychanie intensywnego życia gospodarczego, rozwijającego się w tempie nieznanym starej, spokojnej Europie, kwitnie na wielką skalę spekulacja, która naraża gospodarstwo Stanów Zjednoczonych na niebezpieczne wstrząsy. A to zamiłowanie do spekulacji jest tak rozpowszechnione, że trzeba je uważać za jeden ze składowych elementów psychiki gospodarczej Stanów Zjednoczonych Am. Półn.

Charakteryzując właściwości gospodarcze różnych narodów, trzeba uwzględnić pytanie, czy dany naród już zajął mocne stanowisko w życiu gospodarczym, czy jest *beatus possidens*, czy też dobija się dopiero miejsca w słońcu. Inna jest psychika narodu, który jest zagrożony zastojem i broni się przed zepchnięciem z przodującego stanowiska, a inna psychika narodu dynamicznego, który jest na dorobku. Pod tym względem zachodziła duża różnica między Anglią i Francją z jednej strony, a przedwojennymi Niemcami i Stanami Zjednoczonymi z drugiej. Psychika gospodarcza pozostaje w ścisłym związku z całym życiem narodu, jego przeszłością. Dlatego też pewne swoiste cechy wykazuje psychika narodów Nowego Świata, które swe życie organizują na nowych podstawach, bez obciążenia dziedzictwem przeszłości, tradycjami starego środowiska.

Właściwości gospodarcze poszczególnych narodów pozostają w ścisłym związku z warunkami geograficznymi, stanem techniki i położeniem kraju. Te właściwości gospodarcze przeobrażają się pod wpływem tych zewnętrznych okoliczności, pod ich działaniem niekiedy nawet powstają. Inną byłaby np. psychika Stanów Zjednoczonych Am. Półn., gdyby te Stany nie rozporządzały olbrzymimi nie wyzyskanymi przestrzeniami i olbrzymimi bogactwami naturalnymi. Inne właściwości gospodarcze w zakresie duchowym objawia naród kontynentalny, a inne naród, zrośnięty z morzem. Ale te właściwości nie są biernym refleksem obiektywnych warunków; są samodzielną siłą, kształtującą typ gospodarczego życia. Ulegają pewnym przeobrażeniom, ale te przeobrażenia są powolne, niektóre rysy charakteru utrzymują się przez bardzo długie wieki.

Wchodzi tu w grę jeszcze jedna ważna okoliczność. Naród ceni sobie swą odrębność duchową w dziedzinie gospodarczej. Uważa swoje właściwości, wyróżniające go od innych, za źródło swej siły, niekiedy nawet z tego powodu wynosi się nad inne. W ten sposób świadomość odrębności narodowej jest czynnikiem, który utrwala swoiste właściwości gospodarcze, każe je rozwijać

zamiast tłumić. Zwłaszcza narody przodujące, które i w gospodarstwie zaznaczyły swoją fizjonomię, nie chcą się jej wyrzekać. Naśladują metody gospodarcze innych narodów, przyswajają sobie ich zdobycze, ale zachowują własnego ducha gospodarczego. W tym zaznacza się funkcja świadomości narodowej. Ta świadomość ma jednak jeszcze i inne, bardziej wyraźne i bezpośrednie zastosowania.

7. *Świadomość narodowa jako czynnik jednoczący.* Rozwój świadomości narodowej, ogarniając także i dziedzinę gospodarczego życia, łączy poszczególne gospodarstwa w jedną całość, a w każdym razie poddaje je pewnej kontroli czy oddziaływaniu z punktu widzenia ogólnego dobra narodu. Świadomość narodowa przeciwstawia się często liberalnemu pojmowaniu gospodarstwa jako prywatnej sfery życia jednostki; modyfikuje działanie czystego motywu gospodarczego. Przedsiębiorca, ożywiony poczuciem narodowym, nie może widzieć w wynajętym przez siebie robotniku — tylko robotnika, który za umówioną płacę ma wykonać umówioną pracę; robotnik widzi w przedsiębiorcy, niezależnie od czysto gospodarczego stosunku, który między nimi zachodzi, człowieka tego samego narodu. Dla konsumenta nie jest obojętnym, czy konsumuje towar, będący rezultatem rodzimej wytwórczości, czy też produkt obcy; producent liczy się z tym, dla kogo produkuje swoje towary.

Świadomość narodowa nakłada na członków narodu poczucie odpowiedzialności za ich działalność gospodarczą. Pracują oni, by osiągnąć zysk: ale dążąc do tego zysku, o ile ożywia ich świadomość narodowa, liczą się ze skutkami swej działalności gospodarczej i swej akcji społecznogospodarczej dla całego życia narodowego. Mogą walczyć z sobą o warunki pracy, o poprawę bytu, o lepsze wynagrodzenie. Ale w tej walce działają narodowe hamulce. Nie chce się jej prowadzić tak daleko, ażby to mogło doprowadzić do podkopania całego gospodarstwa narodowego. Nie urządza się strajku wtedy, gdy mogą być tym ciężko dotknięte interesy polityczno-wojskowe państwa. Świadomość narodowa nakazuje przedsiębiorcy widzieć w robotniku członka tego samego narodu i także z tego powodu nie dopuszczać się nadmiernego wyzysku.

Świadomości narodowej w gospodarstwie odpowiada istnienie wspólnego interesu narodowogospodarczego. Niektórzy autorzy przeczą istnieniu takiego interesu. Tak np. pisał C. J. Fuchs: «W poszczególnych gospodarstwach narodowych występują w dziedzinie gospodarczej tylko interesy jednostkowe; interesy wspólne, którym według dzisiejszego pojmowania państwowego ma ustąpić miejsca interes jednostkowy lub klasowy, leżą w dziedzinie politycznej i kulturalnej, polegają na istnieniu i dobrym rozwoju państwa i jego za-

dań; w dziedzinie gospodarczej natomiast można nazwać interesem wspólnym sprawiedliwe wyrównanie różnych interesów jednostkowych i klasowych, a innego wspólnego interesu gospodarczego w ogóle nie ma».[1] Ten przedwojenny czysto formalny pogląd nie odpowiada rzeczywistości. Istnieją i istniały zawsze wspólne interesy narodowe w gospodarstwie, obejmujące całość narodu; czy dobra waluta, albo niektóre roboty publiczne, obejmujące ogół interesów gospodarczych społeczeństwa, nie przedstawiają wspólnego interesu gospodarczego?

Niewątpliwie interes gospodarczy jednostki czy ciaśniejszej grupy rysuje się wyraźnie i bardzo mocno wybija się we współzawodnictwie gospodarczym. Ale może ktoś pod wpływem poczucia narodowego łagodzić działanie swego egoizmu gospodarczego, może np. pracować taniej i więcej, gdy wchodzi w grę interes obrony kraju. Również bardzo wyraźnie występuje świadomość interesów poszczególnych grup ludności, tzw. świadomość klasowa. Wiele czynników pracowało nad jej rozbudzeniem. Ale to bardzo interesujące zjawisko, że poszczególne grupy społeczne, występując w obronie swych klasowych interesów, starają się wykazać ich zgodność z interesem narodowym. Apelują do świadomości narodowej — w obronie swych interesów. Rolnik, który narzeka na niskie ceny zboża, wskazuje na ujemne skutki spadku siły nabywczej rolnictwa dla całego gospodarstwa narodowego. Przemysłowiec, zagrożony podatkami i innymi ciężarami publicznymi, maluje w czarnych barwach skutki zmniejszenia produkcji przemysłowej. Robotnik powołuje się na fatalne następstwa pauperyzacji mas dla spokoju społecznego i obronności kraju.

Jeżeli więc nie ma czegoś, co nazywamy wspólnym interesem narodowym w gospodarstwie, to w takim razie dlaczego przytacza się te argumenty? Po prostu dlatego, że w granicach jednego gospodarstwa narodowego różne konflikty społeczne nie dochodzą zwykle do swej ostateczności, lecz są łagodzone i załatwiane w drodze kompromisu, częściowo na podkładzie różnych pozagospodarczych pierwiastków, a między nimi interes narodowy zajmuje coraz mocniejsze miejsce. Większość dzisiejszych państw (nie mamy na myśli nowych ustrojów społecznych, rządzonych autorytatywnie) przyznaje swobodę i możność walki o interesy ekonomiczne jednostkom i grupom społecznym. Nawet tę walkę legalizuje, uważając ją za nieuchronną konieczność w dzisiejszych warunkach społecznoekonomicznych. Strajki i lokauty są dopuszczalne. Ale zarazem państwo występuje jako rozjemca, państwo czuwa nad tym, by nie została zachwiana na stałe równowaga społeczna.

[1] C. J. Fuchs, Die Handelspolitik Englands und seiner Kolonien in den letzten Jahrzehnten. Por. R. Rybarski, Idea gospodarstwa narodowego. s. 184 i n.

Ale z jakiego tytułu działa tu państwo? Można by powiedzieć, że w imię sprawiedliwości społecznej i pokoju społecznego. O ile jednak państwo jest państwem narodowym, to jego interwencja uzasadniona jest przede wszystkim narodowym interesem. Zależy mu na tym, by wyeliminować ile możności konflikty społeczne, a gospodarstwo narodowe zrobić bardziej zwartym i jednolitym na zewnątrz. Państwo określając mniej lub więcej ścisłe ramy dla wolnej gry sił gospodarczych i społecznych, staje się strażnikiem ogólnego dobra narodowego.

Nie zawsze jednak państwo w swej organizacji bierze za punkt wyjścia prawo walki społecznej różnych klas i nie zawsze ogranicza się do roli rozjemcy. Nowoczesne ustroje narodowe usiłują tę walkę wyeliminować; z jednej strony zabraniają niektórych metod tej walki, z drugiej zaś tworzą organizacje, nie uznające podziału społeczeństwa na klasy, jako pierwiastku antagonistycznego. Dawnemu syndykalizmowi przeciwstawia się korporacjonizm, jako system, który ma już wyrażać organiczną jedność gospodarstwa narodowego.

Dążenie do tego, by dać wyraz wspólnej narodowej świadomości w gospodarstwie posuwa się niekiedy bardzo daleko. W imię narodowego interesu państwo rozciąga kontrolę nad gospodarstwami jednostek. W imię tego interesu doprowadza się do przejęcia przez państwo poszczególnych gałęzi produkcji, a nawet do upaństwowienia całego wielkiego przemysłu i kredytu. Nie omawiamy tych systemów, gdyż interesuje nas psychika społecznogospodarcza a nie konkretne programy społecznoekonomiczne. W każdym razie możemy wskazać na to, że ideały kolektywizmu, które nie dały się urzeczywistnić na gruncie czysto materialistycznym, nabrały nowej podniety pod wpływem wzrostu świadomości narodowej i egzaltacji pierwiastku narodowego w gospodarstwie.

Ale od tych eksperymentów społecznych wróćmy do bezspornych faktów, w których przejawia się świadomość narodowa w gospodarstwie. (Nawiązujemy tu do uwag, poświęconych poprzednio świadomości klasowej). Mamy w poszczególnych krajach stronnictwa robotnicze, które stoją zasadniczo na gruncie klasowym, a przynajmniej stały do niedawna. Świadomość klasowa wtedy jest naprawdę tą świadomością, gdy ogarnia poszczególne klasy społeczne bez względu na granice państwa i bez względu na przynależność narodową. Robotnik, należący do jednego narodu, czuje się solidarny z robotnikiem każdego innego narodu; oni razem w imię wspólnego interesu przeciwstawiają się innym warstwom społecznym. Międzynarodowa solidarność proletariatu wynika logicznie z samego pojęcia klasy społecznej, jako podstawowego ugrupowania społecznego. Ale jak daleko sięga ta solidarność?

Robotnik, zorganizowany w związki zawodowe, walczy o swe interesy z przedsiębiorcą. Walczy o interesy swojej klasy, w granicach własnego państwa. Może objawiać sympatie dla klasy robotniczej innych krajów. Ale w praktycznym działaniu czuje się związany z własnym gospodarstwem narodowym; jest jego częścią, choćby się do tego nie przyznawał.

Robotnik, nawet gdy pozostaje w walce z przedsiębiorcą, uważa się za związanego ze swoją ziemią, ze swym państwem. Nie otwiera gościnnych wrót obcym przybyszom. I przez to samo, że się odgradza od obcych, staje na gruncie jedności gospodarstwa narodowego. Jego dążenia klasowe mieszczą się w granicach jednego gospodarstwa narodowego. Klasa staje się częścią większej narodowej całości, a nie rozsadza tej całości w imię międzynarodowej doktryny. Działają tu oczywiście bezpośrednie motywy gospodarcze, solidarność interesów różnych warstw, żyjących na jednej ziemi. Ale poza tą grą interesów także i wspólna świadomość narodowa jest realną siłą.

8. Dążenie do pełnego gospodarstwa narodowego. Wykazywaliśmy już poprzednio, że nie zanosi się, już na podstawie obiektywnych warunków, na to, by poszczególne narody przystosowywały się do międzynarodowego podziału pracy, by stawały się specjalistami w ramach gospodarstwa światowego. Wynika to z samej choćby wielkości i liczebności narodu, jego różnorodnej struktury społecznej. A niezależnie od tego przeciw specjalizacji występuje także i świadomość narodowa, która odpowiednio nastraja politykę gospodarczą państwa.

Naród, jak wiadomo, ceni wysoko swą odrębność, swoją, jak Niemcy mówią «Eigenart»; przypisuje szczególną wartość temu, czym w swej psychice wyróżnia się od innych. Ale to poczucie odrębności nie występuje z jakąś żywiołową siłą, nie jest uczuciem, które by, przynajmniej w dziedzinie gospodarczej, ożywiało masy narodu. Filozofowie i myśliciele zdają sobie sprawę z wartości tych odrębnych pierwiastków, widzą w nich przejaw twórczego ducha narodowego. Ale zwyczajny członek narodu nie tyle o tym myśli, by być innym od swego sąsiada czy współzawodnika, lecz by mu dorównać lub go prześcignąć. W tym współzawodnictwie narodów stosuje się ilościowe kryteria; dąży się do rekordów. Każdy niemal naród chce mieć to, co mają inni; jeżeli bezpośrednio tego nie może osiągnąć, to przynajmniej o tym marzy, albo też żywi uczucie zawiści w stosunku do innych narodów.

A więc narody rolnicze chcą się stać także i przemysłowymi. Naród, którego handel jest w obcych rękach, będzie dążył do tego, by stworzyć handel własny. Naśladuje się zawsze najnowsze metody przemysłowe; narody, przewodzące w zakresie techniki wytwórczej, znajdują licznych uczniów po wszyst-

kich częściach świata. Ten duch współzawodnictwa wyradza się nieraz w irracjonalne dążenie do tego, by innych przewyższyć. Jeżeli w jednym państwie zbudowano największą fabrykę w zakresie danej gałęzi produkcji, zaraz znajdzie się inne państwo, które będzie chciało tamto zakasować i zbuduje jeszcze większą fabrykę, z jeszcze bardziej nowoczesnymi urządzeniami.

Nazwaliśmy to dążenie irracjonalnym. Albowiem racjonalna gospodarka wymaga zakładania takich zakładów fabrycznych, które są najbardziej rentowne i rentowność rozstrzyga normalnie o wielkości zakładu. Gdy się buduje największe, najokazalsze fabryki z tą myślą, by innym dorównać lub ich przewyższyć, wtedy względy prestige'u, a więc względy pozagospodarcze, wysuwają się na czoło. Między wielkimi kompaniami okrętowymi krajów przodujących w żegludze morskiej odbywa się wciąż współzawodnictwo. Każda z tych kompanii chce przewyższyć inną, obcą, wielkością statków, krążących po oceanach, ich luksusem i szybkością. Nie zawsze budowa takich największych statków wytrzymuje kalkulację; niezupełnie jest racjonalnym ubieganie się o rekordy. Ale gdy się śledzi walkę, prowadzoną przez Francję i Anglię o «błękitną wstęgę oceanu», przypominają się raczej nastroje na olimpiadach sportowych, aniżeli zwyczajne współzawodnictwo handlowe. Wielką rolę gra tu duma narodowa, która każe dokonywać nie zawsze intratnych nakładów.

Nie zrozumiemy rozwoju nowoczesnego protekcjonizmu celnego, jeżeli nie weźmiemy pod uwagę tych irracjonalnych pierwiastków. Ochronę celną rodzimej produkcji można doskonale uzasadnić argumentami ekonomicznymi. Można powołać się na to, że bez ochrony celnej gospodarstwo narodowe nie zdoła zatrudnić swych rąk roboczych, wyzyskać swych naturalnych zasobów; że przystosowanie się do międzynarodowego podziału pracy raczej kraj zuboży, zamiast go wzbogacić. Następnie można powołać się na argument zabezpieczenia obronności kraju, konieczności posiadania przemysłów, które pracują dla wojska, który to argument również jest racjonalnym argumentem. Ale do tego dołącza się pragnienie, by posiadać to, co mają inni, by innym dorównać; słowem chęć naśladowania innych narodów lub ich przewyższenia w zakresie przemysłu.

Jeden ze zwolenników wolnego handlu, C. F. Bastable, omawiając argumenty protekcjonistów, stwierdza z pewnym przekąsem, że «argumenty ekonomiczne *pure et simple* nie mogą być decydującymi»; że nie można zrozumieć protekcjonizmu bez uwzględnienia idei narodowości. Pisze w ten sposób: «By zrozumieć stanowisko, zajmowane przez nowoczesnych przeciwników wolnego handlu, jest przede wszystkim istotną rzeczą by uznać, że narodowość jest kamieniem węgielnym ich systemu. Obrońcy protekcjonizmu z nużącą jednostajnością przedstawiają ten system jako narodowy i przeciwsta-

wiają go temu, co nazywają kosmopolityzmem Adama Smitha i jego uczniów. Podkreśla się roszczenie narodu jako całości i uważa za ważniejsze od roszczeń jednostek i całego świata».[1]

Ale nie wchodzi tu w grę tylko interes gospodarstwa narodowego, pojęty ciasno, jako czysty interes ekonomiczny. Zwolennicy protekcjonizmu powołują się na szersze względy narodowe. Jeden z największych teoretyków amerykańskiego protekcjonizmu, Simon N. Patten, wiąże dążenie do wszechstronnego wyzyskania zasobów naturalnych i zdolności produkcyjnych swego kraju z «ideałem cywilizacji amerykańskiej». Jego zdaniem, przystosowanie się do międzynarodowego podziału pracy oznacza zastój, a natomiast nacjonalizm ekonomiczny ma charakter dynamiczny.

