

**RETORYCZNE ASPEKTY WIEDZY
O ZARZĄDZANIU**

Julian Daszkowski

**RETORYCZNE ASPEKTY WIEDZY
O ZARZĄDZANIU**

(w labiryntach liczb, słów i metod)



Warszawa 2008

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie

Recenzenci

Prof. dr hab. Jakub Z. Lichański

Prof. dr hab. Tadeusz Tyszka

Copyright © 2008 by Julian Daszkowski

Redaktor prowadzący

Wojciech Żyłko

Korekta

Joanna Dziejowska

Wydanie I

ISBN: 978-83-61086-23-9

VIZJA PRESS & IT

ul. Dzielna 60, 01-029 Warszawa

tel./fax 022 536 54 68

e-mail: vizja@vizja.pl

www.oferta.vizja.net.pl

Skład i łamanie

ANTER s.c., ul. Tamka 4/12, 00-349 Warszawa

Warszawa 2008

Pamięci
Anny i Zbigniewa
Daszkowskich,
moich Rodziców

SPIS TREŚCI

Wstęp	9
Rozdział 1: ŹRÓDŁA I METODY ICH WYKORZYSTYWANIA	13
1.1. O studiowaniu literatury	13
1.2. O wulgaryzacji wiedzy	15
1.3. O interdyscyplinarności nauki	19
Rozdział 2: PRZYCZYNKI DO TEORII I PRAKTYKI DOSTĘPNOŚCI PSYCHOLOGICZNEJ NA PRZYKŁADACH PROSTYCH DANYCH STATYSTYCZNYCH	25
2.1. Spostrzeganie zbiorów	25
2.2. Operowanie pojęciami	29
2.3. Informacje i dezinformacje o zbiorach	36
2.4. Retoryka liczb	37
2.5. Analizy społecznej skuteczności dezinformacji o zbiorach	45
Rozdział 3: NARODZINY KAPITALIZMU	59
3.1. Myślenie historyczne a interpretacja humanistyczna	59
3.2. U schyłku średniowiecza	61
3.3. Gospodarcze uwarunkowania przemian społecznych	65
3.4. Konkurencja produkcyjna i handlowa	69
3.5. Zarys znaczenia spółek akcyjnych	72
3.6. Brytyjska marynarka wojenna w czasie wojen napoleońskich	76
Rozdział 4: GENEZA I SPOŁECZNY SENS OSOBOWOŚCI PRAWNEJ PRZEDSIĘBIORSTW	81
4.1. Elementy stabilności i dynamiki interpretacji prawnych	81
4.2. Koncepcja osoby prawnej	84
4.3. Prawdopodobne bariery rozpowszechniania	87
4.4. Pierwsze realizacje	91

4.5. Bankructwa i przeciwdziałania	93
4.6. Istota osobowości prawnej	98
4.7. Własność a osobowość prawna	101
4.8. Osobowość prawna a organizowanie w ujęciu retorycznym	104
Rozdział 5: METODOLOGICZNE PROBLEMY MOTYWACJI PŁACOWEJ	109
5.1. Miejsce analiz motywacyjnych w ekonomii i zarządzaniu	109
5.2. Koszt pracy, płaca, dochód w narracjach ekonomicznych	122
5.3. Modelowanie jako metodologia	129
Rozdział 6: TEORETYCZNE PROBLEMY MOTYWACJI PŁACOWEJ	141
6.1. Psychospołeczne założenia niektórych ekonomicznych teorii płac	141
6.2. Struktura społeczno-zawodowa a zróżnicowanie wynagrodzeń	149
6.3. Subiektywne uwarunkowania słuszności płacy	155
Rozdział 7: ROLA RETORYKI W METODOLOGII NAUK EMPIRYCZNYCH	165
Zakończenie	179
Przypisy	183
Bibliografia	263
Indeks nazwisk	287
Indeks rzeczowy	297

WSTĘP

Aktualna literatura, z filozoficzną na czele, zawiera ogrom definicji, rozróżnień, charakterystyk i opisów lub projektów zastosowań wiedzy, traktowanej jako uporządkowany kompleks trwałej reprezentacji poznawczej rozmaitych fragmentów rzeczywistości. Sposób utrwalenia takich reprezentacji dzieli problem między dwie empiryczne dyscypliny: psychologię poznawczą i socjologię wiedzy. Pierwsza z nich koncentruje się na tym, co dzieje się w pamięci jednostek, druga natomiast – na procesach oddziaływania na siebie jednostek i grup. Oczywiście, obszary zainteresowań i badań tych dyscyplin zachodzą wzajemnie na siebie, ale konsekwencją wspomnianego podziału, oprócz różnic w metodach analiz, jest także akcentowanie odmiennych form reprezentacji poznawczych. W socjologii wiedzy szczególnie ważna jest problematyka reprezentacji symbolicznych (wiedza deklaratywna), utrwalonych dzięki językowi i środkom jego zapisu lub wskutek uformowania wzorców interpretowania powtarzalnych zachowań interpersonalnych. W psychologii poznawczej większe znaczenie ma taka część wiedzy, która nie może lub nie musi uzyskiwać reprezentacji symbolicznej (wiedza proceduralna, ukryta, meta-wiedza) i z tego powodu jest trudna do komunikowania interpersonalnego.