Według S. N. Pattena «Ameryka ma szczególne powody, by wziąć za swój ideał rozwój narodowy, zamiast próbować przystosowania swej cywilizacji do europejskiej i stopić jedną z drugą we wspólnej postaci. W rzeczywistości mamy większą możność, niż Europa, by się rozwijać i iść drogą postępu i możemy dojść o wiele rychlej niż ona do najwyższego stopnia cywilizacji. Jeżeli więc związemy jej los z naszym losem, nasz postęp będzie z konieczności tak samo powolny jak jej postęp. Jeżeli, przeciwnie, oddzielimy się od niej, połączone razem bogactwo naszej nowej ziemi i ważność naszych bogactw naturalnych z aktywnością naszego narodu wzniosą nas gwałtownie do wyższego stanu społecznego, w którym zniknie wielka ilość dzisiejszych trudności ekonomicznych. Gdy osiągniemy ten ideał narodowy i gdy będziemy przystosowani do naszego środowiska, nasza cywilizacja rozszerzy się z łatwością na zewnątrz, inne kraje nas będą naśladowały. W ten sposób ostatecznie nasz postęp narodowy zawiera w sobie postęp całego świata».[2]

A więc protekcjonizm przez izolację, przez zrośnięcie się narodu z jego środowiskiem ekonomicznym, ma doprowadzić do rozkwitu odrębnej cywilizacji narodowej, która wyprzedzi inne cywilizacje. Czasami uzasadnia się protekcjonizm mniej ambitnymi względami: argumentem ochrony narodowej odrębności. W r. 1844 pisał w ten sposób niemiecki autor, H. Eisenhart: «System ochrony celnej jest gwarancją indywidualności narodu. Dopiero dzięki niemu naród staje się panem we własnym domu i może robić zarządzenia, które uważa za celowe... Jest to mur moralny, jest to płot, którym naród oddziela swą zagrodę od wszelkich innych, poza którym przechowuje swoje lary i penaty. Jednym słowem, jest to warunek indywidualności narodowej, tego koniecznego członka w organizmie historii świata».[3]

[1] C. F. Bastable, The Commerce of Nations, 1914, s. 118.

[2] S. N. Patten, Les Fondements Économiques de la Protection, przekł. fr. 1899, s. 209.

[3] H. Eisenhart, Philosophie des Staates, II Th., por. «Idea gospodarstwa narodowego», s. 277.

W tych wszystkich rozważaniach na temat protekcjonizmu patrzy się na gospodarstwo narodowe jako na narzędzie wyższych celów; protekcjonizm przestaje być systemem ekonomicznym, a staje się czynnikiem rozwoju narodowej indywidualności. A obok argumentów, choćby natury ogólnej, wchodzą tu w grę pierwiastki natury uczuciowej. Według W. Bagehota, «wiara w protekcjonizm wyrasta, podobnie jak chwast, na każdej ziemi. Pytano raz Thiersa: „Dlaczego pan daje premie francuskim przemysłowcom, rafinującym cukier?". Na to odpowiedział: „Chcę, by dymiły kominy fabryczne"».[1] I dzisiaj ta wiara we wszechstronny rozwój produkcji narodowej, pragnienie, by dymiły kominy fabryczne, rozszerzyło się już po całym świecie.

Zwolennicy wolnego handlu ubolewają nad działaniem tych pozaekonomicznych pierwiastków. Niemniej jednak muszą stwierdzić wielką ich siłę. Warto przytoczyć następujące wywody amerykańskiego ekonomisty, Franka W. Taussiga, które, choć wypowiedziane przeszło 30 lat temu, dzisiaj mają bodaj że jeszcze większą aktualność: «Wpływ ducha narodowego i wojowniczego na opinię publiczną sięga daleko poza ostrożne rozważania zysków i strat, wynikających z wojny i pokoju. Pobudza on szereg uczuć, które zwracają się przeciw handlowi z innymi krajami. Pobudza w każdej sferze międzynarodowe współzawodnictwo. Rozważne i dokładne obliczenie zysków zagranicznego handlu, które jest zadaniem ekonomistów, prawdopodobnie określa zapatrywania bardzo ciasnego koła ludzi. Stan uczucia ogromnej większości określają ich ogólne uczucia i uprzedzenia. A te zwracają się ku rodzimemu krajowi, a przeciw obcym, sprzyjają krajowym rynkom i produktom, a przeciwne są obcej konkurencji. Dodajmy do tego silny apel argumentacji protekcjonistycznej do instynktownych uprzedzeń i wewnętrznego egoizmu każdej przeciętnej jednostki, a będziemy mieli wyjaśnienie źródła jej ciągłej siły».[2]

Przytaczając te rozumowania, nie chcemy bynajmniej udowodniać, że protekcjonizm i w ogóle dążenie do pełnego rozwoju gospodarstwa narodowego nie ma za sobą poważnych argumentów ekonomicznych, że sam w sobie jest irracjonalnym systemem politycznoekonomicznym. Przemawiają za nim nie tylko poważne względy ekonomiczne, lecz również i różne partykularne, gospodarcze interesy, które odnoszą bezpośrednią korzyść z protekcjonizmu. Ale w ostatecznej instancji rozstrzyga tu interes narodowy, a bodaj że nawet i niewyrozumowane poczucie narodowe, któremu przyświeca pewien ideał gospodarstwa narodowego. Protekcjonizm jest po prostu jednym z najbardziej typowych przejawów czynnej świadomości narodowej.

[1] W. Bagehot, por. «Idea gospodarstwa narodowego», s. 276.

[2] F. W. Taussig, The Present Position of the Doctrine of Free Trade, por. «Idea gospodarstwa narodowego», s. 277.

Że ta świadomość narodowa wprawia w ruch pobudki działania, które są sprzeczne z czystym motywem gospodarczym, tego mamy liczne przykłady. Można by tu pominąć protekcjonizm, uprawiany przez państwo, gdyż mógłby ktoś w państwowym przymusie dopatrywać się przejawu wciągnięcia państwa do obrony partykularnych interesów przemysłowych. Ale zwróćmy uwagę na protekcjonizm narodów, które nie mogą się posługiwać własnym państwem. Polacy przed wojną stworzyli, pod obcym panowaniem, «das polnische Gemeinwesen im preussischen Staat» — wedle znanego określenia niemieckiego; stworzyli własne życie gospodarcze, w którym starali się ile możności uniknąć zależności od Niemiec. Ten polski wzór naśladują obecnie Rusini w b. Galicji Wschodniej; chcą, opierając się na spółdzielczości, wykształcić własny handel, a w ślad za tym i własny przemysł.

Tego rodzaju usiłowania rozwijają się na tle wewnętrznej dyscypliny narodowej, która nakazuje kupować u swoich, posługiwać się rodzimym pośrednictwem, ponosić różne ofiary w celu stworzenia samodzielnego pozapaństwowego gospodarstwa narodowego. Głównym narzędziem tej organizacji jest bojkot, wyrażający się zarówno w negatywnej jak i pozytywnej postaci. Ale ta akcja nie ogranicza się do propagandy bojkotowej. Nakazuje członkom narodu kierować się ogólnym jego dobrem w całym ich życiu, w ich karierze zawodowej. Ten, kto chce stworzyć to rodzime gospodarstwo, nie szuka najbardziej intratnego zajęcia lub też zawodu, odpowiadającego najlepiej jego umysłowym i artystycznym zamiłowaniom. Pracuje nieraz za pół darmo w ciężkich warunkach, gdyż kierują nim motywy ogólniejszej natury.

Wielu podobnych zjawisk nie zdołamy wyjaśnić, jeżeli nie wciągniemy w rachubę motywów pozagospodarczych. A z tych motywów bodaj że najpotężniejszym jest dzisiaj czynnik świadomości narodowej. W części pierwszej, rodziale II, mówiąc o motywach gospodarczego działania, stwierdziliśmy skuteczność i dość szeroki zasięg «społecznych ograniczeń czystego motywu gospodarczego», podając między innymi, jako przykład, znaczenie ekonomicznego bojkotu. Otóż jeżeli jakaś społeczność narodowa jest zwarta, solidarna, jeżeli będąc pod obcym panowaniem żywi w stosunku do obcego żywiołu mocne negatywne uczucia, może na swych członków nałożyć duże nawet ofiary na rzecz swego protekcjonizmu narodowego. Nie będą to doraźne, fanatyczne odruchy, lecz może się nawet rozwinąć planowa akcja, której skutki zaznaczą się w strukturze gospodarczej społeczeństwa.

Dążenie do pełnego rozwoju gospodarczego wyraziło się nie tylko w popieraniu produkcji krajowej na zewnątrz. Tam, gdzie wytwórczość nie ma jednolitego charakteru narodowego, rozwija się niejako wewnętrzny protekcjonizm, który różnymi sposobami popiera wszechstronną narodową wytwór-

czość, odsuwając na plan dalszy lub usuwając w zupełności obce żywioły gospodarcze. Czynna świadomość narodowa domaga się między innymi usunięcia zależności od obcego kapitału, wyzwolenia się spod jego przewagi. Zagadnienie zagranicznych kapitałów przestaje być zagadnieniem finansowym, a staje się zagadnieniem politycznym. Znowu wchodzą tu w grę takie czynniki, jak ambicja i duma narodowa. Pełna niezależność wydaje się być większym dobrem, aniżeli wygodny rozkwit gospodarczy kosztem tej zależności.

Rozwija się również dążenie do tego, by wyeliminować obce pośrednictwo handlowe. Każdy naród chce być pełnym narodem, chce, by były w nim reprezentowane wszystkie funcje społecznoekonomiczne. Na tle tych dążeń staje się bardzo trudnym położenie narodów jednostronnych gospodarczo, które np. wyspecjalizowały się w handlu, a nie mają podstaw swego bytu na własnej ziemi. Nie tylko nie ma mowy o ich monopolu handlowym, lecz czasami i ich byt jest zagrożony. Takie funkcje pełnili dawniej na wschodzie Europy Grecy (Lewantyńcy) i Ormianie, dzisiaj jeszcze tę funkcję pełnią Żydzi. Tam, gdzie poszczególne narody uzupełniają, kompletują niejako swoje gospodarstwo narodowe, ich rola staje się zbędną.

Dążenie do tego, by stworzyć pełne, niezależne gospodarstwo narodowe, nabrało po wojnie nowej siły. Nie tylko rozszerzyło się na narody, które mniej były skłonne do hołdowania protekcjonizmowi, lecz równocześnie wystąpiło w nowej, bardziej jaskrawej postaci: jako dążenie do autarkii, do stworzenia zamkniętego gospodarstwa narodowego, niezależnego od zagranicy. Idea autarkii znajdzie za sobą mniej argumentów ekonomicznych, niż zwyczajny, bardziej umiarkowany protekcjonizm. Protekcjonista w odpowiedzi na zarzut, że cła i premie podnoszą koszty produkcji, powoła się na to, że dzięki protekcjonizmowi znajdują zatrudnienie wolne siły robocze, których utrzymanie spadłoby na państwo. Autarkizm, który odcina się od zagranicy, nie może już odeprzeć zarzutu, że sztuczne i forsowne uzyskiwanie surowców wewnątrz gospodarstwa narodowego podnosi ogromnie koszty produkcji. Ale sprawa tych kosztów schodzi na plan dalszy — na pierwszym pozostaje niezależność gospodarcza.

Zwolennicy autarkii niekiedy przyznają, że argumenty czysto ekonomiczne nie są dla nich rozstrzygające. Cytowany przez nas parokrotnie B. Laum w pracy «Die geschlossene Wirtschaft» bierze za punkt wyjścia wywody ekonomistów, według których idea autarkii nie wytrzymuje krytyki ekonomicznej. Ale za założenie przyjmuje irracjonalną dążność do tego, by tworzyć ciaśniejsze całości społeczne, by związać człowieka duchowymi węzłami z jego gospodarstwem. Według niego, dążenie do zamykania się, do odgraniczenia od innych, jest elementarnym faktem psychicznej natury. W świetle tych po-

glądów autarkia byłaby wyrazem potrzeby duchowej, by powiązać gospodarstwo z życiem pozagospodarczym w ramach pełnej, a zamkniętej od zewnątrz całości, którą jest naród.

Niewątpliwie w dążeniach autarkicznych pojawia się prymat idei narodowej nad racjonalizmem ekonomicznym. Ten prymat występował już i dawniej, w w. XIX, choć nie wszyscy doceniali wagę tego zjawiska. C. F. Bastable stwierdził słusznie, że gdyby został urzeczywistniony ideał wolnego handlu, «granice narodowe» (tzn. polityczne) i ekonomiczne dość rychło przestałyby się nakrywać. «Tak jak obecne obszary ekonomiczne nie są te same co lokalne podziały polityczne, tak wkrótce jednostki ekonomiczne szybko zaczęłyby się różnić od narodowych w świecie, w którym by wolny handel został ostatecznie ustanowiony».[1] A tymczasem rzeczywistość poszła inną drogą. Czynnik polityczny, tzn. w w. XIX czynnik narodowy, stał się rozstrzygającym o granicach ekonomicznych.

Bardzo ciekawą pod tym względem jest historia unii celnych względnie pomysłów tych unii. Na korzyść tworzenia większych całości celnych można przytoczyć bardzo poważne argumenty. W poszczególnych przypadkach można wykazać, że zawarcie unii wyjdzie na wyraźną korzyść obydwu stron kontraktujących. Argumenty geograficzno-ekonomiczne przemawiałyby np. za unią celną Niemiec z Holandią, czy Belgii z Francją; Szwajcaria odcięta od morza mogłaby (gospodarczo) wyjść na tym bardzo dobrze, gdyby zawarła unię celną z którymś z sąsiadów. Na racjonalność unii Kanady ze Stanami Zjednoczonymi wskazuje po prostu rzut oka na mapę. Podobne argumenty można przytoczyć na korzyść unii różnych państw Środkowej i Południowej Ameryki, bodaj że nawet i na korzyść panamerykańskiego związku celnego.

Od czasu do czasu zjawia się ideolog, który głosi ideał stanów zjednoczonych Europy czy nawet całego świata. Ale kiedy naprawdę związki celne dochodzą do skutku? Gdy mają narodową podstawę. Dlatego okazał się tak żywotnym, mimo wielu przeszkód, «der deutsche Zollverein». Był wyrazem dążności Niemiec do zjednoczenia narodowego, miał podstawę polityczno-narodową. Gdy brak jest poczucia wspólności narodowej, najpotężniejsze argumenty ekonomiczne okazują się bezsilne. Słabszy obawia się spółki z silniejszym, by ten go nie pochłonął. Ambicja narodowa nie pozwala małemu narodowi łączyć się z wielkim, by nie uzewnętrzniać jego przewagi.

Ogromną siłę czystego motywu gospodarczego możemy obserwować na każdym kroku. Albo ten motyw występuje wyraźnie, jako współzawodnictwo jednostek w walce o byt, albo kryje się i za zbiorowymi działaniami, w walce

[1] C. F. Bastable, l. c. s. 203.

różnych związków zawodowych i klas społecznych. Ale gdy przypomnimy sobie wielkie procesy dziejowe, wielkie przeobrażenia politycznoekonomiczne, nie zdołamy ich wyjaśnić czysto racjonalnymi pierwiastkami, nie potrafimy ich sprowadzić do gry sił ekonomicznych. Na każdym kroku spotykamy się z potężnym działaniem poza- i ponadgospodarczych pierwiastków. A między nimi w w. XIX, a bodaj że w przeważnym stopniu w obecnym stuleciu, dominująca siła świadomości narodowej zaznacza się na każdym kroku.

9. *Uwagi ogólne.* Określając pojęcie narodu, wskazaliśmy na tkwiące w nim pierwiastki obiektywne i subiektywne. Możemy odróżnić naród jako fakt obiektywny, jako pewien kompleks właściwości, wspólnych pewnemu ugrupowaniu, i naród jako stan świadomości, jako poczucie wspólności jego członków. Między tym pierwiastkiem subiektywnym i obiektywnym istnieje wzajemne oddziaływanie. Logicznie biorąc, właściwości obiektywne są podłożem, na którym powstaje świadomość narodowa, która jest niejako ich odbiciem, ich «nadbudową».

Ale stwierdziliśmy fakt bardzo interesujący: oto nie ma proporcjonalności między siłą pierwiastków subiektywnych i obiektywnych. Jeżeli wzrasta obiektywna odrębność grupy narodowej, nie wynika z tego, że towarzyszy temu odpowiedni wzrost siły narodowej świadomości. Czasami odrębność jest słaba, a poczucie świadomości narodowej, przeciwstawiające się innym ugrupowaniom narodowym, jest bardzo silne. Narody upodabniają się zewnętrznie do siebie, jedne naśladują drugie, a zarazem rośnie ich przeciwieństwo, zaostrza się ich współzawodnictwo.

Szczególnie silnie uwydatnia się to w dziedzinie gospodarczej. Widzimy, że dzisiaj narody uczą się od siebie, przejmują najbardziej nowoczesne metody produkcyjne, by się wzajemnie wypierać z rynków, by utrzymać swoją gospodarczą niezależność. Upowszechnia się zasadniczo jedna technika produkcyjna w świecie, upowszechniają potrzeby, które stają się wspólnymi społeczeństwom, należącym do najrozmaitszych kręgów cywilizacyjnych. A jednocześnie odrębna świadomość narodowa stawia mury między narodami.

Byłby to jednak obraz bardzo jednostronny, gdybyśmy akcentowali mocno tylko tę różnicującą funkcję świadomości narodowej. Świadomość narodowa dzieli, ale zarazem ta świadomość narodowa jednoczy. Na jej tle powstaje pewna solidarność interesów, która nie jest czysto gospodarczą solidarnością. Słabną antagonizmy klasowe, zacierają się różnice lokalne, wspólność narodowa wysuwa się na czoło różnych innych wspólności.

Podkreślamy, że ta wspólność narodowa nie jest zwyczajną wspólnością interesów. «Gospodarstwo narodowe» nie jest spółką, współdziałaniem róż-

nych indywidualnych gospodarstw, opartym na działaniu czystego motywu gospodarczego. Naród na zewnątrz ma wspólne gospodarcze interesy, ale nie wszystkie jego warstwy są w te zewnętrzne stosunki w jednakowym stopniu wplątane i jednakowo je odczuwają. A na wewnątrz, gdy zachodzi zbieżność gospodarczego interesu różnych jednostek i grup społecznych, to wtedy powstaje odpowiednia ich organizacja, w której nie muszą się zaznaczać specyficzne pierwiastki wspólności narodowej; powstanie wtedy np. albo mała spółka handlowa, albo wielki kartel, albo potężny związek zawodowy. Natomiast świadomość narodowa zaznacza się w stosunkach, zachodzących między różnymi grupami interesów i różnymi ich związkami; ta świadomość narzuca im pewien sposób postępowania, nakłada na nie różne obowiązki, oparte na pozagospodarczych czynnikach i motywach, urabia ich życie gospodarcze w określonym kierunku. Siła tych nakazów i tych różnych uczuć jest bardzo rozmaita: może to być albo obowiązek popierania członków własnego narodu w produkcji i konsumcji bez specjalnej materialnej ofiary danej jednostki, albo też moralny nakaz poświęcenia całego majątku na cele narodowe, np. na przypadek wojny.

Działanie czynnika świadomości narodowej, jako wyrażające się w najrozmaitszych dziedzinach życia gospodarczego, przedstawiliśmy na samym końcu części, poświęconej zobrazowaniu wpływu czynników pozagospodarczych na gospodarstwo. I teraz już możemy przejść do bardziej ogólnych rozważań, które będą stanowiły zakończenie tej pracy. Gdy zajmiemy się naturą więzi społecznej, łączącej różne gospodarstwa, to okaże się, jak wielką rolę odgrywa tu świadomość narodowa, zarówno z uwagi na celowe działanie gospodarcze, jak i na istnienie stałych właściwości psychicznych w społeczeństwie.

CZĘŚĆ CZWARTA

ZWIĄZKI PSYCHICZNE MIĘDZY GOSPODARSTWAMI I PRZESŁANKI GOSPODARCZEJ POLITYKI

ROZDZIAŁ I

Związki psychiczne między gospodarstwami a równowaga gospodarcza

1. *Istota zagadnienia.* W części drugiej zajmowaliśmy się pytaniem, jaką reakcję psychiczną sprawia u jednostek gospodarujących i ich grup rodzaj uprawianej przez nie działalności gospodarczej. Staraliśmy się wykazać, że psychika gospodarującej jednostki nie zawsze jest jednakowa, że zależnie od tego, co jednostka robi, czym się trudni, co posiada, jej życie gospodarcze ma rozmaitą treść duchową. Okazało się, że nie można zastosować jednego pojęcia *homo oeconomicus* do wszystkich rodzajów pracy i działalności gospodarczej.

Stwierdziliśmy wielką różnorodność motywów, którymi kieruje się człowiek w swej działalności gospodarczej; widzieliśmy, że do pierwiastków czysto gospodarczych dołączają się inne, że nieraz człowiek nie kieruje się czystym motywem gospodarczym.

W części trzeciej zajęliśmy się wpływem różnych czynników pozagospodarczych na gospodarstwo. Zajmowaliśmy się związkiem, który zachodzi między działalnością gospodarczą a różnymi instytucjami społecznymi, ujmującymi człowieka w swe karby.

Z tych badań wynika jeden fakt niewątpliwy. Oto możemy wydzielić działalność *sensu stricto*, to znaczy działalność, kierowaną czystym motywem gospodarczym, tylko w teorii, tylko dla celów naukowego badania, przyjmując świadomie, że pomijamy w samym założeniu naukowym wszelkie pozagospodarcze pierwiastki. A tymczasem w rzeczywistości działalność gospodarcza nie występuje jako coś zupełnie odrębnego, oderwanego od innych dziedzin życia. Życie człowieka stanowi całość, ściśle z sobą związaną. Istnieją oczywiście różne kierunki tej działalności, ale nie oddzielają się od siebie ścisłymi granicami, jedne sfery życia oddziaływają na drugie.

Człowiek może mieć i ma świadomość, że jego działalność gospodarcza jest czymś odrębnym. Np. ktoś traktuje swą pracę w fabryce i warsztacie jako konieczną ofiarę dla zdobycia środków utrzymania, jako źródło, z którego płyną zasoby, pozwalające mu osiągać różne cele życiowe. Ale w tej swojej pracy zarobkowej, w jej wyborze, rządzi się rozmaitymi pobudkami, ocenia tę pracę także i według pozagospodarczych kryteriów. Człowiek jest członkiem rodziny i ta rodzina, instytucja pozagospodarcza, nadaje kierunek jego gospodarczej działalności; człowiek rządzi się w gospodarstwie pobudkami religijnymi, przynależność do narodu nakłada na niego pewne obowiązki, stwarza z niego pewien typ psychiczny, który stawia opór działaniu czystego motywu gospodarczego. Nie potrzebujemy już wracać do tych przykładów.

Ale zadanie nasze nie jest skończone. Obserwowaliśmy jednostki ludzkie i ich zbiorowości w działalności gospodarczej, badając różne jej typy z uwzględnieniem pierwiastków psychicznych. Mieliśmy przed sobą różne «gospodarstwa», jednostkowe i zbiorowe. Ale na uboczu zostało pytanie: jaka jest natura związków, zachodzących między poszczególnymi gospodarstwami, jakie pierwiastki duchowe określają ich wzajemne stosunki, ich zależności, ich współzawodnictwo i współdziałanie; w jaki sposób dochodzi do równowagi między nimi, względnie kiedy ta równowaga ulega wstrząśnieniom.

Nie wystarczy nam tu ogólny schemat, którym się posługuje teoria. Bierze ona za punkt wyjścia wymianę, zachodzącą między poszczególnymi jednostkami, uczestnikami obrotu gospodarczego. Ustala pewne typy i rodzaje stosunków wymiennych; zastanawia się nad tym, kiedy utrzymuje się równowaga cen, a kiedy ulega wstrząśnieniom.

Nie mogą nam wystarczyć takie schematy, gdyż: 1) nie obejmują wszystkich stosunków i związków, zachodzących między różnymi gospodarstwami; 2) biorą pod uwagę tylko zjawisko wymiany, tylko układ różnych gospodarstw, oparty na czystym motywie gospodarczym, a pomijają inne węzły.

Stosunki i wzajemne zależności różnych gospodarstw mogą być oparte na wymianie, albo też na innych pierwiastkach, np. na przymusie. Układ gospodarstwa społecznego, oparty na wymianie, możemy sobie przedstawić jako wynik działań poszczególnych jego uczestników, którzy kierują się dążeniem do zysku, rządzą się czystym motywem gospodarczym. Na tle tych dążeń dochodzi do równowagi, ustala się jedna cena towarów i usług na rynku w sposób, który bardzo szczegółowo analizuje teoria gospodarstwa społecznego.

Może jednak się zdarzyć, że ta wymiana nie odbywa się według kalkulacji uczestniczących w niej jednostek, lecz że cenę określa władza administracyjna, wydając taryfy cen. Klasyczny ekonomista będzie w tym widział zaburzenie

prawidłowej równowagi ekonomicznej. Jednakże tych «zaburzeń» jest bardzo wiele i mają one najrozmaitsze skutki społecznoekonomiczne. Czasami znowu nie mamy obok siebie szeregu samodzielnych gospodarstw, prowadzonych na własny rachunek ich właścicieli, lecz, na podstawie autorytetu jednostki, rozporządzającej siłą, tworzy się jedno wielkie gospodarstwo. Rozdział dochodu w tym gospodarstwie jest regulowany przymusem. Tych zjawisk nie zdołamy sprowadzić do czysto teoretycznych schematów i nie zdołamy ich wyjaśnić, nie wciągając w rachubę pierwiastków pozagospodarczych.

A następnie jeżeli mówimy o związkach, zachodzących między różnymi «gospodarstwami», musimy wyróżnić z grubsza dwie grupy przypadków. Wchodzi tu w grę rodzaj związku, rodzaj *nexus*, który łączy różne gospodarstwa albo w sposób zupełnie luźny, albo też tak ścisły, że stapia je w jedną całość, że powstaje jedno większe gospodarstwo. Otóż trzeba wyróżnić: a) węzły gospodarcze; b) węzły pozagospodarcze. Odróżnienie to ma zasadniczą doniosłość dla struktury społecznej społeczeństwa i jego typu cywilizacyjnego.

Wyobraźmy sobie, że grono ludzi zakłada spółkę akcyjną. Robią to w tym celu, by zarabiać. Umowa o zawarcie spółki akcyjnej oparta jest na czysto gospodarczych pierwiastkach. Zostaje się jej członkiem na podstawie kalkulacji, że akcje będą dawały dobrą dywidendę, względnie, że się je odsprzeda z zyskiem na giełdzie. Gdy akcje tej dywidendy nie dają, wówczas wyzbywają się ich właściciele. Rozwiązuje się spółkę akcyjną, gdy ona spełni swoje zadanie lub gdy przynosi straty. Każdy z akcjonariuszów kalkuluje, łączy go wspólny interes z innymi akcjonariuszami, albo też prowadzą oni z sobą walkę, gdy zachodzą między nimi konflikty interesów.

Wyobraźmy sobie jednak, że grono ludzi pewnego zawodu zakłada związek zawodowy. Ma on cel ekonomiczny: walkę o poprawę bytu materialnego, pomoc materialną. Ale może mieć również cele pozagospodarcze. Między jego członkami rozwija się np. życie towarzyskie. Albo też ten związek oparty jest na kryteriach wyznaniowych i spełnia pewne funkcje religijne. Niekiedy znowu taki związek zawodowy staje się surogatem partii politycznej, stawia swych kandydatów przy wyborach, formułuje programy, wykraczające poza sferę gospodarczego życia.

Albo przypomnijmy sobie średniowieczny klasztor. Zasadniczo jest on organizacją religijną — służby Bożej. Ale ma swoje gospodarstwo, mnisi mają obowiązek pracy fizycznej, wytwarzają pewne dobra materialne; klasztor czasami nawet bierze udział w obrocie wymiennym, sprzedaje swoje towary. Ale życie klasztoru — to jedna całość; działalność gospodarcza ojców i braci klasztornych, to tylko część tej całości, to fragment jego działalności, związanych w jedno z innymi przejawami klasztornego życia.

A więc między różnymi gospodarstwami mogą zachodzić związki, które nie mają wyłącznie lub przeważnie charakteru gospodarczego. Poszczególne jednostki mogą wchodzić w skład większych grup społecznych, których nie zespala w jedną całość gospodarczy interes, których życie gospodarcze jest organicznie związane z innymi stronami ich życia i zatraca swą samodzielność. Te przykłady dowodzą, iż zagadnienie równowagi różnych gospodarstw, powstawania z nich większych całości, nie jest tak proste, jakby się na pozór zdawało, że nie da się go wyjaśnić przez uogólnienia, do których dochodzi teoria gospodarstwa społecznego. Robiono próby, by na tej drodze wyświetlić zajmujące nas pytanie; postaramy się wykazać, że te próby zawiodły.

2. *Prawa naturalne.* Gdyby życiem gospodarczym rządziły prawa gospodarcze, podobne do tych, które rządzą światem fizycznym, mielibyśmy łatwą odpowiedź na zajmujące nas pytanie. Bo wówczas moglibyśmy dać ogólny wyraz stosunkom, które zachodzą między gospodarującymi jednostkami i ich gospodarstwami; wiedzielibyśmy, jak się układa równowaga w gospodarstwie społecznym.

Wysiłek sformułowania tych praw podjęli twórcy naszej nauki — fizjokraci. Wyszli z idei porządku naturalnego, który w świecie istnieje. Gospodarstwo społeczne pojęli jako ciągłe krążenie bogactwa, podlegające prawom naturalnym, podobnie jak odbywa się ciągłe krążenie w żywym organizmie. Dla fizjokratów «gospodarstwo» nie jest celowym i świadomym wytworem ludzi, którzy mu nadają dowolne kształty; jest urzeczywistnieniem porządku naturalnego, który istnieje zawsze i wszędzie zgodnie z naturalnymi prawami. Porządek ten jest niezmienny, jak porządek istniejący w całej naturze. Można rozmaicie oceniać tę szkołę, czy «sektę» (jak mówili współcześni) ekonomiczną; ale trzeba stwierdzić, że nadali jej oni nazwę zgodną z zasadniczym jej założeniem: fizjokratyzm, rządy natury.

Quesnay odróżnia prawa fizyczne od moralnych, ale tylko jako dwie grupy praw naturalnych, nie widząc między nimi zasadniczej różnicy. Rozumie przez prawa moralne «zasadę wszelkiej działalności ludzkiej w porządku moralnym, zgodną z porządkiem fizycznym, widocznie najbardziej korzystnym dla rodzaju ludzkiego... Prawa te tworzą całość, która nazywa się prawem naturalnym. Wszyscy ludzie i wszystkie potęgi ludzkie powinny być poddane pod te ziemskie prawa, ustanowione przez Istotę Najwyższą; są to niezmienne, niezłomne i najlepsze możliwie prawa; w konsekwencji podstawą najdoskonalszego rządu jest podstawowa zasada wszystkich praw pozytywnych, gdyż prawa pozytywne są tylko prawami utrzymania (manutention) ze

względu na porządek naturalny, najkorzystniejszy dla rodzaju ludzkiego („Droit naturel")».[1]

Wracamy do zasadniczego poglądu Quesnay'a, omówionego już w pierwszym tomie «Systemu Ekonomii Politycznej», by dojść do wniosków, które nas specjalnie w tej chwili interesują: w jakim stosunku taki pogląd pozostaje do zagadnień psychologii społecznogospodarczej? Te prawa, rządzące porządkiem społecznym, są według fizjokratów ustanowione przez Istotę Najwyższą, niezmienne i powszechne. To znaczy, że te prawa rządzą zawsze i wszędzie, obejmują wszystkie ustroje społecznogospodarcze, wszystkich ludzi i wszystkie społeczeństwa.

Gdybyśmy stanęli na tym stanowisku, mielibyśmy wyjaśnioną w sposób uniwersalny istotę zjawisk gospodarczych i stosunków między gospodarstwami. Mielibyśmy jednego «człowieka», który podlega tym prawom, jedno gospodarstwo. Wtedy psychologia społecznogospodarcza, która kładzie nacisk na różnice, zachodzące między ludźmi i społeczeństwami, która wydobywa na powierzchnię pierwiastki irracjonalne, mające wpływ na gospodarstwo, obok racjonalnych działań kierowanych czystym motywem gospodarczym, nie miałaby zasadniczego znaczenia, nie byłaby potrzebną do wyjaśnienia zjawisk społecznogospodarczych. Bo nie odrębne psychiki jednostek i grup społecznych określają te zjawiska, lecz działanie praw uniwersalnych.

Jednakże te prawa naturalne fizjokratów nie są podobne do praw fizycznych w pojęciu nauk przyrodniczych, które to prawa nie znają ani wyjątków ani odchyleń. Według fizjokratów istnieje porządek naturalny, ustanowiony przez Istotę Najwyższą. Ale ludzie i całe społeczeństwa mogą postępować niezgodnie z tym porządkiem naturalnym; mogą odstąpić od tego, co jest najlepsze. Ale wówczas na społeczeństwa spadają klęski. Mści się na nich odchylenie od naturalnego porządku. A więc prawa naturalne są drogowskazem racjonalnego postępowania. Gdy fizjokraci dokonali, według swego przekonania, epokowego ich odkrycia, społeczeństwa *powinny* się do nich stosować, w swym własnym interesie, powinny postępować zgodnie z nimi, a jeżeli tego nie robią, przychodzi ich upadek.

Podstawą takiego poglądu jest filozofia deistyczna. Istota Najwyższa ustanowiła porządek naturalny; ale ta Istota już nie interweniuje w sprawach ludzkich, ludzie mogą postępować zgodnie lub niezgodnie z tym porządkiem naturalnym. Jak z tego widać, prawa naturalne fizjokratów mają raczej charakter normatywny.

[1] Por. «System Ekonomii Politycznej». T. I. «Rozwój życia gospodarczego i idei gospodarczych», 1924, s. 113 i n.

Jeżeli jednak dopuszcza się możliwość odchyleń od praw naturalnych, jeżeli stwierdza się istnienie społeczeństw, które żyją niezgodnie z tymi prawami, to nauka może analizować motywy, które skłaniają społeczeństwa do takiego postępowania. Życie zgodne z prawami naturalnymi jest życiem racjonalnym; a różne namiętności, przesądy, brak wiedzy, partykularne interesy, skłaniają ludzi do tego, by działać niezgodnie z prawami naturalnymi. Uznając nawet te prawa, nauka może badać życie takich społeczeństw i tu otworzyłoby się szerokie pole dla psychologii społecznogospodarczej.

W pismach fizjokratów znajdujemy wiele interesujących spostrzeżeń o związkach, które zachodzą między stanem moralnym społeczeństw a gospodarstwem. Przeprowadzone przez nich wysunięcie na czoło rolnictwa łączy się nieraz z pewną gloryfikacją pracy rolniczej, z mocnym podkreśleniem wewnętrznej wartości tej pracy. Bardzo bystre uwagi wypowiadali oni o niepewności losów «republik handlowych». Ale to nie łączy się bezpośrednio z całym ich systemem. A uznanie odchyleń od porządku naturalnego za objaw szkodliwy, nienormalny, za stan, który zniknie z chwilą, gdy ludzie dojdą do zrozumienia praw naturalnych, nie zachęca do tego, by na te właśnie odchylenia zwracać szczególną uwagę. W świetle idei praw naturalnych tego rodzaju zjawiska należą raczej do patologii gospodarczej.