Jako punkt wyjścia do dalszych rozważań przyjęto założenie, że posługiwanie się wiedzą deklaratywną polega przede wszystkim na wykorzystywaniu własnych wyobrażeń o cudzych poglądach w sytuacji innej niż ta, w której takie cudze poglądy uzyskały postać komunikacyjnego przekazu, a nawet innej niż ta, w której się z takim przekazem zapoznano. Ponieważ część wiedzy deklaratywnej jest formułowana na podstawie spostrzeżeń i wyciąganych z nich wniosków, to często występuje przy tym poczucie, że najważniejszym lub jedynym źródłem własnych wyobrażeń jest osobiste doświadczenie, a nie informacje i opinie społecznego otoczenia. W każdym razie taki punkt wyjścia obejmuje zarówno społeczny charakter wiedzy z koniecznością jej komunikowania i utrwalania, jak i podmiotowość jej każdorazowego użytkownika, odwołującego się do elementów, jego zdaniem, niezbędnych mu w danej sytuacji.

Wiedza, z dodatkowym określeniem rzetelna lub sprawdzona i nazywana postępowaniem techniczno-organizacyjnym, w makroekonomii została powszechnie uznana za czynnik produkcji na równi z kapitałem i pracą, w zarządzaniu zaś sklasyfikowano ją jako czynnik przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Tym samym wiedzę włączono do kategorii zasobów ekonomicznych czy produkcyjnych i pożądanę stało się wypracowanie efektywnych procedur jej użytkowania.

Naszkiecowanie sposobów posługiwania się wiedzą o zarządzaniu rozpoczęto od przeglądu akademickich metod czy zwyczajów jej nabywania z utrwalonych źródeł naukowych (rozdział 1.). Zauważając rozmaite niebezpieczeństwa związane z interpretowaniem cudzych wypowiedzi, podjęto decyzję, aby zamiast opisywać je własnymi słowami, raczej przytaczać je w całym opracowaniu, nawet za cenę nadania mu niespotykanej już dziś formy.

Przykładowe zniekształcenia deklaratywnej wiedzy, tworzonej na podstawie własnych spostrzeżeń oraz bieżących komunikatów w środkach masowego przekazu, przedstawiono w rozdziale 2. Było to możliwe wskutek niesłychanej łatwości audytoryjnego demonstrowania ograniczeń ludzkiego postrzegania i zapamiętywania oraz dzięki konfrontowaniu rzetelnych i nierzetelnych komunikatów na ten sam temat, przy czym jako jedno z kryteriów rzetelności występował stopień zgodności lub niezgodności statystycznych miar liczbowych uzyskanych różnymi drogami.

W rozdziale 3. podjęto próbę skonstruowania opisu struktury i dynamiki wydażeń, w toku których rozwinęło się nowoczesne zarządzanie. Czas trwania, demograficzny zasięg i złożoność omawianych procesów wykluczały zarówno bieżące wytworzenie, jak i późniejsze zachowanie ich pełnej dokumentacji. Wszelkie uogólnienia są zatem zaledwie prawdopodobne w różnym stopniu i musi je wspomagać argumentacja (na przykład tak zwana interpretacja humanistyczna), co do której przyjęto ogólnospołeczne lub choćby wąsko profesjonalne mniemanie, że może do tego celu służyć.

Pytanie, jakiego typu byty są dominującymi we współczesnej praktyce obiektami zarządzania, w dość paradoksalny sposób prowadziło znowu do zagłębiania się w historię. Uznawszy pojęcie organizacji za już wystarczająco opisane w literaturze, zwrócono uwagę na rolę, odgrywaną w zarządzaniu przez koncepcję osobowości prawnej (rozdział 4.). Podkreślono, że abstrakcyjny charakter tej koncepcji w połączeniu z praktycznymi świadectwami jej użyteczności, skłania najczęściej do przybliżania jej ogółowi odbiorców za pomocą szeregu metafor, które oprócz zalet, mają także liczne wady.

Operatywne zarządzanie wymaga kształtowania procesów zachodzących w wyodrębnionych strukturach dynamicznych. Na przykładzie motywowania płacowego starano się wykazać, że wiedza o takich procesach oraz przypisywane im znaczenie

zostały rozparcelowane między poszczególne dyscypliny badawcze (rozdział 5.). Pod tymi samymi nazwami posługują się one odmiennymi pojęciami i stawiają sobie różne cele, wskutek czego nawet pozorne podobieństwa metodologiczne zdają się bardziej umacniać ich odrębności niż stwarzać grunt dla większych syntez.

W rozdziale 6. zreferowano jednak efekty rozmaitych starań o połączenie interdyscyplinarnej wiedzy o motywowaniu płacowym pracowników najemnych. Pewną osobliwością tego rozdziału na tle literatury o zarządzaniu jest większy nacisk na sposoby doprowadzania samych pracowników do jak najtrafniejszej reprezentacji poznawczej płacowych ograniczeń i możliwości motywacyjnych, a nie na uzyskanie przez zarządy chwilowego maksimum, czy nawet optimum wysiłku i zaangażowania załóg.

W sygnalizowanych dotąd rozdziałach przewijały się oceny o tylko prawdopodobnym, a nie o całkowicie pewnym charakterze wniosków, o rozmiarach polegania na powszechnej opinii zamiast na wyłącznie własnych spostrzeżeniach, o dochodzeniu na podstawie tych samych danych lub tych samych schematów rozumowania do różnych konkluzji, o łatwo usprawiedliwanej arbitralności w stosowaniu lub pomijaniu takich danych i schematów rozumowania. Rozdział 7. powstał wskutek przekonania, że Arystoteles zbudował swoją koncepcję retoryki właśnie dla potrzeb zarządzania wiedzą o takich właściwościach, chociaż jego koncepcja przez wieki była źle rozumiana i jeszcze gorzej stosowana. Poprzez wybieranie z niej przede wszystkim fragmentów i nadawanie im przesadnego znaczenia (retoryczne figury myśli i słów) oraz używanie jej w etycznie wątpliwych celach (dowolnie rzetelnym sposobem przekonać do korzystnej dla siebie tezy, wygrać w sporze bez względu na jakiegokolwiek inne kryterium słuszności) utożsamiono ją z oderwaną od życia poetyką, oszukańczą sofistyką i brutalną erystyką.

Uznanie dla Arystotelesowej koncepcji retoryki łączy się ze zrozumieniem konieczności jej unowocześnienia i rozszerzenia jej zastosowań poza przeważające dotychczas pole stylistyczno-literackie. Dlatego zupełnie celowo pominięto te elementy krasomówcze, które zajmują najwięcej miejsca nie tylko we współcześnie dostępnych polskich podręcznikach i poradnikach retoryki, lecz także w dyskusjach o roli retoryki w naukach empirycznych i stosowanych.

Rozdział 1

ŹRÓDŁA I METODY ICH WYKORZYSTYWANIA

1.1. O STUDIOWANIU LITERATURY

W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku licealistom i studentom pierwszych lat wyższych uczelni zalecano samodzielną naukę według zasad opisanych w kilku dostępnych wówczas poradnikach¹ i traktowanych jako oczywiste przez profesorów starej daty². Należało zbierać zróżnicowane³ materiały, robiąc na fiszkach⁴ (oddzielnych, sztywnych kartkach) konspekty, notatki i wyciągi z gruntownie⁵ przeczytanych lektur po to, aby po wyczerpaniu literatury na dany temat przygotować własny referat na seminarium czy konwersatorium lub by sensownie zabrać głos przy omawianiu albo dyskusowaniu cudzego referatu (dawało to tak zwane plusy za aktywność). Podkreślano celowość ujmowania cudzych myśli własnymi słowami, nawet w prywatnych notatkach, oraz konieczność wskazywania źródeł tych myśli przy każdorazowym ich publicznym przywoływaniu. Miało to służyć nie tylko do wykazywania się pracowitością i erudycją, lecz także do uhonorowania poprzedników lub w razie czego do zrzucenia na nich winy za niedostrzeżone na czas przez referenta czy dyskutanta uproszczenia, przemilczenia, zniekształcenia, błędy, a nawet wyraźne kłamstwa⁶. Należało jednak unikać wyrażania opinii, że akceptowanie przez wielu różnych autorów jakiegoś osądu jest dowodem jego słuszności⁷, bo mogła to być tylko tak zwana obiegowa myśl, powtarzana raczej ze względu na swą retoryczną⁸ zręczność oraz ideologiczną użyteczność niż ze względu na zgodność z rzeczywistością.