Idea praw naturalnych kazała szukać tego, co jest powszechne, ogólne, co obowiązuje zawsze i wszędzie. Skłaniało to raczej do zaniedbywania zjawisk, w których występują różnice między gospodarstwami i społeczeństwami, w których działanie praw naturalnych podlega różnym perturbacjom. Łączy się z tym najsilniej kosmopolityzm tych praw i nauki na nich opartej, ze wszystkimi jego konsekwencjami. Powstał, jak się wyraził jeden z francuskich autorów, Ch. Bourthoumieux, «mit naturalnego porządku w ekonomii politycznej». Ten mit działał bardzo potężnie na umysły. Na prawa naturalne powoływali się zarówno ci, którzy bronili istniejącego ustroju, jak i ci, którzy ten ustrój chcieli zastąpić innym. Ale zawsze działała tu sugestia naturalnego porządku; każdy powoływał się na ten porządek naturalny w obronie swych ideałów społecznych. Pojęcie porządku naturalnego skłaniało do formowania abstrakcyjnych zasad, odbiegających od rzeczywistości. Jak pisze cytowany autor, «porządek naturalny umieszcza się ponad państwami (cités), interesuje on wszystkich ludzi w ich charakterze ludzi a nie w charakterze obywateli. To jest pogląd filozoficzny, to nie jest rzeczywistość».[1]

Idea praw naturalnych i porządku naturalnego, tak jak ją pojęli fizjokraci,

[1] Ch. Bourthoumieux, Le Mythe de l'Ordre Naturel en Economie Politique depuis Quesnay, 1935, s. VI.

nie daje nam odpowiedzi na zajmujące nas pytanie, nie wyjaśni związków, zachodzących między poszczególnymi gospodarstwami i ich równowagi, ponieważ jest oparta na dowolnych założeniach. Jest po prostu konsekwencją filozofii deistycznej. Przyjmuje założenie, że Istota Najwyższa ustanowiła porządek naturalny, ale ta Istota nie zmusza ludzi do tego, by żyli zgodnie z tym naturalnym porządkiem. I gdy się stwierdzi, że zachodzą odchylenia od tego porządku, to wtedy nie mamy już powszechnego, jednolitego wyjaśnienia gospodarstwa społecznego i jego związków. Założenie przyjmujące że to, co stworzyła natura, jest dobre, a to co robią ludzie, może być złe, jest zbyt dowolne, byśmy je mogli uznać.

3. Idea spontanicznej równowagi w związku z działaniem czystego motywu gospodarczego.

Od pierwiastków metafizycznych w znacznym stopniu wolny jest liberalizm, wywodzący się od Adama Smitha. Dla niego porządek naturalny wyraża się w podziale pracy, który nie jest planowo wytworzony przez ludzi, lecz jest konieczną, choć bardzo powolną i stopniową konsekwencją pewnej skłonności ludzkiej natury; «skłonności do wymiany» (truck, exchange and barter). Ta skłonność jest wspólna wszystkim ludziom; człowiek nią wiedziony dąży do tego, by jak najlepiej zużytkować siły, którymi rozporządza. Człowiek kieruje się własnym interesem gospodarczym, a nie myśli o interesie społeczeństwa. Ale istnieje zgodność interesu indywidualnego i interesu społecznego w działalności gospodarczej człowieka; «zbadanie własnego interesu z natury rzeczy, a raczej z konieczności, doprowadza do tego, że wybiera on dla kapitału zatrudnienie, najbardziej korzystne dla społeczeństwa».

To kierowanie się czystym motywem gospodarczym, albo mówiąc po prostu, gospodarczym egoizmem, jest podstawą stosunków gospodarczych między ludźmi. Przytoczmy raz jeszcze sławne słowa Adama Smitha, które tyle razy już cytowano: «Nie oczekujemy naszego obiadu od łaskawości (benevolence) rzeźnika, piwowara lub piekarza, lecz od względu na ich własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do ich egoizmu (self-love); i nigdy nie mówimy o naszych koniecznościach, lecz o ich korzyściach. Jeden tylko żebrak decyduje się na to, by zależeć głównie od łaskawości swoich towarzyszy-obywateli. A nawet żebrak całkowicie od niej nie zależy».

Nie wszczynamy tu bezpłodnego sporu na temat, czy Smith i jego zwolennicy gloryfikowali egoizm gospodarczy, nie oceniamy moralnej strony tej doktryny. Do egoizmu nie sprowadzał bynajmniej Smith wszystkich stosunków między ludźmi. Napisał przecież «Theory of moral sentiments», gdzie nieegoistyczne pierwiastki wysunął na czoło. Ale niewątpliwie dziedzina życia gospo-

darczego pozostaje według niego pod działaniem egoizmu. Człowiek kierowany jest, jak gdyby «niewidzialną ręką», swym własnym interesem; ze zbieżności tych motywów powstaje równowaga gospodarcza; na tej podstawie, dzięki uruchomieniu sił i energii ludzkich, opiera się gospodarcza pomyślność.

W tym systemie istnieje jeden błąd zasadniczy. Adam Smith i jego zwolennicy w zbyt schematyczny, zbyt prosty sposób ujmują motywy działania w różnych sferach życia ludzkiego, a przede wszystkim sztucznie oddzielają od siebie różne sfery życia. Wynajdują dla każdej z nich jakąś jedną «skłonność», jakiś jeden motyw kierowniczy. W toku naszych wywodów podkreślaliśmy bardzo mocno rolę czystego motywu gospodarczego dla gospodarstwa. Stwierdziliśmy jednak równocześnie, że bezpośrednio w tym gospodarstwie działają także i inne motywy, jedne zbieżne z tym czystym motywem, a inne z nim rozbieżne. Psychologia gospodarcza przedstawia się, według założeń liberalizmu, bardzo prosto: rządzi człowiekiem jego własny interes, na gruncie tego interesu dochodzi do najkorzystniejszego układu stosunków gospodarczych. A tymczasem ta psychologia jest bardziej zróżnicowana, obok racjonalnych motywów mają wagę także i różne pierwiastki nieracjonalne, różne popędy, których nie zdołamy sprowadzić do jednego tylko motywu.

Ale inna okoliczność bodaj że jest ważniejsza. Przypuśćmy na chwilę, że człowiek kieruje się wyłącznie czystym motywem gospodarczym. Jednakże ten motyw nie nadaje jednego tylko kierunku ludzkim działaniom. U jednych ten motyw w tym się wyraża, by szukać jak najlepszych zatrudnień dla kapitału, by zużytkować jak najskuteczniej zdolności gospodarcze w wolnej wymianie na rynku. Ci biorą za podstawę swej działalności zasadę wolności gospodarczej i na tym gruntują swą pomyślność. Ale inni nie wierzą w tę harmonię nieskrępowanego interesu indywidualnego z interesem powszechnym. Usiłują wyzyskać władzę do urzeczywistnienia swego poglądu; przymus przeciwstawiają wolnej grze indywidualnych interesów.

Jak już zaznaczyliśmy omawiając motywy gospodarcze, czasami w walkach społecznych, w dążeniach do różnych reform, wyraża się egoizm grup społecznych. Jeżeli ktoś jest niezadowolony z istniejącego stanu prawnogospodarczego, to wówczas nie poprzestaje na tym, by swe życie gospodarcze układać na podstawie cen, które na wolnym rynku uzyska za swą pracę czy za swe towary. Wtedy dąży do zmiany na drodze polityki gospodarczej lub przewrotu społecznego. Dążenia te mogą nie być kierowane motywami, które zakwalifikujemy jako egoistyczne, albo też może działać tu splot najrozmaitszych motywów. W każdym razie nie zawsze układa się równowaga na podgostawie «skłonności» do wymiany, nie zawsze układ stosunków społeczno-gospodarczych ma charakter spontaniczny.

System liberalny oparty jest na zasadzie wolności gospodarczej. A nie ma nigdzie tej pełnej wolności, czasami przez długie wieki gospodarstwo reguluje przymus państwa. I wobec tego i ten system, podobnie jak i idea porządku naturalnego, z której on zresztą wyrósł, nie daje obrazu rzeczywistości. Idea spontanicznej równowagi jest ideałem społecznym o charakterze normatywnym, wyraża postulat najlepszego zdaniem jej wyznawców ustroju społecznego, a nie wyjaśnia nam jednolicie funkcjonowania realnego gospodarstwa. Liberalizm potępia przymus w stosunkach gospodarczych i wszelkie ograniczenia wolności; ale ten przymus i te ograniczenia nie są bynajmniej wyjątkiem.

4. Rozdział dochodu społecznego w teorii a rzeczywistość. W gospodarstwie społecznym mamy współdziałanie różnych jednostek gospodarczych, mamy wymianę, zachodzącą między samodzielnymi gospodarstwami; badamy, na jakich podstawach odbywa się rozdział dochodu między poszczególnych uczestników społecznego gospodarstwa. Czy znajdziemy dane, na podstawie których można określić, wiele przypada przedsiębiorcy, wiele kapitaliście, a wiele robotnikowi? Gdyby teoria gospodarstwa społecznego na te pytania dawała odpowiedź, to wówczas istniałaby prawidłowość w gospodarstwie; wiedzielibyśmy, że o udziale każdej warstwy w dochodzie społecznym nie rozstrzygają żadne pozagospodarcze okoliczności; że nie rozstrzyga o nim przypadek, czy siła, lecz że działają tu prawa ekonomiczne.

Zagadnieniem tym zajmowaliśmy się obszernie w «Teorii gospodarstwa społecznego», w rozdziale X, zatytułowanym «Teoretyczne podstawy rozdziału dochodu społecznego». Nie chcemy tu powtarzać tych wywodów, ale by się na nie móc powołać, trzeba przytoczyć ich konkluzje. Oto wzięliśmy za punkt wyjścia zagadnienie tzw. «rozliczenia» wyników wspólnej produkcji. Okazuje się, że jeżeli jest np. trzech uczestników tej wspólnej produkcji i jeżeli udział każdego z nich ma określoną cenę rynkową, to brakuje nam podstaw, by oznaczyć, jak ma między nich być podzielona uzyskana nadwyżka wartości. Wykonanie pewnego dzieła może być rezultatem współdziałania ludzi, których nie zespolone wysiłki nie miałyby żadnej wartości; ale ile ma przypaść na każdego z nich, na to nie znajdziemy odpowiedzi.

Doszliśmy do następujących wniosków: «Przypuśćmy, że wszyscy robotnicy w całym gospodarstwie społecznym utworzyli jeden wspólny blok, którego przedstawicielstwo umawia się o płace z przedsiębiorcami. To samo zrobili wszyscy kapitaliści i przedsiębiorcy; ich związek występuje w imieniu całego kapitału kraju. Wówczas będziemy mieli przed sobą uczestników produkcji, których udział nie jest *a priori* określony. Wszyscy robotnicy danego kraju

nie mogą go opuścić i przyjąć gdzie indziej pracy; kapitaliści również nie mogą robić tego samego. Muszą pracować, bo jeden czynnik bez drugiego nie miałby żadnej wartości. Każdy z nich zechce uzyskać jak najwięcej. Nie da się powiedzieć, na podstawach teoretycznych, jaka część wyniku wspólnej produkcji ma przypaść na kapitał, a jaka na pracę. O rozdziale dochodu społecznego rozstrzygają okoliczności faktyczne, rozstrzygnie siła tych współzawodników» (s. 144).

Nie rozstrzygnie sama tylko ich siła, pojęta w znaczeniu materialnym. Wejdą tu w rachubę najrozmaitsze okoliczności. Grupy społeczne, które uczestniczą w rozdziale dochodu społecznego, w pewnych warunkach uważają istniejący rozdział tego dochodu za naturalny, nie wyobrażają sobie, by mogło być inaczej; wtedy działa silnie tradycja, bierność, zwyczaj. Kiedy indziej znowu niektóre z tych grup buntują się przeciw istniejącemu porządkowi społecznemu, chcą go zmienić gwałtem. Wchodzą tu w grę ich przekonania, uczucia, uwarunkowane przez najrozmaitsze czynniki, a nie podyktowane przez kalkulację gospodarczą.

Do wyjaśnienia tych zjawisk nie wystarczy znajomość idei polityczno-społecznych, które kierują społeczeństwem. Idee te wykwitają na tle istniejącej w danych warunkach psychiki społecznej. Tam, gdzie istnieje wielkie przeciwieństwo psychiki różnych grup społecznych, tam dochodzi do wielkiego napięcia antagonizmów. A gdzie znowu między uczestnikami produkcji, między różnymi warstwami społecznymi istnieje silniejsza wspólność, tam równowaga społeczna nie podlega większym wstrząśnieniom.

Różne są pierwiastki, łączące ludzi. Bodaj że najsłabszym z nich jest interes ekonomiczny. Kilku wspólników, prowadzących razem przedsiębiorstwo, może mieć daleko posuniętą świadomość wspólności interesu, ale ci wspólnicy dobrali się na podstawie jednakowego rozumienia interesu, ocenili to, co wnoszą do spółki, znajdują się zasadniczo w jednakowych warunkach. Ale tam, gdzie między uczestnikami wspólnego gospodarstwa zachodzą duże przeciwieństwa społeczne, gdzie poszczególne grupy mają przekonanie, że znajdują się w przymusowym położeniu, tam nie jest dość silny *nexus* gospodarczy. Wtedy interes gospodarczy raczej ludzi dzieli zamiast łączyć. Świadomość naturalnej zgodności indywidualnego egoizmu gospodarczego z dobrem powszechnym wtedy tylko powstaje, gdy dane jednostki czują się zadowolone z istniejącego rozdziału dochodu społecznego.

Węzły gospodarcze są węzłami natury racjonalistycznej. Węzły te powstają na gruncie obrachunku, kalkulacji. Nie występują jako coś bezwarunkowego, bezwzględnego, nie narzucają się społeczeństwu z autorytatywną siłą. Społeczeństwo jest związane w jedną całość wspólnymi wierzeniami i uczuciami.

Nie zdołał jeszcze nikt podważyć poglądu, wypowiedzianego dość dawno temu przez Fustel de Coulanges'a: «Tylko wierzenie jest dość silne na to, by utrwalić węzeł społeczny». I warto przytoczyć następujący ustęp z jego sławnego dzieła «La Cité Antique»: «Nie łatwo jest utrwalić węzeł społeczny między istotami ludzkimi, które są tak rozmaite, tak wolne, tak niestałe. By im dać te wspólne zasady, by wprowadzić kierownictwo i skłonić do posłuszeństwa, by namiętność ustąpiła rozumowi, a rozum indywidualny rozumowi publicznemu, trzeba z pewnością silniejszej rzeczy od siły materialnej, bardziej poważnej od interesu, bardziej pewnej niż teoria filozoficzna, bardziej niezmiennej niż umowa».[1]

I właśnie dlatego na gruncie czysto gospodarczym nie znajdziemy wyjaśnienia węzłów, łączących ludzi, ani też nie potrafimy skonstruować pojęcia gospodarstwa, oderwanego od innych sfer życia społecznego. Bo usiłując to zrobić, będziemy mieli albo fikcję naturalnego porządku, wyrosłą na tle przebrzmiałej filozofii wieku XVIII, albo też czystą teorię gospodarstwa, która w swym założeniu ma charakter niepraktyczny, bo świadomie pomija pozagospodarcze pierwiastki.

I wtedy się widzi, jakie znaczenie ma psychologia społecznogospodarcza dla wyjaśnienia stosunków, zachodzących między różnymi gospodarstwami, między jednostkami i ich grupami, prowadzącymi działalność gospodarczą. Ta psychologia chce uchwycić żywego człowieka, członka konkretnego społeczeństwa, prowadzącego działalność gospodarczą w określonym kierunku. Bierze tego człowieka jako całość, bierze jego gospodarstwo z całym jego życiem. I ten związek gospodarstwa z pozagospodarczymi czynnikami szczególniej nabiera wagi, gdy zastanawiamy się nad zagadnieniem integracji różnych gospodarstw, gdy badamy, od czego zależy równowaga społeczna, a jakie okoliczności sprawiają jej wstrząśnienia.

5. Umowy gospodarcze a instytucje społeczne. Gdybyśmy pojmowali gospodarstwo społeczne jako kompleks stosunków między poszczególnymi gospodarstwami, oparty wyłącznie na pierwiastkach czysto gospodarczych, to jedyną formą współżycia tych gospodarstw byłaby umowa. Każdy bowiem człowiek, działając zgodnie z czystym motywem gospodarczym, wchodziłby w takie tylko stosunki, które odpowiadają jego interesowi. Mógłby je zawiązywać i rozwiązywać zależnie od swej roli, zależnie od tego, czy mu się to opłaca.

Czy możemy współżycie gospodarcze sprowadzić do umowy? Trudno so-

[1] Fustel de Coulanges, La Cité Antique.

bie wyobrazić wtedy trwałą równowagę społeczną. Umowę można dzisiaj zawrzeć, a jutro można ją rozwiązać. Istnieje ogromne bogactwo form umownych i wielka różnorodność ich treści. Nie było by w tych warunkach pewnej stabilizacji społecznej, nie było by jednolitości w organizacji społeczeństwa i trwałości jego podstaw. Niektórzy pisarze wierzyli, że istotnie węzeł ekonomiczny stanie się ogniwem, który ludzi naprawdę powiąże. Tak np. jeden z najbardziej konsekwentnych zwolenników liberalizmu, G. de Molinari, doszedł do pojęcia powszechnego gospodarstwa, które nazwał «état économique»; według niego na tle wolnej wymiany dojdzie do współżycia wszystkich narodów. «Rolnik, przemysłowiec, kupiec, robotnik, nie zna już więcej Francuzów, Anglików, Niemców, są tylko kupujący i dostawcy, między którymi nie ma żadnych różnic». Na tle interesu gospodarczego ma zapanować powszechna solidarność narodu ludzkiego.[1]

Nie potrzebujemy już tych marzeń ekonomicznych poddawać krytyce. Umowy gospodarcze mogą dotyczyć poszczególnych aktów gospodarczych, poszczególnych stosunków między ludźmi. Umowę zawiera kupiec z fabrykantem, państwo ze swym dostawcą, przedsiębiorca z robotnikiem, czy nawet związek przedsiębiorców z zawodowym związkiem robotniczym. Ale by te umowy były zawierane, by mógł funkcjonować system wzajemnych zobowiązań, trzeba by istniały jakieś podstawy porządku społecznego, by istniało coś bardziej trwałego, nawet nienaruszalnego, co nie może być przedmiotem swobodnej umowy.

Gdybyśmy umowom nadali generalne znaczenie, to wtedy należało by konsekwentnie dojść do idei kontraktu społecznego, jako racjonalnej podstawy ustroju społecznego. Wtedy należało by uznać, że jednostki mają prawo każdej chwili zmieniać porządek społeczny, nadawać mu dowolne kształty. Idea umowy nie zabezpiecza solidarności i trwałości społeczeństw, lecz prowadzi konsekwentnie do anarchizmu.