Śladem lektury są notatki i wyciągi wytwarzane i porządkowane według nie zawsze jeszcze wyraźnej myśli przewodniej⁹. Uzupełnia się je własnymi ocenami, z których bardzo wiele po prostu kwestionuje lub odrzuca dostępne informacje. Nie chodzi tutaj wyłącznie o uszczegółowianie¹⁰ twierdzeń czy uogólnianie przykła-

dów, ale także o interpretację tych twierdzeń, krytyczne analizowanie podtrzymującej je argumentacji, konfrontowanie różnych źródeł informacji na ten sam temat, zastosowania, granice zasadności, próby zilustrowania własnymi przykładami, znajdowanie powiązań o często nieoczekiwanym charakterze, wykrywanie luk oraz uporczywych powtórzeń. Kilkunastokrotne powtórzenie takich studiów dla kolejnych obszarów tematycznych pozwalało zrozumieć, dlaczego wielu wykładowców tak niechętnie reaguje na prośby o wskazanie jednego jedyne podręcznika, „w którym jest to wszystko, o czym mowa na wykładzie”¹¹.

Do elementarnych nawyków pracy intelektualnej powinna należeć skłonność do analizowania poprawności i użyteczności definicji używanych pojęć, a następnie znajdowania relacji¹² nadrzędności (hiperonimii) i podrzędności (hiponimii), antonimii (wykluczania zakresów), homonimii (jedna nazwa z kilkoma znaczeniami), synonimii (jedno znaczenie z kilkoma nazwami). Dalej, ważna jest też umiejętność określania, czy informacja nie zawiera nazw pustych (bo wszystko, co się orzeknie o czymś, co nie istnieje, jest prawdą), zdań fałszywych (bo ze zdania fałszywego wynika zdanie dowolne co do treści i co do wartości logicznej) i wyrażeń bez wartości logicznej (dla których bezsensowne jest ustalanie ich prawdziwości lub fałszywości)¹³. Trzeba też umieć odróżniać sprzeczność sądów (tylko jeden i dokładnie jeden z dwu sądów może i musi być prawdziwy) od przeciwstawności sądów (wszystkie sądy mogą być fałszywe, a co najwyżej jeden może być prawdziwy) i od podprzeciwstawności sądów (wszystkie sądy mogą być prawdziwe, ale wszystkie nie mogą być fałszywe), a wreszcie od niezależności sądów (prawdziwość lub fałszywość jednych sądów nie ma związku z prawdziwością lub fałszywością innych sądów). Wymaga to jednak posiadania uprzedniej wiedzy o jakimś obszarze rzeczywistości, której dotyczą używane nazwy i rozważane zdania. Bardziej zaawansowane nawyki koncentrują się między innymi na badaniu zależności między informacjami (czy i jak informacja jest uzasadniana, czy wnioskowanie jest poprawne, czy niepoprawność wnioskowania oznacza fałszywość wniosku czy tylko błędność metody jego uzasadniania i tak dalej)¹⁴. Początki tych wszystkich nawyków są łączone z zachowanymi pracami Arystotelesa¹⁵, a same nawyki muszą z kolei odwoływać się do metod stosowanych w obrębie konkretnej specjalności.

Samodzielność pracy intelektualnej polega na niekorzystaniu z autorytetu wykładowcy, który albo zupełnie pominął jakąś nagle interesującą sprawę, albo omówił ją powierzchownie, albo też naświetlił ją jednostronnie¹⁶. Podobne wrażenia często wywołuje także obowiązkowy podręcznik¹⁷. Nie jest to przy tym wadą ani wykładowcy, ani podręcznika, bo w obu wypadkach konieczna jest selekcja i kondensacja materiału, który trzeba zmieścić w ograniczeniach czasowych i objętościowych. Ograniczenia takie zmuszają również do odizolowania problematyki wykładu i podręcznika od innych ważnych zagadnień¹⁸.

1.2. O WULGARYZACJI WIEDZY

Przesadne poleganie na pojedynczych podręcznikach z uproszczonym tokiem dydaktycznego wykładu rodzi zagrożenia, które w historii nauki i praktyki poszczególnych dziedzin zostały już dawno rozpoznane¹⁹ ze względu na swoje dość dramatyczne skutki. Tak na przykład jeden z polskich historyków prawa w następujący sposób naświetlał dynamikę upraszczania trudnych zagadnień oraz konsekwencje takich uproszczeń²⁰:

„Właśnie w tym stuleciu [III w. n. e.] rozpoczął się znaczniejszy proces wulgaryzacji, polegający na upraszczającym i zniekształcającym przerabianiu pism jurystów i konstytucji cesarskich. Dokonywali tego głównie nieznani nam z nazwiska nauczyciele elementarnych szkół prawniczych. [...] Wprowadzone zmiany nie były zewnętrznie odgraniczone od oryginalnego tekstu.