Jeżeli Paweł zobowiązuje się za pożyczony kapitał płacić Gawłowi określony w umowie procent i dotrzymuje tego zobowiązania, to ten Paweł uznaje w danej chwili istniejący porządek prawny, staje na gruncie istniejących instytucji społecznych. I te właśnie instytucje są podstawą porządku społecznego i zabezpieczają równowagę społeczną. Umowy dlatego są możliwe, że jest coś wyższego, mocniejszego ponad tymi umowami.

Życie społeczne określone jest przez pewne normy współżycia, które krystalizują się w instytucjach społecznych. Instytucje społeczne są to stałe normy współżycia ludzkiego, które nie podlegają gwałtownym przeobrażeniom, które

[1] G. de Molinari, Le Morale Économique, por. Idea gospodarstwa narodowego, s. 79.

nabierają charakteru urządzeń społecznych. Instytucje te zazwyczaj wytwarzają się wolno, społeczeństwo do nich się przyzwyczaja i dopóty trwa równowaga społeczna, dopóki te instytucje nie zostaną podważone w swym moralnym autorytecie i praktycznej sile.

Istnienie umowy jest uwarunkowane przez istnienie własności. Jeżeli dwóch czy kilku kontrahentów zawiera umowę, w której wymieniają oni swe towary lub swą pracę, oznacza to, że każdy z tych kontrahentów uznaje własność drugiego. Robotnik godzi się na to, by oddawać swą pracę przedsiębiorcy za 5 zł dziennie. Ten robotnik uznaje własność fabryki, przysługującą przedsiębiorcy; nie poddaje w wątpliwość, w danym momencie, tego faktu, że przedsiębiorca rozporządza kapitałem i całym warsztatem pracy. Godzi się na to, że gdy nie dotrzyma umowy, spadną na niego sankcje, przez tę umowę przewidziane. Zawierając umowę o wynagrodzenie za swą pracę, robotnik uznaje instytucję prywatnej własności. Jeżeli znowu małżonkowie zawierają umowę o wspólności majątkowej, stają na gruncie instytucji małżeństwa.

Przypuśćmy, że robotnik jest niezadowolony z warunków wynagrodzenia i pracy w fabryce; wtedy odmawia zawarcia umowy i przez powstrzymanie się od pracy stara się zmusić fabrykanta do ustępstw. Celem tej akcji jest jeszcze lepsza dla niego umowa. Gdy jednak robotnicy nie chcą uznać istniejącego ustroju społecznego, przechodzą do «action directe», do zajmowania fabryk, to wówczas już atakują bezpośrednio istniejące prawo własności, wtedy uderzają w instytucję własności prywatnej.

Instytucje społeczne nie mają podstaw czysto umownych. Trwałość swą czerpią z różnych źródeł, a nie tylko z bezpośredniego interesu tych, którzy z tych instytucji korzystają. Pisarze socjalistyczni wyrażali się nieraz z przekąsem o «świętym prawie własności». Ale jest faktem, że trwałość tej własności opiera się na głębokim przekonaniu społeczeństwa, na jego zbiorowych uczuciach. Społeczeństwo, względnie ci jego członkowie, którzy na jego losy wywierają wpływ decydujący, żywią głęboką wolę utrzymania ustroju społecznego, którego podstawą jest prywatna własność. A na to ich przekonanie składają się różne pierwiastki, a także i ten, który usprawiedliwia wyrażenie: «święte prawo własności».

Ekonomista będzie uzasadniał prywatną własność argumentami ekonomicznymi. Będzie wykazywał, że ten system pobudza energie ludzkie, że dzięki niemu rozwija się przedsiębiorczość i staje się możliwą kapitalizacja, co wszystko zabezpiecza jak największy dobrobyt społeczeństwa, ułatwia jak najlepsze wyzyskanie warunków produkcji i zasobów materialnych, których dostarcza natura. Ekonomista — o ile oczywiście nie wyznaje przekonań socjalistycznych — będzie udowodniał, że gospodarka, oparta na upań-

stwowieniu narzędzi produkcji prowadzi do zubożenia i marnotrawstwa. Są to argumenty racjonalne, argumenty, które apelują do świadomości interesu ekonomicznego.

Ale nie tylko dzięki nim utrzymuje się własność prywatna. Za jej zachowaniem przemawia przekonanie, że jeżeli się tę własność podważy, to wtedy zachodzi niebezpieczeństwo rozkładu społecznego. Sfery społeczeństwa, które stoją na gruncie instytucji własności prywatnej, lękają się konsekwencji przewrotu społecznego nie tylko ze względu na swój majątek. Mają przekonanie, że zamachy na własność podkopią ogólne poczucie prawne społeczeństwa. Własność prywatna jest podtrzymywana przez autorytet prawa.

Ale dołączają się do tego mocniejsze uczucia. Prawo przewiduje legalne sposoby zmiany treści prawa własności. Ale jeżeli ktoś chce zmienić tę treść poza prawem, to spotyka się z reakcją moralną społeczeństwa, spadają na niego sankcje karne. Co więcej, tego rodzaju zamachy są sprzeczne z nakazami wszelkich religii. Każda z nich uznaje w tej lub innej formie zasady dekalogu: nie kradnij. I w tym znaczeniu prawo własności jest święte, bo jest uświęcone. Gdy ono traci swój autorytet, gdy opinia społeczna nie chce go uznać, wtedy przychodzi rewolucja społeczna.

Nie wszystkie instytucje społeczne oparte są na podstawach prawnych. Tak np. różne instytucje obyczajowe i towarzyskie, chociaż występują z bardzo wielką siłą, pozbawione są zazwyczaj tej podstawy. Ale instytucje, na których opiera się gospodarstwo, muszą być wyposażone w sankcje prawne, gdyż wchodzą tu w grę kolizje interesów materialnych. Prawo posługuje się przymusem. Rozporządza siłą wykonawczą państwa. Czyż więc możemy powiedzieć, że równowaga społeczna w gospodarstwie opiera się na sile, na przymusie?

Z punktu widzenia materializmu ekonomicznego prawo jest tylko «nadbudową» warunków produkcyjnych; jest wyrazem sił, interesów, które dominują w danej epoce. Klasa dominująca tworzy prawo, które odpowiada jej interesom i broni przez przymus swej pozycji socjalnej. Gdy ewolucja stosunków ekonomicznych doprowadzi do przewagi innego systemu produkcyjnego, wtedy pod naporem nowej siły ekonomicznej pęka dawny system prawny i tworzy się nowy, dostosowany do potrzeb nowego ustroju ekonomicznego. Tego rodzaju pogląd jest przeciwieństwem liberalnej idei spontanicznej równowagi społecznej, opartej na harmonii indywidualnego interesu z dobrem powszechnym, jakkolwiek i ten pogląd ma podkład wybitnie materialistyczny.

Nie możemy tu omawiać zagadnienia stosunku siły do prawa, tym bardziej, że piszący te słowa oświetlił je na innym miejscu («Siła i prawo», r. 1936). Ale trzeba podkreślić, że podstawą prawa, trwałości ustroju praw-

nego, nie jest tylko mechaniczna siła, nie tylko przymus pojęty fizycznie. Prawu nadaje trwałość przekonanie społeczne, zgodność uczuć i przeświadczeń społeczeństwa z ideami, które urzeczywistnia prawo. Mogą tu wytworzyć się pewne trwałe duchowe siły, które wzmacniają i poniekąd zastępują działanie przymusu prawnego. I np. jeżeli autorytet prywatnej własności zostanie poderwany w głębokich nastrojach społeczeństwa, jeżeli ta własność przestanie być uświęconą, a będzie się ją uważało za krzywdę społeczną, to wtedy największa nawet siła, działająca czysto mechanicznie, nie zdoła utrzymać własności prywatnej.

Wynika z tych wywodów, że równowagi społecznej nie można z jednej strony oprzeć na czysto racjonalnych pierwiastkach, sprowadzać jej do kompleksu umów gospodarczych, zawieranych i rozwiązywanych swobodnie przez uczestników gospodarstwa społecznego. Z drugiej zaś strony ta równowaga nie opiera się tylko na sile fizycznej, na woli jednostek czy grup rządzących. Trwałość równowagi zabezpieczają instytucje społeczne, które istnieją choć zmieniają się ludzie, żyjący pod ich régime'm, choć zmienia się treść umów gospodarczych, określających poszczególne stosunki między gospodarstwami. A instytucje społeczne, choćby dotyczyły bezpośrednio gospodarstwa, nie mają czysto gospodarczego charakteru; w nich specjalnie wyraża się związek, zachodzący między gospodarstwami a innymi dziedzinami społecznego życia.

Te fakty zarysują się jaśniej, gdy poddamy bardziej szczegółowej analizie węzły, łączące z sobą różne gospodarstwa i czynniki zabezpieczające równowagę społeczną.

6. Rozproszkowanie własności i zróżnicowanie społeczne jako czynnik równowagi. Podkreślamy stale znaczenie pierwiastków pozagospodarczych, wskazujemy na to, że ludzi wiążą z sobą inne jeszcze węzły, niż interes materialny. Ale nie oznacza to negacji tego interesu, zaprzeczenia przeważnej lub choćby bardzo poważnej roli czystego motywu gospodarczego. Nie chcemy przedstawiać łączności, istniejącej w gospodarstwie społecznym, jako wyłącznego wyniku uczuć rodzinnych, stanowych, narodowych, religijnych, które opanowują rozdzielający ludzi wpływ działania czysto gospodarczych pobudek. Równowaga społeczna w gospodarstwie nie mogłaby się utrzymać, gdyby uczestnikom tego gospodarstwa nie zależało na tym, w ich własnym gospodarczym interesie. Muszą działać siły ekonomiczne, by utrzymał się istniejący w danej epoce ustrój; nie wystarczą pozagospodarcze uczucia, ani czysto zewnętrzny przymus prawny.

W gospodarstwie możemy wyróżnić dwa pierwiastki: człowieka gospodarującego i zaspokajającego swoje potrzeby i zasoby materialne, którymi on

rozporządza; nazwijmy je w skróceniu «kapitałem», obejmując tym mianem także i zagospodarowaną ziemię. Stosunek człowieka do kapitału może być rozmaity. Jedni rozporządzają tylko pracą, a nie mają kapitału; drudzy wnoszą do gospodarstwa swą pracę i kapitał; trzeci mają tylko kapitał, nie zajmują się pracą zarobkową, względnie w ich działalności gospodarczej ich własna praca nie gra dominującej roli. *Caeteris paribus* te warstwy społeczne, które rozporządzają kapitałem, jako warstwy «posiadające», stanowią element równowagi i są obrońcami porządku społecznego. A spośród tych, którzy reprezentują tylko pracę, rekrutują się żywioły, skłonne do tego, by zmienić istniejącą równowagę społeczną, nawet skłonne do dokonania przewrotu społecznego.

Gdyby nastąpiła nadmierna koncentracja kapitału i cały kapitał znalazł się w rękach paru dziesiątków lub setek kapitalistów, a po drugiej stronie były miliony ludzi, których pracę ten kapitał wynajmuje, szanse utrzymania równowagi społecznej byłyby minimalne. Ciężar masy ludzkiej, pozbawionej samodzielnego bytu, przeważyłby szalę na rzecz kolektywnej gospodarki. Instytucja prywatnej własności przestałaby istnieć. Bo za słabą okazałaby się żywa siła ludzka, zainteresowana w utrzymaniu istniejącego ustroju.

Rozproszkowanie własności jest walnym czynnikiem utrzymania równowagi społecznej. Tendencje do koncentracji własności w przemyśle nie sprzyjają utrzymaniu tej równowagi; ich wpływ jest łagodzony przez dekoncentrację produkcji handlowej i przez przewagę średniej i drobnej własności w rolnictwie. Na podstawie statystyki rozdziału dochodu społecznego możemy się zorientować w poszczególnych przypadkach, czy struktura społeczna kryje w sobie niebezpieczeństwa natury społecznej, czy jest «zdrowa», względnie czy wymaga naprawy.

Zagadnienia te mają niejako charakter ilościowy; nie mają na pozór nic wspólnego z zagadnieniami psychologii społecznogospodarczej. Ale nie wyjaśnimy ich posługując się wyłącznie materiałem statystycznym. Rozstrzygające znaczenie ma nie tylko okoliczność, jaka jest, obiektywnie biorąc, struktura społeczna, lecz również jak ją oceniają, jak się do niej odnoszą poszczególne warstwy społeczne. Konkretne zabarwienie tym problematom nadaje dopiero psychika tych warstw, ich struktura psychiczna, jeśli można użyć tego wyrażenia. W danym społeczeństwie może być wadliwe nagromadzenie bogactwa, zły rozdział dochodu społecznego; ale dzięki tradycjom, bierności szerszych warstw społecznych i różnym innym okolicznościom, te stosunki utrzymują się przez długie wieki. A natomiast gdzie indziej antagonizmy społeczne występują z wielką siłą, choć zdrowsza jest struktura społeczna, choć bardziej równomiernie rozłożone jest bogactwo.

Z innego jeszcze powodu nie możemy brać pod uwagę samych tylko danych liczbowych, dotyczących rozdziału dochodu społecznego. Wchodzi tu w grę także i rodzaj tego dochodu, stosunek jednostki i grup społecznych do własności. Małorolny chłop, rzemieślnik czy sklepikarz nieraz rozporządza niższym dochodem, aniżeli robotnik fabryczny. Ten robotnik pozostaje pod opieką ustawodawstwa społecznego, byt jego jest czasem pewniejszy, niż drobnego rzemieślnika, zależnego od wahań koniunktury, zagrożonego konkurencją produkcji maszynowej. Mimo to ten robotnik będzie wyznawał zasady społecznego radykalizmu, a chłop czy rzemieślnik będzie bronił porządku społecznego. Robotnik fabryczny żyje w atmosferze walki społecznej; uznaje ideały klasowe, czuje nienawiść do przedsiębiorcy, którego jest najemnikiem. A drobny posiadacz ziemi czy mały majsterek jest przywiązany do własności. Inna jest psychika tych różnych warstw społecznych, stopień ich radykalizmu społecznego nie jest określony tylko przez miejsce, które one znajdują w piramidzie dochodu społecznego.

Widzimy, że różne czynniki pozagospodarcze, jak przywiązanie do własności, świadomość odrębnej samodzielnej pozycji socjalnej, wewnętrzna wartość pracy, są pierwiastkiem równowagi społecznej nawet i tam, gdzie dochód jest bardzo mały i majątek niewielki lub go zupełnie niedostaje. Gdyby wszystkie warstwy społeczne kierowały się czystym motywem gospodarczym, gdyby każdy człowiek oceniał swoje stanowisko w gospodarstwie narodowym wyłącznie według niego, skutki podziału na bogatych i ubogich byłyby daleko bardziej ostre, niż są w rzeczywistości. Wówczas wszyscy, którzy rozporządzają małym dochodem, bez względu na to, czy są chłopami, kupcami, rzemieślnikami, czy też robotnikami fabrycznymi, stanowiliby jedną klasę, dążącą do zasadniczej zmiany ustroju społecznego.

W rzeczywistości te wszystkie warstwy nie są solidarne. Drobna własność jest raczej czynnikiem konserwatywnym. Rozproszkowanie własności podtrzymuje jej instytucję. I socjalizm, który dąży do społecznego przewrotu, zwrócił się z dużą niechęcią przeciw drobnomieszczaństwu, w którym widzi czynnik «reakcyjny». Zwracał się także i przeciw chłopskiemu przywiązaniu do własności i odrębnej chłopskiej świadomości, usiłując przekonać chłopów z powodów oportunistycznych, że powinni mieć jedną z robotnikiem świadomość klasową.

Im więcej jest właścicieli, tym własność jest mocniejsza. Im więcej ludzi zajmuje samodzielne stanowisko w swym zawodzie, tym słabsze są dążenia do zmiany ustroju społecznego. A wchodzi tu w rachubę nie tylko samo rozproszkowanie własności, lecz również i jej zróżnicowanie, bardziej różnorodny podział na grupy społeczne. Gdyby istniały tylko dwie klasy społeczne, ich cią-

gła bezwzględna walka byłaby koniecznością. Ale kiedy tych warstw społecznych jest więcej, gdy każda z nich ma odrębną psychikę, odrębne tradycje i ideały, inny sposób życia, to wówczas takie zróżnicowane społeczeństwo ma trwalszą równowagę. Słabsze są siły, by je wytrącić z torów, po których ono się rozwija, gdyż żadna grupa społeczna nie ma nad innymi bezwzględnej przewagi i nie może jednostronnie wyzyskać swego stanowiska.

Dzięki postępującemu naprzód zróżnicowaniu społeczeństw słabnie solidarność, oparta na czysto ekonomicznych pierwiastkach, w szczególności solidarność klasowa. Warstwa robotnicza dzieli się na dalsze grupy, które już mają swoje specjalne interesy i bardziej o nie dbają. Powstają pewne uprzywilejowane grupy robotnicze o wyższych płacach. Robotnik należący do bogatego związku zawodowego nie chce narażać tego związku, jego majątku, w zbyt ryzykownej walce. Robotnik, który zdołał już nabyć własny domek robotniczy, który ma samochód, ma już inną psychikę, niż czysty «proletariusz». Wiadomo, że Lenin uważał robotnicze samochody Forda za wielkiego wroga komunizmu.

Równowaga społeczna jest tym mocniejsza, im mniej jest ostrych przedziałów między różnymi grupami społecznymi, im więcej jest form pośrednich, stanowiących przejściowe ogniwa między skrajnościami. I w tym znaczeniu mówimy o warstwie «średniej». Jeżeli ktoś łączy w sobie właściwości różnych grup społecznych, jeżeli np. równocześnie jest pracownikiem najemnym i właścicielem domu, stanowi coś w rodzaju buforu, łagodzącego mocne uderzenie sprzecznych sił społecznych. Istnienie tych różnych formacji pośrednich ma także i tę doniosłość, że zaciera zbyt ostre przedziały między klasami, daje możność przejścia z jednej klasy do drugiej, otwiera perspektywy awansu społecznego. A nadzieja poprawy losu w istniejących w danej chwili warunkach społecznogospodarczych jest również siłą psychiczną, która utrzymuje społeczną równowagę. Gdy ta nadzieja zniknie, zjawi się jeden z warunków przewrotu społecznego.

7. Rola czynników pozagospodarczych we wzajemnych stosunkach gospodarstw. Czynniki pozagospodarcze, których wpływ omówiliśmy w części trzeciej, w dwojaki sposób oddziaływają na związki, zachodzące między różnymi gospodarstwami. Z jednej strony przez to, że te związki przerywają, że izolują od siebie poszczególne gospodarstwa i grupy społeczne, z drugiej je jednoczą. Jaka więc jest ich rola w utrzymaniu równowagi społecznej?

Wydawać by się mogło, że wszystko, co ludzi dzieli, co ich od siebie oddala, ma znaczenie negatywne. Rodzina, ród, stan, rasa, religia i naród prze-

szkadzają w powstawaniu nowych solidarności ekonomicznych. Człowiek związany mocnymi węzłami rodzinnymi będzie mniej żył życiem swego zawodu. Solidarność stanowa przeszkadza swobodnemu obrotowi gospodarczemu wewnątrz społeczeństwa. Na tle wspólności religijnej powstają czasem ciaśniejsze grupy społecznogospodarcze. Mnich, należący do klasztoru, ucieka od świata i nie uczestniczy już w obrocie rynkowym, nie wynajmuje swej pracy więcej płacącym. «Uprzedzenia» rasowe i narodowe stwarzają przeszkody swobodnego obrotu towarowego; naród odgradza się od obcych, nie chce wrastać w gospodarstwo światowe.

Mówiąc jednak o tych przedziałach, o tych różnych przeszkodach swobodnego obrotu gospodarczego, nie charakteryzujemy jeszcze badanego zjawiska w jego całości. Zwracamy uwagę na jego negatywną stronę. A jeżeli te czynniki pozagospodarcze dzielą ludzi, to równocześnie łączą i zespalają wewnętrznie grupy od siebie oddzielone. Nie ma jakiejś abstrakcyjnej solidarności, jak nie ma abstrakcyjnego człowieka. Kto chce ludzi z sobą powiązać, musi ich od siebie oddzielić, musi izolować różne grupy społeczne.

Solidarność jest solidarnością w imię czegoś, w imię pewnej ciaśniejszej wspólności. Ogólnoludzka solidarność w zakresie gospodarczym jest fikcją. Węzły pozagospodarcze, które ludzi łączą, przecinając węzły gospodarczego interesu, są cenniejsze z punktu widzenia utrzymania równowagi społecznej, aniżeli węzły czysto gospodarcze. Trudno mówić o tym, by cała ludzkość zrosła się w jedną całość, wyłącznie na gruncie wspólności korzyści materialnych. Te liberalne marzenia odbiegają daleko od rzeczywistości. Gdy na pierwszy plan wysunie się czysty motyw gospodarczy, sprowadzi się rychło do sprzeczności czysto gospodarczych interesów. Zawód stanie przeciw zawodowi, konsument przeciw producentowi, rolnik przeciw przemysłowcowi, robotnik przeciw przedsiębiorcy.

Ale przychodzi tu solidarność wyższego rzędu, oparta na pozagospodarczych wspólnościach. Zjawia się np. czynna świadomość narodowa i zespala w jedno poszczególne klasy społeczne. Pod jej wpływem powstaje świadomość wyższych celów gospodarstwa. Nie traktuje się wtedy działalności gospodarczej jako ostatecznego celu życiowego. Gdy ludzie są związani narodową jednością, umieją zawierać kompromisy w zakresie społecznogospodarczym, znajdują język wspólnego porozumienia. Dzięki temu, że członków danego społeczeństwa łączy wiele wspólnych uczuć i wierzeń, że widzą przed sobą jedno przeznaczenie dziejowe, łagodnieją we wzajemnych stosunkach ekonomicznych, nie doprowadzają do ostateczności swych sprzecznych interesów.

Węzły pozagospodarcze są przeważnie węzłami moralnej natury. Religie dzieliły ludzi od siebie. Ale te religie każą opanowywać działanie czystego

motywu gospodarczego, nie pozwalają na jednostronne wyzyskanie przewagi ekonomicznej, nie godzą się zazwyczaj z tym, by hierarchia społeczna była oparta na pieniądzu. Nie dojdziemy do idei słusznej ceny czy słusznej płacy na gruncie racjonalizmu ekonomicznego. Musimy wciągnąć w rachubę pierwiastki moralne. I te wszystkie siły duchowe, które wnoszą w życie pozagospodarcze wartości, nie dopuszczają do tego, by gospodarcze egoizmy wysuwały się na pierwszy plan we współżyciu społecznym.

Wielu pisarzów zrozumiało, że nie można oprzeć tego współżycia na czysto ekonomicznych węzłach. Dla przykładu wymienimy E. Durkheima, dalekiego od nacjonalizmu i wskazań encyklik papieskich. Stwierdza on, że we współczesnym życiu pierwiastki ekonomiczne doszły do olbrzymiego znaczenia; a zarazem ubolewa nad zjawiskiem, które nazwał «anomią» życia społecznego. Nowe społeczeństwa stają się coraz bardziej społeczeństwami przemysłowymi. «I właśnie, ponieważ funkcje ekonomiczne absorbują dzisiaj największą ilość obywateli, istnieje mnóstwo jednostek, których prawie całe życie przechodzi w środowisku przemysłowym i handlowym; z czego wynika, że ponieważ to środowisko jest w słabym tylko stopniu przesiąknięte moralnością, największa część ich życia upływa poza wszelką działalnością moralną».[1]

W innym dziele, zastanawiając się nad wzrostem ilości samobójstw we współczesnych cywilizowanych społeczeństwach, wskazuje na moralne odosobnienie, w którym żyją ludzie dzisiejsi. «Nie skupia ich dostatecznie reglamentacja państwa, która jest czysto zewnętrzna. Brakuje tych grup społecznych, które powinny się znaleźć między jednostką a państwem». Ratunek, zdaniem Durkheima, tkwi w odrodzeniu życia korporacyjnego, które może skupić ludzi jednego narodu; korporacja może się stać, jak była w przeszłości, środowiskiem moralnym. Grupa zawodowa wywiera nieustanny wpływ na całe życie swych członków; prowadzi ich, wspiera w razie potrzeby. «Korporacja ma więc to wszystko, czego potrzeba by ująć w kadry (encadrer) jednostkę, by ją wydobyć ze stanu odosobnienia moralnego, i ona tylko może spełnić tę funkcję, uwzględniając obecną niedostateczność innych grup».[2]

Jeżeli E. Durkheim widział ratunek przeciw «anomii» społecznej w korporacjach, czy pokojowym (a nie rewolucyjnym) syndykalizmie, to decydujące znaczenie dla niego miał ten wzgląd, że te związki społeczne nie łączą ludzi (jego zdaniem) tylko na podstawie gospodarczego interesu, lecz opierają się i na pozagospodarczych pierwiastkach. Korporacja powinna się stać całością moralną, wytworzyć między ludźmi ściślejsze współżycie; powinna być pod-

[1] E. Durkheim, De la Division du Travail Social, II éd. 1902, Préface s. IV i n.
[2] E. Durkheim, Le Suicide, Étude de Sociologie, 1897, s. 435 i n.

stawą organicznego, jednoczącego społeczeństwo podziału pracy społecznej. Związki te powinny ujmować mocno ludzi, powinny być czymś trwałym. Warto też o tym wspomnieć, że np. według E. Durkheima «jedynym sposobem, by zmniejszyć ilość samobójstw, wywołanych przez anomię materialną, jest uczynić małżeństwo bardziej nierozwiązalnym».[1] A więc małżeństwo nie powinno być luźnym związkiem interesu, który każdej chwili można rozwiązać, jak w ogóle całego życia społecznego nie można gruntować na takich luźnych związkach.

Poglądy Durkheima na rolę korporacjonizmu nie znajdowały przed wojną żywszego echa. Obecnie te tendencje nabrały wielkiej aktualności. Dzisiejsi zwolennicy korporacjonizmu stoją daleko od ideałów religijnych i społecznych tego autora. Ale mają jeden cel z nim wspólny: oprzeć współżycie ludzi, ich wzajemne stosunki, na instytucjach społecznych, które nie mają wyłącznie charakteru gospodarczego, w których działają inne jeszcze pierwiastki wspólności, niż interes gospodarczy.

Na tym tle występuje również obecnie idea powrotu do państwa stanowego. Idea ta w dzisiejszych czasach, kiedy tak daleko odeszliśmy od średniowiecza, mogłaby wydać się czymś anachronicznym. Od czasów rewolucji francuskiej tępi się konsekwentnie wszelkie pozostałości stanowego ustroju. Ale wielu myślicieli jest przekonanych o wielkiej szkodliwości rozproszkowania społecznego, do którego doprowadza przewaga czysto gospodarczych pierwiastków w stosunkach między ludźmi i grupami społecznymi. Wydaje się im, że jeżeli nie wprowadzi się w gospodarstwo pierwiastków pozagospodarczych, jeżeli obok interesu nie będą tu działały uczucia moralne, to nie uda się zabezpieczyć równowagi społecznej.

Równolegle z tymi nowymi tendencjami społeczno-politycznymi zaznaczają się pewne zmiany poglądów na istotę gospodarstwa społecznego. Niemiecki ekonomista Fr. v. Gottl-Ottlilienfeld przeciwstawia się ostro, od r. 1897, pojęciom ekonomicznym, które pojmują gospodarstwo jako gospodarstwo rynkowe, które chcą izolować zjawiska gospodarcze od ich organicznego związku z całym życiem społecznym. Dla niego «gospodarstwo» jako takie, nie istnieje. Dla niego podstawowe znaczenie mają formacje społeczne («soziale Gebilde») od społeczności rodowej czy rodzinnej do społeczności narodowej («Volksgemeinschaft»); i tej «Volksgemeinschaft» ma służyć gospodarstwo społeczne.[2] Bardziej głośnymi są poglądy O. Spanna, który nazwał swój system uniwer-

[1] E. Durkheim, Le Suicide itd., s. 442.

[2] Por. Fr. v. Gottl-Ottlilienfeld: «Wirtschaft als Leben, Eine Sammlung erkenntniskritischer Arbeiten, 1925 (od r. 1897); Bedarf und Deckung, 1928; Wirtschaft und Wissenschaft, 2 Bde 1931; Wirtschaft, 1937.

salizmem, by podkreślić organiczny związek, łączący pierwiastek gospodarczy w życiu z innymi elementami społecznego życia i by przeciwstawić się ekonomicznemu indywidualizmowi; O. Spann stał się głównym teoretykiem państwa stanowego.[1]

Notujemy te poglądy sposobem raczej bibliograficznym, bo na ich krytyczne omówienie nie ma tu miejsca; a trzeba by na to dużo miejsca ze względu na duże zawiłości myśli i wykładu tych autorów. Ale na ich przykładzie można *a contrario* stwierdzić, że dzisiejsza nauka nie pojmuje już gospodarstwa społecznego jako równowagi gospodarstw indywidualnych, urzeczywistnianej przez czysto gospodarcze działanie uczestników gospodarstwa. Pisarzom dawniejszym ta równowaga wydawała się czymś prostszym; na tle rozwoju stosunków wymiennych określali oni niekiedy przebieg ewolucji dziejowej społeczeństw.

Sławny angielski historyk prawa, Henry Sumner Maine, twierdził, że postęp społeczny wyraża się w ewolucji od «status», to znaczy od instytucji, określających autorytatywnie pozycję socjalną jednostki, np. jej organiczny związek z rodziną, do «contract», czyli swobodnej umowy, na podstawie której poszczególne jednostki regulują swoje wzajemne stosunki. Według niego ekonomia polityczna nie byłaby zgodną z faktami, gdyby «imperatywne prawo nie porzuciło bardzo wielu dziedzin z życia, które dawniej regulowało i nie zostawiało w nich wolności. Ustawodawstwo prawie że przyznało się do tego, że nie jest zdolne dotrzymać kroku aktywności ludzkiej w odkryciach, wynalazkach, w operowaniu nagromadzonym bogactwem; i prawo nawet najmniej rozwiniętych społeczności coraz więcej dąży do tego, by stać się tylko zewnętrzną pokrywą (surface stratum), nakrywającą zmieniający się wciąż zbiór postanowień umownych, do których rzadko kiedy się miesza, chyba by wymusić posłuszeństwo małej ilości fundamentalnych zasad lub gdy jest wzywane po to, by ukarać naruszenie dobrej wiary».[2]

Dzisiaj już by Sumner Maine tych słów nie napisał. Bo dzisiaj zwęził się znacznie zakres zjawisk, do których mogą się stosować uogólnienia klasycznej ekonomii. W wielu państwach ustawodawstwo nie obejmuje czysto zewnętrznie życia gospodarczego, jego «surface stratum», lecz sięga do głębi, a nawet do drobiazgów życia gospodarczego. Ogranicza wolność gospodarczą, na miejsce wolnej gospodarki wprowadza gospodarkę przymusową i jeszcze nie widać,

[1] Por. O. Spann, Fundament der Volkswirtschaftslehre, 1921; Tote und lebendige Wissenschaft, 1925; Fluch und Segen der Wirtschaft im Urteile der verschiedenen Lehrbegriffe, 1931 i in.

[2] H. Sumner Maine, Ancient Law, 10th ed. 1887, s. 170, s. 305 i n.

by ten postęp interwencjonizmu miał być powstrzymany. Obecnie w wielu krajach (nie wszystkich) można zauważyć ewolucję od «contract» do «status».

Dawny *homo oeconomicus*, który rządził się czystym motywem gospodarczym, który szukał jak najkorzystniejszych zatrudnień swej pracy i kapitału, został zdetronizowany. W wielu krajach na jego miejsce został wysunięty, jeżeli można się tak wyrazić, *homo statutus*, dosłownie mówiąc człowiek «ustanowiony», człowiek, którego działalność gospodarczą reguluje przymus prawny czy administracyjny. Ustawodawstwo wciela człowieka gospodarującego w różne związki przymusowe, w kartele, korporacje, stany, związki zawodowe. Ustawodawstwo określa z góry szereg węzłów, które mają łączyć ludzi w ich wzajemnych stosunkach. Określa zarówno formy ich współdziałania, jak i ich treść, i to niekiedy do takich granic, że poszczególne gospodarstwa zatracają swoją odrębną indywidualność.

Państwo, regulujące te stosunki między jednostkami gospodarującymi i ich gospodarstwami, rządzi się najrozmaitszymi motywami, nie zawsze na czoło wysuwa interes gospodarczy. Przeciwnie, chce ograniczyć pole działania gospodarczych egoizmów. Niewątpliwie w wyższym stopniu wchodzą tu w grę czynniki pozagospodarcze, aniżeli wówczas, gdy stosunki między ludźmi układają się na zasadzie wolnej wymiany, w której uczestniczą *homines oeconomici*.

Ale czy ten *homo statutus* daje się tak uformować, jak tego chce ustawodawstwo? Czy zdoła ono narzucić mu swą wolę, wybrane przez siebie motywy, rozbudzić w nim te uczucia i te energie, jakie chce rozbudzić? Konkretniej się wyrażając, jakie są możliwości świadomego oddziaływania czynników publicznych na gospodarstwo ze względu na psychikę konkretnych gospodarujących jednostek i psychikę grup społecznych? Albowiem im więcej jest ingerencji państwa w życie gospodarcze, tym większej doniosłości nabierają zagadnienia psychologii tego życia. Psychologia *hominis oeconomici* może nam się przedstawiać bardzo prosto; ale *homo statutus* wystąpi jako bardziej skomplikowane zjawisko.

Rozdział II

Przesłanki polityki gospodarczej

1. *Cele polityki gospodarczej.* Analiza zjawisk, które objęliśmy mianem psychologii społecznogospodarczej, pozwala nam wysnuć pewne praktyczne wnioski co do zakresu i celów gospodarczej polityki. Jeżeli tę politykę oprzemy wprost na teorii gospodarstwa społecznego, możemy popaść w jednostronne pojmowanie jej celów; może się nam ona snadnie przedstawić jako umiejętność, zajmująca się świadomym oddziaływaniem państwa, innych związków prawno-publicznych i organizacji społecznych, mających nie tylko czysto zarobkowe przeznaczenie, na wytworzenie jak największej sumy bogactwa, albo inaczej mówiąc, jak największej obfitości dóbr, mających wartość gospodarczą.

A chociaż nawet uznamy, że ta polityka gospodarcza ma również na celu jak najkorzystniejszy dla społeczeństwa rozdział dochodu społecznego, to jeszcze nie określimy w całości właściwego jej zakresu. Celem działalności gospodarczej jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb. Ich analiza doprowadziła nas do wniosku, że o stopniu tego zaspokojenia rozstrzyga nie tylko obiektywna użyteczność przedmiotów, nie tylko znane i uznane ich właściwości, lecz także i ich użyteczność subiektywna, także indywidualny stosunek człowieka do tych przedmiotów. Wiemy, że ta subiektywna użyteczność może wzrastać, chociaż nie wzrośnie użyteczność obiektywna; ilości dóbr, reprezentujące tę samą wartość gospodarczą, określoną przez ich cenę rynkową, mogą mieć rozmaite znaczenie dla jednostek, których potrzeby zaspokajają.

Wskazaliśmy na różne inne motywy, zaznaczające się w działalności gospodarczej, poza czystym motywem gospodarczym. Jeżeli praca pewnego rodzaju ma dla człowieka wewnętrzną wartość, albo też stawia go wyżej w hierarchii socjalnej, to tego rodzaju praca ma większe znaczenie, aniżeli praca o tym samym wynagrodzeniu, która nie reprezentuje dodatkowych walorów. Przywiązanie do własności jest dla gospodarującej jednostki źródłem

wielkiego zadowolenia życiowego; własny dom, własny warsztat pracy ma dla niej większą wartość niż tkwiąca w tej własności suma bogactwa, wyrażona przez cenę. Z tymi właśnie względami winna się liczyć polityka gospodarcza; nie interesuje jej tylko wysokość udziału poszczególnych warstw społecznych w rozdziale dochodu społecznego, lecz również i rodzaj tego dochodu, jego źródło i jego przeznaczenie.

Dla celów metodologicznych teorii gospodarstwa społecznego możemy izolować zjawiska gospodarcze od innych zjawisk życia społecznego; musimy to nawet robić, chcąc dojść do teoretycznych uogólnień. Ale polityka gospodarcza nie może stanąć na tym gruncie. Nasze gospodarstwo jest związane z najrozmaitszymi sferami pozagospodarczego życia. Różne instytucje pozagospodarcze oddziaływają na gospodarstwo, a ono również swój wpływ na nie wywiera. Każdy akt polityki gospodarczej należy rozważyć pod tym kątem widzenia, o ile jego powodzenie zależy od tych czynników pozagospodarczych i jakie będą jego dalsze skutki dla całego życia społeczeństw.