Duże znaczenie praktyczne uzyskały krótkie dzieła elementarne. Częściowo były to przeróbki podręczników klasycznych, a częściowo opracowania zawierające reguły prawne, przy usunięciu z pism klasycznych kazuistyki i kontrowersji jurystów. Ukazywały się też dzieła zawierające wyimki z pism jurystów klasycznych i rozporządzeń cesarskich, podające autora i miejsce, z którego zaczerpnięte były dane teksty.

Twórcy powstałych w owym okresie opracowań zamierzali trzymać się uregulowań klasycznych i nie chcieli wprowadzać treściowych zmian. Obiektywnie dochodziło jednak do nich, gdyż niejednokrotnie nie rozumieli oni dawnych tekstów. Wynikało to zarówno z ich słabego intelektualnego i fachowego poziomu, jak i z nieznajomości dawniejszych stosunków [...]. W każdym razie nie można tu jeszcze mówić o prawie wulgarnym z jego wszystkimi istotnymi cechami wymienionymi na wstępie.

Dla właściwego prawa wulgarnego obojętne było utrzymanie dorobku prawa klasycznego. Opierano się wówczas na wspomnianych, upraszczających opracowaniach z III w. n. e. oraz na popularnych, niefachowych wyobrażeniach o prawie, często sprzecznych z pojęciami klasycznymi. Oryginalne, nawet najwybitniejsze dzieła klasyczne, także późne, nie były już znane. Wulgarny był już nie tylko styl myślenia i wypowiedzi, ale także treść prawa.”

„a) Prawo wulgarnie charakteryzowało się pewnymi istotnymi znamionami. Należały tu przede wszystkim pewne właściwości stylu myślenia i wypowiedzi, charakteryzujące się wulgaryzmem.

[...] Wulgaryzm stylu przejawiał się w prymitywizmie, nie pozwalającym na zrozumienie pewnych wykształconych instytucji i uregulowań opartych na wyrafinowanych konstrukcjach prawniczych, zwłaszcza bazujących na abstrakcyjnych, dobrze przemyślanych pojęciach i rozwiniętych instytucjach prawnych. W prawie wulgarnym przeważało zmysłowe pojmowanie oparte na poglądach laików i w związku z tym cechujące

się prostotą pojęć. Ze względu na to zabrakło między innymi wykształconych uprzednio jasnych pojęciowych odróżnień [...].

Dla prawa wulgarne charakterystyczne były nadto: niezrozumienie wielu klasycznych konstrukcji dogmatycznych, zanik szeregu technicznych pojęć [...] oraz brak odgraniczenia niektórych stosunków prawnych [...]. Pewne sformułowania jurystów klasycznych były w ogóle nie rozumiane.

Ogólnie można mówić o nawrocie do przednaukowego prawa.

Do istoty prawa wulgarne należał także wyjątkowo silny związek z praktyką, znacznie większy niż z nauczaniem.

Prawo wulgarne uwzględniało w bardzo wysokim stopniu względy celowościowe. Ujmowane one były z reguły naiwnie, z zarzuceniem szeregu wyrobionych abstrakcji i rozróżnień opartych na kryteriach dogmatycznych.

Wreszcie wspomnieć tu należy o bardzo mocnej roli słuszności, połączonej z zaniebdywaniem zasad merytorycznych i logicznych, w tym także konstrukcji dogmatycznych”.

Wprawdzie inni historycy prawa zjawisko wulgaryzacji traktowali z większą wyrozumiałością²¹, uważając je za przystosowanie norm do ludowych i pospolitych poglądów, wystarczających dla regulacji i rozstrzygania niemal wszystkich problemów zwyczajnego życia w upadającym już cesarstwie rzymskim, ale i oni nie zaprzeczali, że towarzyszyło temu wyraźne obniżenie intelektualnego poziomu prawników. Zresztą już w okresie rozkwitu swojego imperium Rzymianie, jako twórcy wysoko do dziś cenionego systemu prawnego²², przyczynili się jednak do upadku wspaniale zapowiadającej się nauki hellenistycznej²³.

Znaczenie tych wypisów z historii nauki i prawa staje się współcześnie wręcz niepokojące, gdy porówna się zestaw złożony z co najmniej trzech obszerniejszych, ponadelementarnych podręczników, kolejno psychologii społecznej, socjologii i wreszcie zarządzania z dowolnym podręcznikiem do dziedziny, nazywanej „zachowaniami organizacyjnymi”. Problematyka „zachowań organizacyjnych”, prezentowana słuchaczom bez uprzedniej naukowej wiedzy o psychologii społecznej, socjologii i zarządzaniu musi prowadzić do wulgaryzacji, gdy ogranicza się do jednego źródła bez powiązań z innymi dziedzinami i to bez względu na kompetencje, i motywy autora czy wykładowcy.

W odniesieniu do prawa rzymskiego dopiero po kilkuset latach od jego upadku podjęto skuteczniejsze próby zrozumienia bardziej skomplikowanych i zapomnianych elementów z pojedynczych egzemplarzy zachowanych rękopisów, stosując do tego swoistą technologię pracy intelektualnej²⁴:

„Glossa (z greck.), objaśnienie ciemnych, zwłaszcza przestarzałych wyrazów innymi, różni się ona od komentarza tem, że jest bardziej literalną i odnosi się niemal do jednego słowa po drugim. Autorowie takich objaśnień nazywają się glossatorami [...].

*Inne ma znaczenie G[lossa], w nauce prawa. Uczeni po większej części włoscy wykładający w średnich wiekach, prawo rzymskie w formie egzegetycznej, do tekstu corpus civilis dołączali krótkie uwagi, w których wyjaśniali gramatyczne a jeszcze więcej prawne znaczenie objaśnianych dzieł, a to **głównie za pomocą zestawienia ze sobą ustępów podobnych**". [podkreślenie J. D.]*

W czasach późnego Gomułki i wczesnego Gierka, niemal tak, jak w średniowieczu, choć z całkiem innych powodów, literatura naukowa, zwłaszcza światowa, była dostępna w bardzo ograniczonym zakresie ze względu na cenzurę, trudności płatnicze w międzynarodowej wymianie, deficyt papieru i ograniczone moce przerobowe wydawnictw, w ogóle było jej też mniej niż dziś. Trzeba z niej było korzystać głównie w czytelnich, a jedyna studencka technika kopiowania polegała na ręcznym przepisywaniu. Prowadzący seminaria na ogół dobrze znali niemal całość literatury i raczej źle traktowali studentów, którzy zamiast referowania cudzych tekstów odtwarzali je niemal słowo w słowo. Jednocześnie dla ułatwienia dydaktyki akademickiej, uczelnie wydawały zbiory wypisów i fragmentów z opracowań niedostępnych w wystarczającej liczbie egzemplarzy.

Teraz jest inaczej. Bardzo wiele można skserować, ściągnąć z Internetu, zeskanować i dawniejsze nawyki pozornie stają się niezbyt przydatne, bo ogromu publikacji nie daje się już ogarnąć. Prowadzący seminaria dowiadują się od studentów już nie o pojedynczych najnowszych artykułach, lecz o całych zbiorach opracowań, z których bez zahamowań czerpane są nie tylko myśli, ale i sformułowania. Tyle tylko, że jakby nasiliły się trudności ze znalezieniem niezbędnych i ważnych informacji w całym morzu niepotrzebnych i nieistotnych szczegółów²⁵, coraz większej niezgrabności i wtórności nabiera styl wersji przeznaczonych do publicznej prezentacji, bardziej jednostronna i krzykliwa jest argumentacja, a bronione lub atakowane tezy często nie wydają się warte jakiegokolwiek zachodu.

Być może studentów jest tak wielu w stosunku do ich nauczycieli, że tryb pracy samokształceniowej i naukowej przestał być widoczny²⁶, zaś środki techniczne tak ułatwiają kopiowanie i tasowanie cudzych tekstów, że samodzielność myślenia, lub nawet skromniej, redagowania²⁷ własnych wystąpień nie jest zbyt pożądanym celem kształcenia. W rezultacie, ocenianie wyłącznie ostatecznych efektów pracy intelektualnej i zaniedbywanie procesów, do tych efektów prowadzących, może okazać się poważną wadą edukacji na wyższym szczeblu. Gdy zatem nie można przyciągnąć wszystkich studentów do uczestnictwa w pracy uważanej z jakiegoś powodu za wzorcowy przykład aktywności intelektualnej, to przynajmniej warto ujawniać materialną postać roboczych faz pośrednich takiej aktywności.

Rozwój środków technicznych zdaje się wprowadzać daleko idące zmiany w dawniejszej technologii pracy intelektualnej. W licznych pełnotekstowych bazach danych znajdują się najnowsze opracowania, a więc łatwiej jest korzystać

z nich niż ze starszych druków. Gdy jednak coś do tego zmusi, to zamiast notowania, którego immanentną właściwością jest zapisywanie własnymi słowami cudzych myśli, zamawia się odbitkę kserograficzną. Aby przy redagowaniu własnego opracowania mieć łatwiejszy dostęp do odbitek z biblioteki, przekształca się je w formę elektroniczną z użyciem skanera i programu rozpoznawania tekstu. Zapisane w komputerowych plikach sformułowania przenoszone raz po raz z miejsca na miejsce zaczynają być łącznie traktowane jako własne wytwory, co naraża na oskarżenia o kradzież cudzej własności intelektualnej²⁸ (dawniejszy plagiat). Nie ma też potrzeby utrzymywania rygorystycznego porządku i etykietowania materiałów, bo opcje elektronicznego wyszukiwania wcale tego nie wymagają.