Jeżeli np. rozwój pewnych form produkcji sprzyja stosunkom społecznym, w których podniesie się zdolność obronna kraju, a inna ewolucja społeczna tę zdolność obniża, to trzeba dać pierwszeństwo tamtym właśnie formom produkcji. Gdy się np. stwierdzi, że chłop jest najlepszym żołnierzem, trzeba popierać chłopskie gospodarstwa i przeciwdziałać ucieczce ze wsi do miasta. Nie można również faworyzować takiego rozwoju pewnych gałęzi produkcji, które czynią kraj jednostronnie zależnym od zagranicy, choćby to materialnie było bardzo korzystne. Unia celna może być gospodarczo zupełnie uzasadniona: ale gdy zagraża niezależności gospodarczej słabszego państwa, polityka gospodarcza nie będzie miała ostatniego słowa.

Życie narodu jest całością i gospodarstwo narodowe jest częścią większej całości, jest jedną z funkcji życia tego narodu. Gdy mówimy o gospodarstwie narodowym, nie mamy na myśli tylko jakiegoś wyodrębnionego, autonomicznego działu, lecz podkreślamy przeznaczenie gospodarstwa, jego narodowe przeznaczenie. Związek gospodarstwa z wszelkim innym życiem zaznacza się nie tylko w rozwiązywaniu konkretnych zagadnień politycznogospodarczych, lecz i w ogólnym stosunku gospodarstwa do wszelkich innych wartości życiowych.

Rola czynnika gospodarczego w rozwoju społecznym w życiu różnych cywilizacji nie jest jednakowa. Istnieje przecież zagadnienie równowagi między wartościami gospodarczymi a innymi wartościami. W jednym przypadku społeczeństwo nie docenia gospodarstwa, lekceważy sobie gospodarczą działalność, nie kieruje ku niej swych energii; w drugim zaś pierwiastek gospodarczy rozrasta się nadmiernie, wysuwa się na czoło życia społecznego. Wielka

jest różnica między hiszpańskim hidalgo a jankesem amerykańskim. Polityka gospodarcza nie może oczywiście wnikać w tę filozofię społeczną, lecz ci, którzy nadają jej ogólny kierunek, muszą mieć pewien pogląd na funkcję wartości gospodarczych w ogólnym życiu. I na to oddziaływa różnymi sposobami państwo, nie tylko przez politykę gospodarczą.

Widzimy, że w praktycznym wpływaniu na przebieg życia gospodarczego wchodzą w rachubę różne kryteria i różne okoliczności. Jak stwierdza St. L. Zaleski, ekonomista, «schodząc z wyżyn czystej teorii, starając się umieścić badany układ elementów gospodarczych w konkretnym zespole czynników i warunków, musi nawiązać łączność z całym otoczeniem — zerwaną chwilowo przez konieczną abstrakcję — musi wskazać na zależność właściwej jego dziedziny od innych dziedzin niepodzielnego w swej istocie życia».[1]

Podkreślając rolę pierwiastków pozagospodarczych, nie przypisujemy bynajmniej tym pierwiastkom jakiejś bezwzględnej przewagi nad gospodarstwem. Polityka gospodarcza musi uwzględniać przede wszystkim gospodarczą działalność, różne jej formy i konieczności. Ale ma się liczyć nie tylko z «czystą» gospodarczą działalnością, lecz również i ze wszystkimi czynnikami, które zaznaczają się w tej działalności.

2. *Polityka gospodarcza a odrębności społeczeństw.* Wskazuje się bardzo często na to, że polityka gospodarcza powinna uwzględniać warunki czasu i miejsca, że nie może dawać uniwersalnych wskazań, bo ta sama instytucja w jednym kraju doskonale się przyjmie, w innym będzie kulała i nie osiągnie zamierzonych celów. Jakkolwiek ta idea nie ma zasadniczych przeciwników, w praktyce o niej się zapomina. Skłonność do naśladownictwa czasami jest silniejsza od trzeźwej oceny konkretnych okoliczności. Nieraz różne kraje z sobą współzawodniczą, by wprowadzać najnowsze urządzenia społeczne, by nie dać się w tym wyprzedzić, co uchodzi za ostatni wyraz postępu społecznego.

Zastrzeżenia przeciw biernej recepcji obcych urządzeń wysuwa się zwykle z powodów finansowych. O ile różne reformy społeczne i gospodarcze wiele kosztują, to trzeba się wstrzymać z ich wprowadzeniem; można wyznawać uniwersalne idee, ale budżet każdego państwa, jego siła płatnicza, jest bardzo rozmaita. Tam, gdzie wchodzi w grę kalkulacja budżetowa, tam zjawia się już świadomość różnorodności urządzeń, ale nie zawsze i te względy finansowe dostatecznie są brane pod uwagę. Niektóre kraje naśladowały np. Anglię w organizacji samorządu, powierzając wiele funkcji honorowym pracowni-

[1] St. L. Zaleski, Postęp techniczny a bezrobocie, 1937.

kom. A tymczasem brakowało im warstwy, gospodarczo niezależnej, która by mogła bezinteresownie pracować w samorządzie; wtedy też nie udało się wprowadzić «angielskiego samorządu».

Bodaj że ważniejsze jeszcze są różnice psychiki poszczególnych narodów. Uwydatniliśmy je poprzednio, w grubych zresztą zarysach. Ogromne znaczenie np. ma okoliczność, czy w danym narodzie góruje indywidualizm i zamiłowanie wolności, czy też naród łatwo poddaje się dyscyplinie, idącej z góry i przymusowi państwowemu. Jeżeli jakiś naród nie znosi wnikliwej i szczegółowej kontroli władz, jeżeli broni zawzięcie swobody swego życia indywidualnego, to wówczas instytucja, którą można urzeczywistnić tylko dzięki takiej kontroli, natrafi na nieprzebyte przeszkody. Gdy np. zbadamy rozpowszechnienie się monopolów fiskalnych w różnych państwach i stwierdzimy, że one w jednych krajach potrafiły się przyjąć, a w innych nie udało się ich wprowadzić, zagadnienie to nie będzie dla nas tylko zagadnieniem techniczno-fiskalnym, lecz wkroczy w dziedzinę psychologii społecznogospodarczej.

Stwierdzić można było przy różnych sposobnościach, że np. zakres publicznej przedsiębiorczości zależy w wysokim stopniu od właściwości psychicznych narodu, poniekąd nawet od charakteru narodowego. Pomyślne wyniki, które w państwach Rzeszy Niemieckiej dawały państwowe koleje żelazne, zależały nie tylko od warunków ekonomicznych, lecz także i od właściwej Niemcom zdolności do zorganizowanego działania pod przymusowym kierownictwem. Tam, gdzie istnieje bardzo silne przywiązanie do indywidualnej własności, polityka «stanu średniego» ma większe widoki powodzenia, gdyż może się oprzeć na tradycjach, przyzwyczajeniach, na zamiłowaniu do indywidualnej gospodarki, które przezwycięża czasem działanie sił ekonomicznych, idących w przeciwnym kierunku.

A nawet wtedy, gdy zachodzą powszechniejsze przeobrażenia, gdy szuka się nowych dróg, to jakkolwiek różne narody idą zasadniczo w tym samym kierunku, to jednak wykazują duże odchylenia. Między dzisiejszymi Niemcami i Włochami istnieje duże pokrewieństwo ustrojowe i silne są wzajemne oddziaływania. Ale jeden i drugi naród szuka własnych metod, nawiązuje do swojej przeszłości, chce oprzeć się na swoistej psychice narodowej. Korporacjonizm włoski powołuje się na dawne średniowieczne włoskie korporacje; w Niemczech idea «wodzostwa», konsekwentnie przeprowadzana, nawiązuje do dawnych germańskich wodzów i ich drużyny. Nawet rewolucję chce się przedstawić jako reakcję, która wraca do duchowych źródeł dalekiej przeszłości.

Nie wszystkie narody zaznaczają swą twórczość także i w dziedzinie polityki gospodarczej. Istnieją narody, które przodują, które innym dają wzory, i tych narodów jest niewiele. Wywierają one wpływ na narody młodsze cy-

wilizacyjnie lub mniej odporne na urok nowości. I w związku z tym nie widzimy zbyt wielkiego bogactwa form organizacyjnych, które urzeczywistnia polityka gospodarcza różnych krajów. Czasami po prostu tłumaczy się obce ustawy, np. z dziedziny polityki socjalnej, podatkowej, kredytowej i z małymi zmianami wprowadza u siebie, podobnie jak w zakresie ustroju prawno-politycznego upowszechniło się kilka jego typów zasadniczych; promieniowała w tym zakresie Anglia, Francja i Stany Zjednoczone Am. Półn., znajdując wielu duchowych wasali.

Ale tak jak pozornie idealne ustroje prawno-polityczne miały bardzo różnorodną treść wewnętrzną i instytucje polityczne były podobne sobie raczej na papierze, tak samo w praktyce bardzo rozmaitą postać przybierają różne urządzenia z zakresu polityki gospodarczej. Historia podatków jest pod tym względem bardzo pouczająca. Czasami różne instytucje wprowadza się tylko nominalnie, pod wpływem życia międzynarodowego, różnych konwencji itd. Czasami znowu usiłuje się naprawdę zrealizować obce modele, ale natrafia się na trudności i dopiero życie nadaje bardziej narodową treść uniwersalnym szablonom.

Ten proces adaptacji do miejscowych warunków obcych pojęć i urządzeń może trwać dość długo. Może się też okazać, że całe dzieło było chybione, że usiłowano urzeczywistnić doktrynę, która jest sprzeczna z psychiką narodu i nie odpowiada jego potrzebom. Lepiej by było unikać tych prób i znaleźć od razu własną drogę. Ale to nie jest łatwą rzeczą. Zaznaczyło się to szczególnie silnie w polityce gospodarczej, bo różne jej instytucje miały za sobą autorytet przodujących narodów i autorytet nauki ekonomii politycznej, która przejawiła bardzo silną skłonność do kosmopolityzmu, i to zarówno na swym liberalnym, jak i socjalistycznym skrzydle.

Czy wzrost nacjonalizmów pobudzi wszystkie narody do większej samodzielności w ich gospodarczej polityce i zwróci się przeciw naśladowaniu obcych wzorów — to dopiero przyszłość pokaże. Polityka gospodarcza jest sztuką, ale nie sztuką stosowania gotowych formuł i przepisanych szablonów, lecz sztuką królewską, która wymaga prawdziwej twórczości. A ta nie może być udziałem wszystkich.

3. Polityka gospodarcza a reakcja psychiczna społeczeństwa. Ustawodawca, wprowadzający jakieś zarządzenie ustawodawcze, które dotyczy interesów tej lub innej grupy społecznej czy całego społeczeństwa, powinien przewidzieć zachowanie się ludzi, na których ustawa nakłada obowiązki lub przyznaje im prawa. Każdy człowiek poddaje ocenie to zarządzenie; zarówno czysto racjonalnej jak i uczuciowej, reaguje na nie w ten lub inny sposób. Polityka gospodarcza powinna się liczyć z bardzo

różnorodną psychiką narodu i wziąć pod uwagę także i dalsze skutki swych zarządzeń.

Zarządzenia te mogą być dwojakiej natury. Albo są aktami negatywnymi, mają charakter represyjny. Prawo zakazuje czegoś, jakiejś formy organizacji gospodarczej, produkcji lub konsumcji jakiegoś artykułu. Albo też chce się stosunki społecznogospodarcze kształtować w sposób pozytywny; prawo nakazuje prowadzić działalność gospodarczą w określonych formach, narzuca jej obrany przez siebie kierunek, względnie daje różne premie i przywileje pewnym grupom ludności, by ta szła w tym wskazanym kierunku. W pierwszym przypadku polityka gospodarcza państwa zmierza do tego, by ludzie czegoś nie robili; w drugim chodzi jej o to, by działalność gospodarczą ukształtować w sposób pozytywny.

Mógłby ktoś mniemać, że tamte negatywne cele łatwo jest państwu przeprowadzić, gdyż rozporządza przymusem i rozmaitymi sankcjami, za pomocą których egzekwuje swą wolę. Ale i tu trzeba się liczyć z oporem psychicznym, który zwraca się przeciw nowościom. Czasami nawet bierny opór potrafi stępić ostrze zarządzeń, za nieposłuszeństwo którym grożą najsurowsze kary. Wynik zależy z jednej strony od siły porządku prawnego w państwie, od organizacji i sprawności organów wykonawczych, z drugiej strony od tego, jakie interesy społeczne narusza nowe zarządzenie i jak mocne są siły, zdolne mu się przeciwstawić.

W Stanach Zjednoczonych usiłowano przeprowadzić prohibicję konsumcji napojów alkoholowych. Zużyto w tym celu wiele energii, stworzono olbrzymi aparat represyjny, nie szczędzono kosztów, by ten cel osiągnąć. Ale to się nie udało. Niewątpliwie słabość, a raczej niski stan moralny wykonawczych organów ułatwiał omijanie prawa. Ale bodaj że ważniejszą była okoliczność, że to omijanie prawa w poczuciu moralnym społeczeństwa nie uchodziło za przestępstwo. Opinia zainteresowanych czynników nie potępiała nielegalnej produkcji i konsumcji alkoholu. Ustawodawstwo prohibicyjne natrafiło na opór społeczeństwa. Brakło sił moralnych, które by stanęły w tym przypadku po stronie prawa; ustawy prohibicyjne chybiły celu.

Jeżeli państwo wydaje zarządzenie represyjne, to trudno je wymusić, gdy siły społeczne nie są w tym zainteresowane. Karze się surowo lichwę pieniężną czy towarową. Lichwiarz oczywiście będzie się starał ominąć te przepisy; ale niekiedy i nabywca towaru chętnie je omija, woli płacić wyższe ceny, bo inaczej nie dostanie potrzebnego mu towaru. Ale gdy np. przeprowadza się ustawę o ochronie lokatorów, to wtedy bezpośredni interes lokatora wymusza poszanowanie ustawy i czuwa nad jej prawidłowym stosowaniem. Nie zawsze wystarczy samo poczucie prawne, w kolizji z nim nieraz zwycięża egoizm gospodarczy.

Różne negatywne zarządzenia z zakresu polityki gospodarczej niejednokrotnie mają na oku także i cele pozytywne, zmierzają do tego, by pchnąć rozwój społecznogospodarczy w określonym kierunku. Np. przez wyższe opodatkowanie większej własności rolnej pragnie się przyspieszyć proces jej parcelacji. Specjalne opodatkowanie domów towarowych miało w niektórych krajach poprawić położenie drobnego i średniego handlu. Proponuje się czasami opodatkowanie tego, co się nadmiernie lub szkodliwie rozrasta, by na tym miejscu coś innego zakwitło. Ale nie zawsze się to udaje.

Można przez wysokie podatki zmusić większą własność do parcelacji; ale z tego jeszcze nie wynika, że powstaną zamiast niej naprawdę zdrowe gospodarstwa chłopskie. Stłumienie jednej formy organizacji gospodarczej nie zastrzyknie jeszcze sił żywotnych innym formom, uprzywilejowanym w zamierzeniach ustawodawcy. Polityka gospodarcza państwa operuje bardzo skomplikowanym, bo żywym materiałem. Każdy typ produkcji, każda postać gospodarstwa, musi mieć wewnątrz granic, które jej wyznacza państwo, swą własną dynamikę; musi żyć własnym życiem, gdyż sztucznie podtrzymywać można tylko rzeczy, które niewiele kosztują. Nie podobna wszędzie zaprowadzić cieplarnianej hodowli.

Prawdziwa twórczość w dziedzinie gospodarczej polega na tym, by przy pomocy państwa wydobyć na powierzchnię nowe, samodzielne siły. Musi znaleźć oddźwięk w psychice zainteresowanych grup społecznych, w ich potrzebach, które pobudzą twórcze energie. Dlatego też nie jest obojętnym, jak odczuwają różne reformy społeczne i gospodarcze przeprowadzane przez państwo ci, na rzecz których dokonywa się tych reform. Oczywiście, że nieraz trzeba przełamać opór, uprzedzenia i przesądy. Nie można np. przeprowadzić komasacji rolnej pod warunkiem pełnej zgody wszystkich zainteresowanych. Ale chodzi tu o akt jednorazowy, którego dobroczynne skutki rychło dadzą się odczuć. Natomiast trudno jest na stałe uszczęśliwiać ludzi wbrew ich woli.

Jak wiemy, przedsiębiorca, prowadzący racjonalnie swe przedsiębiorstwo, bada, czy angażowany przez niego pracownik nadaje się do przeznaczonej dla niego pracy; niekiedy stosuje się bardzo szczegółowe i umiejętne metody psychotechniczne. Ale nie każdy reformator społeczny, przeprowadzający jakąś reformę, która wniknie głęboko w życie jednostek i grup społecznych, zadaje sobie ten trud, by poznać ich psychikę, by zbadać, jak one na tę reformę zareagują, czy się do niej nadają, czy do niej dorosły. A przede wszystkim — czy znajdą się wśród nich siły moralne, które dadzą spoistość nowej formie organizacji gospodarczej, które wytworzą samodzielny motor jej ruchu. W różnych projektach ustawodawczych, nieraz sięgających bardzo głęboko, bierze się pod uwagę stronę prawną; dba się o to, by nowa ustawa była jasno sfor-

mułowana, by w wykonaniu nie nastręczała formalnych trudności. Zwraca się oczywiście uwagę i na możliwości finansowe tej reformy. Ale nie zawsze myśli się o ludziach, dla których się ją przeprowadza, o tym, jakie nowe motywy działania wprawi w ruch ta reforma, jakie obudzi popędy; najmniej myśli się o zagadnieniach psychiki społecznej.