Poprzednia technologia pracy intelektualnej służyła do tego, aby samodzielnie dojść do choćby kilku własnych myśli, ująć je we własne sformułowania, przekonywająco uzasadnić i włączyć do wspólnego społecznego dorobku, z rzadka tylko postulując potrzebę jego gruntownego przebudowania²⁹. Dzisiejsze możliwości sprzyjają raczej tasowaniu cudzych myśli i stwierdzeń, których nowo proponowany układ, po nadaniu mu bombastycznej nazwy, zaczyna być traktowany jako oryginalne osiągnięcie (na przykład inteligencja emocjonalna, programowanie neurolingwistyczne, asertywność). Co więcej, obok konstrukcji, którym poza pretensjonalnością w zasadzie nie można zarzucić fałszywości, pojawiają się koncepcje już nie tyle bełkotliwe³⁰ i błędne³¹, co obsesyjne lub oszukańcze³². W zdumiewająco wielu wypadkach odkrycie błędu³³ lub oszustwa jest niezwykle łatwe pod warunkiem posługiwania się dobrze wdrożonymi nawykami pracy intelektualnej.

Wykrycie błędu lub powtórzenia myśli bez powołania się na jej źródło bywa zwykle uznawane za podstawę do czegoś w rodzaju aktu oskarżenia, objaśnianie zaś mechanizmu powstawania błędu – za coś w rodzaju usprawiedliwienia. Tymczasem ważniejsze są metody ustalania stopnia wiarygodności i nowości danych wszelkiego typu. Chcąc jednak uniknąć wdawania się w bieżące awantury publicystyczne i polityczne, posługiwano się dalej przede wszystkim takimi przykładami, które można uznawać za zdezaktualizowane z powodu swojej dawności. Ograniczono się także tylko do takich przykładów, wobec których można zasadnie przypuszczać, że ze względu na sposób ich tworzenia i przekazywania oraz kompetencje formalnych autorów powinny podlegać skutecznej kontroli swej rzetelności. Nie wykorzystywano więc stenogramów z radiowo-telewizyjnych dyskusji, w których gorącej atmosferze liczne przejęzyczenia, stylistyczne dziwactwa, zadziwiające pomyłki logiczne i faktograficzne błędy są praktycznie nieodróżnialne od cynicznych manipulacji.

1.3. O INTERDYSCYPLINARNOŚCI NAUKI

W zaproponowanej przez Poppera³⁴ perspektywie³⁵ „trzech światów” wykorzystywanie literatury mogłoby oznaczać ograniczanie się do samych utrwalonych nie tyle treści, co stojących za nimi idei, bez względu na zewnętrzne formy ich wyrażenia, liczbę i postać ich ewentualnych powtórzeń czy wielkość grona odbiorców. Tymczasem sposób i okoliczności przekazywania rozmaitych treści z „trzeciego świata” zdają się co najmniej współdecydować o ich roli w „drugim świecie”, świecie stanów psychicznych jednostek ludzkich, zwłaszcza że akty komunikowania się (zachowania niewerbalne, mówienie, pisanie, słuchanie, spostrzeganie, czytanie) w swej istocie (choć może nie w zewnętrznych przejawach) należą właśnie do tego drugiego świata razem z motywacją, odczuwaniem, myśleniem i rozumieniem.

Co więcej, od połowy lat sześćdziesiątych dwudziestego wieku coraz mocniej i z coraz silniejszymi argumentami stawiane są hipotezy o tym, że to rozwój form ludzkiego komunikowania się w ciągu ostatnich kilku tysięcy lat ukształtował współczesną postać aktywności nazywanej intelektualną. Najwcześniej i najszerzej rozpowszechnione, a przy tym najbardziej hałaśliwe były poglądy McLuhana³⁶, który pierwociny istotnych zmian przypisał wynalazkowi druku, barwnie przedstawiając rolę ołowianych czcionek w strukturalizowaniu ludzkiego myślenia. Niejako w cieniu tych poglądów początkowo pozostawały bardziej skomplikowane i wyraźniej nudniejsze rozważania filologów lub antropologów. Analizowali oni przypuszczalne różnice między przedpiśmienną a zapisaną formą najstarszych utworów literackich przyjmując, że rola czcionek drukarskich jest raczej wtórna wobec roli liter pisma alfabetycznego, zaś skutki jego stosowania mogą być mylnie uznawane za immanentne, choć nie zawsze ujawniające się właściwości ludzkiego umysłu³⁷.