A zagadnienia te nasuwają się nie tylko wtedy, gdy przedmiotem polityki gospodarczej są jakieś specjalne sprawy, zamknięte w ciaśniejszym kręgu, lecz i kiedy mają podstawowe znaczenie dla całości tej polityki. Zjawia się ktoś, kto chce przeobrazić gruntownie gospodarstwo i finanse, oprzeć je na nowych podstawach. Przypuśćmy, że rozporządza dyktatorską władzą, która usuwa z drogi wszelkie przeszkody. Ale mimo to, jeżeli patrzy dalej w przyszłość, stara się dotrzeć do duszy narodu, nawiązać bezpośredni, spontaniczny stosunek z jego uczuciami i pragnieniami; chce masy tego narodu przekonać, pozyskać je dla swej wiary. Bo jeżeli ten nowy prawodawca ma dokonać swego dzieła, które wymaga ofiar, musi rozporządzać wytrzymałością psychiczną społeczeństwa, wytworzyć w nim zdolność odczuwania wielkich spraw, dzięki której dolegliwości dnia codziennego, różne jego utrapienia, znosi się łatwiej. Bez tej wytrzymałości praca dziejowa, podjęta na wielką skalę, załamie się przy lada okazji.

A więc polityka gospodarcza musi się liczyć z psychiką społeczeństwa. Czyż więc istniejąca w danym momencie psychika już ostatecznie wyznacza granice tej polityki gospodarczej, której ona nie może przekroczyć? Warto się jeszcze i nad tym pytaniem zastanowić.

4. Przeobrażenia psychiki społecznogospodarczej. Polityka gospodarcza powinna uwzględnić właściwości psychiczne jednostek i grup społecznych, których życie gospodarcze chce regulować. Musi się z nimi liczyć, jako z faktem, podobnie jak liczy się z zasobami finansowymi, warunkami technicznymi produkcji itd. Jedne właściwości ocenia się jako dodatnie i na ich gruncie, wyzyskując ich działanie, budujemy nowe urządzenia społecznogospodarcze. Ale co zrobić z właściwościami, które trzeba uznać za ujemne; czy stanowią one nieprzebyty mur dla zamierzeń polityki gospodarczej?

Zajmowaliśmy się już dużo różnymi rodzajami tych właściwości; szczególną uwagę należało skupić na zagadnieniu «charakteru narodowego». Stwierdziliśmy, że ten charakter podlega zmianom, choćby powolnym. Można więc oddziaływać na ten charakter, jego przekształcenie w pożądanym kierunku uczynić przedmiotem celowych zabiegów.

Uboczny wpływ na to przekształcenie charakteru narodowego i w ogóle

właściwości psychicznych różnych grup społecznych może mieć także i polityka gospodarcza. Realizuje różne instytucje, które poddają sobie jednostki i ich grupy, które wprowadzają pewną dyscyplinę. Ale polityka gospodarcza nie może osiągnąć swego właściwego celu i od razu dostosować psychiki społecznej do tego celu; działa na bardziej krótką metę, nie trafia w te pierwiastki, które mają rozstrzygające znaczenie dla psychiki społecznej.

Istnieje i inna dziedzina oddziaływania na tę psychikę: wychowanie narodu. By sięgnąć głębiej, trzeba objąć całość ludzkiego życia. By zaszczepić narodowi pewne właściwości psychiczne, trzeba to dzieło prowadzić długo, czasami przez całe pokolenia, używając najrozmaitszych sposobów oddziaływania. Jeżeli więc w polityce gospodarczej, — np. w usiłowaniach, by przekształcić ustrój społecznogospodarczy, natrafiamy na przeszkody we właściwościach psychicznych narodu, to trzeba ograniczyć się do rzeczy możliwych do przeprowadzenia w danych warunkach, a natomiast rozpocząć przygotowawczą pracę w dziedzinie wychowawczej.

Przypuśćmy, że ktoś chce rozszerzyć wydatnie zakres działalności gospodarczej państwa, roztoczyć szczególną jego kontrolę nad produkcją. Wymaga to pomnożenia aparatu administracyjnego państwa; urzędnikom, którym się te funkcje powierzy, będą przysługiwały bardzo rozległe pełnomocnictwa. Choćby nawet ten plan był teoretycznie uzasadniony, jego wykonanie będzie zależało także i od poziomu moralnego tej biurokracji i całego społeczeństwa. Gdy ten poziom jest niski, to cała ta reforma zostanie wykoszlawiona po prostu przez łapownictwo. Z tego wniosek: zanim się rozszerzy uprawianie wykonawczych organów administracyjnych i da im swobodę decyzji w sprawach rozstrzygających o bycie materialnym jednostek, trzeba wpierw uzdrowić biurokrację, podnieść poziom moralny tak jej jak i społeczeństwa. A więc najpierw «wychowanie» w najogólniejszym tego wyrazu znaczeniu, a potem dopiero polityka gospodarcza.

Przypuśćmy, że państwo chce zmienić strukturę społeczną w tym kierunku, by rozwinąć warstwy, zajmujące się przemysłem i handlem, a odwrócić młode pokolenie od zamiłowań do prac nieproduktywnych, od pogoni za marnym bytem na posadach rządowych. Nie wystarczy do tego polityka przemysłowa, ani popieranie szkolnictwa zawodowego. Trzeba zmienić psychikę społeczną, wyobrażenia o wartości różnych rodzajów pracy, rozwijać zamiłowanie do inicjatywy i przedsiębiorczości, do samodzielnego bytu.

Jeżeli się chce podnieść poziom życia gospodarczego, który jest w zaniedbaniu w danym społeczeństwie, szkoła musi rozwijać te właściwości duchowe, jakich wymaga działalność gospodarcza. O ile np. w społeczeństwie rozpowszechniony jest dyletantyzm, z którym nie można pogodzić solidnej pracy

w przemyśle czy innych działach produkcji, w wychowaniu szczególny trzeba położyć nacisk na oduczenie od tego dyletantyzmu, rozwinąć już u dziecka zamiłowanie do ścisłości, dokładności i punktualności w pracy. Bez tych zmian charakteru narodowego najśmielsza polityka gospodarcza nie wyda owoców, bo braknie ludzi, zdolnych do dźwignięcia i wykonania nowych zadań gospodarczych.

W ostatnich czasach zwrócono baczniejszą uwagę na zagadnienia psychiki zbiorowej, w szczególności charakteru narodowego. Ale reakcja przeciw uważaniu go za coś niezmiennego idzie za daleko. W związku z kultem wodzów, przypisywaniem geniuszom politycznym, rzeczywistym lub domniemanym, istotnej roli w dziejach, wyraża się nieraz pogląd, że ci geniusze mogą o całe wieki przyspieszyć rozwój dziejowy narodu; w szczególności twierdzi się czasem, że ten lub inny wódz zdołał gruntownie przeobrazić charakter swego narodu, zrobić z niego inny, nowy naród, podnieść go z nizin na najwyższe szczyty.

Istotnie, genialna jednostka może w ciągu swego życia zrobić bardzo wiele. Nie szukajmy aktualnych przykładów, bo rola dzisiejszych wodzów nie jest jeszcze skończona i nie możemy ocenić najgłębszych skutków ich działalności, ale wspomnijmy choćby o Napoleonie. Ale czy naprawdę Napoleon i jemu podobni przeobrazili zasadniczo charakter swego narodu? Zewnętrzne zmiany są ogromne. Ale bodaj że ci geniusze nie tworzą nowych właściwości psychiki narodowej, lecz wydobywają na powierzchnię siły, które już istniały, bo gromadziły się od wieków, ale były ukryte i nie wyzyskane. A gdy taka wybitna jednostka skłania swój naród do nadzwyczajnego wysiłku i osiąga olbrzymie doraźne wyniki, to zachodzi pytanie: czy społeczeństwo wytrzyma długo to nadzwyczajne napięcie psychiczne, czy nie zachodzi tu objaw zjadania kapitału duchowego, podobnie jak w gospodarstwie czasem osiąga się wiele bezpośrednio, zużywając kapitał materialny.

Nie mamy powodów by mniemać, że właściwości duchowe społeczeństw, w szczególności charakter narodowy, są czymś płynnym, co można przeobrazić w szybkim tempie. Rozpowszechniony dzisiaj woluntaryzm nie opiera się na dostatecznie przekonywających faktach. By jednak w tej dziedzinie dojść do bardziej stanowczych wniosków, trzeba więcej uwagi i więcej badań poświęcać zagadnieniom psychologii społecznej, na podstawie konkretnego i naukowo zgromadzonego materiału.

Specjalne studium psychologii społecznogospodarczej ma, jak widzimy, pewne praktyczne znaczenie; polityce gospodarczej może oddać duże usługi. Gdy badamy najogólniejsze zagadnienia zbiorowego bytu, gdy zastanawiamy się nad «niepokojem naszych czasów», rozważania te muszą nieraz obracać się

w błędnym kole ogólników i banalnych prawd, bo nie została jeszcze dokonana praca przygotowawcza, w szczególności w zakresie psychologii społeczno-gospodarczej.

Ale niezależnie od tych względów jej studium przedstawia duży interes naukowy. Wskazuje na nowe zagadnienia, które nie były dotychczas przedmiotem specjalnych badań, rzuca nowe światło na gospodarstwo. Jeżeli obecna praca obudzi u kogokolwiek chęć badań nad omawianymi w niej zagadnieniami, których oczywiście autor nie mógł wyczerpać, spełni swe zadanie.

BIBLJOTEKA SZKOŁY GŁÓWNEJ
GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO W WARSZAWIE
27294

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ PIERWSZA

OGÓLNE ZJAWISKA Z DZIEDZINY PSYCHOLOGII SPOŁECZNOGOSPODARCZEJ

Rozdział I. Uzasadnienie psychologii społecznogospodarczej . . . 1-6

1. Ciaśniejsze pojmowanie zjawisk gospodarczych przez teorię, s. 1. 2. Dotychczasowa «psychologia» gospodarcza, s. 3. 3. Kierunki badań, s. 5.

Rozdział II. Motywy występujące w działalności gospodarczej . . 7-38

1. Pojęcie motywów gospodarczych, s. 7. 2. Klasyfikacja motywów występujących w działalności gospodarczej, s. 9. 3. Czysty motyw gospodarczy, s. 11. 4. Degeneracja czystego motywu gospodarczego: auri sacra fames, s. 14. 5. Pierwszy motyw zbieżny z czystym motywem gospodarczym: potrzeba pracy i wewnętrzna wartość działalności gospodarczej, s. 15. 6. Drugi motyw zbieżny: znaczenie działalności gospodarczej dla pozycji socjalnej jednostki, s. 20. 7. Trzeci motyw zbieżny: popęd do gry i współzawodnictwa, s. 23. 8. Motywy rozbieżne z czystym motywem działalności gospodarczej, s. 25. 9. Pozagospodarcze przesłanki w działalności gospodarczej, s. 28. 10. Indywidualne ograniczenia czystego motywu działalności gospodarczej, s. 30. 11. Społeczne ograniczenia czystego motywu gospodarczego, s. 32. 12. Znaczenie różnych motywów, s. 35.

Rozdział III. Potrzeby 39-86

1. Określenie potrzeby, s. 39. 2. Podmiot potrzeby, s. 41. 3. Przedmiot potrzeby, s. 43. 4. Konkretność potrzeb, s. 46. 5. Potrzeby a gospodarstwo społeczne, s. 48. 6. Powstawanie potrzeb, s. 51. 7. Upowszechnianie się potrzeb, s. 53. 8. Standaryzacja potrzeb, s. 56. 9. Potrzeby przymusowe, s. 57. 10. Potrzeby jednostkowe i społeczne, s. 59. 11. Ostentacyjne zaspokajanie potrzeb, s. 62. 12. Zasięg potrzeb społecznych i ich krążenie, s. 65. 13. Stopa życiowa (standard of living), s. 68. 14. Górna granica potrzeb i granica dolna; minimum egzystencji, s. 71. 15. Potrzeby teraźniejsze i przyszłe, s. 74. 16. Atrakcyjność potrzeb przyszłych, s. 76. 17. Potrzeby bliższe i dalsze, s. 78. 18. Rodzaje potrzeb przyszłych, s. 80. 19. Statyka i dynamika potrzeb, s. 82.

Rozdział IV. Użyteczność 87-111

1. Rodzaje użyteczności, s. 87. 2. Obiektywna użyteczność rzeczywista, s. 88. 3. Obiektywna użyteczność urojona, s. 90. 4. Subiektywna użyteczność rzeczywista, s. 92. 5. Użyteczność a wartość gospodarcza, s. 93. 6. Podmiotowy system użyteczności, s. 96. 7. Czynniki, wpływające na zmienność użyteczności, s. 98. 8. Subiektywna użyteczność a geneza i trwałość potrzeb, s. 100. 9. Subiektywna użyteczność a dochód pieniężny różnych warstw społecznych, s. 101. 10. Przywiązanie do przedmiotu, jako przejaw subiektywnej użyteczności, s. 103. 11. Mierzenie użyteczności, s. 106. 12. Użyteczność jako miara wartości, s. 108. 13. Wartość wymienna, bogactwo i użyteczność, s. 109.

Rozdział V. Czynnik zaufania w gospodarstwie 112-136

1. Niepewność w gospodarstwie i zaufanie, s. 112. 2. Zaufanie do pieniądza, s. 115. 3. Zaufanie w kredycie, s. 120. 4. Zaufanie do ustroju społecznego i polityki państwa, s. 123. 5. Wahania koniunktury a zaufanie, s. 127. 6. Czynnik zaufania w gospodarstwie, 133.

CZĘŚĆ DRUGA

PSYCHOLOGIA RÓŻNYCH FUNKCJI GOSPODARCZYCH

Rozdział I. Praca 137-175

1. Różne pojęcia pracy, s. 137. 2. Znużenie pracą, s. 139. 3. Dążenie do racjonalizacji pracy — tayloryzacja, s. 141. 4. Znaczenie psychotechniki dla gospodarstwa, s. 144. 5. Wpływ techniki maszynowej na psychikę pracownika, s. 147. 6. Następstwa technicznego podziału pracy i specjalizacja, s. 154. 7. Warunki zewnętrzne i wspólność pracy, s. 157. 8. Wartość i godność pracy, s. 160. 9. Radość pracy, s. 164. 10. Psychika pracy najemnej, s. 167. 11. Świadomość klasowa pracowników najemnych, s. 171.

Rozdział II. Przedsiębiorczość 176-212

1. Przedsiębiorca w teorii gospodarstwa społecznego, s. 176. 2. Nowoczesna przedsiębiorczość, s. 177. 3. Duch przedsiębiorczości, s. 181. 4. Związek przedsiębiorcy z przedsiębiorstwem, s. 186. 5. Przerosty przedsiębiorczości, s. 191. 6. Zwyrodnienie przedsiębiorczości: spekulacja, s. 194. 7. Skostniała przedsiębiorczość, s. 197. 8. Przedsiębiorczość państwowa, s. 201. 9. Przedsiębiorczość spółdzielcza, s. 204. 10. Mała przedsiębiorczość, s. 208.

Rozdział III. Rolnictwo i stosunek człowieka do ziemi . . . 213-224

1. Psychika pracy na roli, s. 213. 2. Związek rolnika z warsztatem pracy, s. 215. 3. Głód ziemi a wielkość gospodarstw rolnych, s. 217. 4. Przywiązanie do ziemi i wartość społeczna jej posiadania, s. 219. 5. Ucieczka z ziemi i komercjalne rolnictwo, s. 221.

Rozdział IV. Kapitalista-rentier i warstwy nie zarobkujące . . 225-233

1. Typy kapitalistów-rentierów, s. 225. 2. Funkcja rentierstwa, s. 228. 3. Warstwy nie zarobkujące, s. 231.

CZĘŚĆ TRZECIA

WPŁYW CZYNNIKÓW POZAGOSPODARCZYCH NA PSYCHIKĘ SPOŁECZNOGOSPODARCZĄ

Rozdział I. Związki krwi, kasty i stany 235-259

1. Rodzina, s. 235. 2. Wielka rodzina, s. 237. 3. Przyczyny ekonomiczne słabnięcia więzi rodzinnej, s. 240. 4. Skutki ekonomiczne osłabnięcia więzi rodzinnej, s. 244. 5. System kastowy, s. 247. 6. Stanowość, s. 249. 7. Korporacje, s. 254. 8. Uwagi ogólne, s. 257.

Rozdział II. Religia 260-283

1. Kierunki wpływów religii na gospodarstwo, s. 260. 2. Religia a geneza instytucji społecznych i gospodarczych, s. 262. 3. Przepisy religijno-rytualne w gospodarczym życiu, s. 266. 4. Organizacje religijne w gospodarstwie, s. 269. 5. Duch religii a duch gospodarstwa, s. 275. 6. Uwagi ogólne, s. 281.

Rozdział III. Rasa 284-296

1. Rasa a psychologia społecznogospodarcza, s. 284. 2. Dziedziczenie właściwości gospodarczych, s. 287. 3. Świadomość rasowa, s. 292.

Rozdział IV. Naród 297-329

1. Pojęcie narodu, s. 297. 2. Naród a gospodarstwo, s. 299. 3. Odrębność potrzeb narodowych, s. 302. 4. Specjalizacja narodów w zakresie wytwórczości, s. 305. 5. Charakter narodowy i jego znaczenie dla gospodarstwa, s. 307. 6. Duchowe właściwości gospodarcze przodujących narodów, s. 313. 7. Świadomość narodowa jako czynnik jednoczący, s. 318. 8. Dążenie do pełnego gospodarstwa narodowego, s. 321. 9. Uwagi ogólne, s. 328.

CZĘŚĆ CZWARTA

ZWIĄZKI PSYCHICZNE MIĘDZY GOSPODARSTWAMI I PRZESŁANKI GOSPODARCZEJ POLITYKI

Rozdział I. Związki psychiczne między gospodarstwami a równowaga gospodarcza 331-353

1. Istota zagadnienia, s. 331. 2. Prawa naturalne, s. 334. 3. Idea spontanicznej równowagi w związku z działaniem czystego motywu gospodar-

czego, s. 337. 4. Rozdział dochodu społecznego w teorii a rzeczywistość, s. 339. 5. Umowy gospodarcze a instytucje społeczne, s. 341. 6. Rozproszkowanie własności i zróżnicowanie społeczne jako czynnik równowagi, s. 345. 7. Rola czynników pozagospodarczych we wzajemnych stosunkach gospodarstw, s. 348.

Rozdział II. Przesłanki polityki gospodarczej 354-364

1. Cele polityki gospodarczej, s. 354. 2. Polityka gospodarcza a odrębności społeczeństw, s. 356. 3. Polityka gospodarcza a reakcja psychiczna społeczeństwa, s. 358. 4. Przeobrażenia psychiki społecznogospodarczej, s. 361.



BIBLIOTEKA NAUKOWA WAP
32572/2