Najbardziej wyraziste aspekty opozycji między kulturą oralną (w której jedynymi formami komunikacji są dźwięk, gest i obrazowa podobizna) a kulturą piśmienną (w której istotną, choć nie wyłączną formą komunikacji jest tekst utrwalony w postaci pisma, i to koniecznie w jego wersji alfabetycznej³⁸) już od wielu lat były sygnalizowane i omawiane w polskich publikacjach³⁹. Dokuczliwy jest jednak brak, poza raczej eklektycznymi próbami popularyzacji⁴⁰, obszerniejszych syntez, obejmujących koncepcje zrodzone w różnych dyscyplinach i posługujących się odmiennymi terminologiami, choć dotyczą one problemów o takim wzajemnym podobieństwie, że usprawiedliwianie konceptualnych różnic samą odmiennością teoretycznego zaplecza przestaje być wystarczające.

Tak na przykład, jedna z socjolingwistycznych koncepcji zróżnicowania kodów językowych⁴¹ sprawia wrażenie opisu niektórych aspektów opozycji między nastawieniem oralnym i piśmiennym, lecz w literaturze przedstawia się to jako dwa na ogół sąsiadujące, ale niepowiązane ze sobą rozdziały⁴². Z kolei językoznawcza kon-

cepcja nowomowy⁴³ zdaje się eksploatować relacje między uwarunkowaniami trwałości a ulotności znaczeń (szczególnie emocjonalnych⁴⁴), co stanowi jedną z różnic między oralnością a piśmiennością. Bez specjalistycznego przygotowania trudno jest jednak zajmować własne stanowisko w takich sprawach, zwłaszcza że sami specjaliści wręcz odmawiają wyrażania sprecyzowanych opinii⁴⁵.

Trzeci świat Poppera jawi się jako esencja piśmienności, bowiem podkreślane są treści oraz fakt ich utrwalenia, nie zaś dynamika ich generowania, wprowadzania i wydobywania w relacjach z drugim i pierwszym światem. Trzeci świat, w przeciwieństwie do pierwszego i drugiego, o czym stanowi definicyjny, choć niewyraźny explicite przywołany w przypisach postulat Poppera, nie istniałby zresztą, i nie istniał, bez pisma oraz bez dyspozycji do logicznego myślenia z jego abstrakcyjnym zapleczem. Wprawdzie Popper żąda, aby uwarunkować wprowadzanie treści na kontynent nauki w trzecim świecie paszportem zdolności do poddania się falsyfikacji⁴⁶, ale rozwijając tę metaforę trzeba zauważyć tłumy nielegalnych imigrantów na tym kontynencie (z wygasłym paszportem, z sfałszowanym paszportem, z pomyłkowo wystawionym paszportem i całkiem bez żadnego paszportu).

W dynamice komunikacji powyższa metafora skłania do wyobrażenia sobie licznych przejść granicznych zarówno między światami, jak i kontynentami tych światów oraz jeszcze liczniejszych funkcjonariuszy, których trzeba i należy przekonywać o prawach pobytu tam, skąd się przychodzi wraz z prawami wejścia tam, dokąd się zmierza (na przykład z kontynentu nauki trzeciego świata do kontynentu dydaktyki drugiego świata lub z drugoświatowego kontynentu myśli w głowie badacza do kontynentu nauki w trzecim świecie). Próba przejścia miałaby się wyrażać jako akt komunikacji, zaś dokonanie przejścia wynikałoby ze społecznego stwierdzenia, że spełnione zostały warunki, wymagane w danych okolicznościach od danego aktu komunikacji. Jednak takie społeczne stwierdzenie zawsze dokonywane jest nie przez społeczeństwo jako całość, ale przez reprezentantów („funkcjonariuszy” – propagandystę, cenzora, tłumacza, autora, wykładowcę, dyskutanta, wydawcę, redaktora, doktoranta, promotora, komisję egzaminacyjną, radę naukową itp.).

Każdy, kto w jakimkolwiek celu wydobywa jakąkolwiek treść z kontynentu nauki trzeciego świata staje się samozwańczym funkcjonariuszem przejść granicznych, bez których trzeci świat byłby skamieniały i niezmienny. Podejmuje decyzje, z jakiego obszaru treść wydobywać, które treści są na tyle przekonywające, aby je wydobyć, które są tak błędne, że konieczne staje się ich odrzucenie wraz ze sformułowaniem krytyki, które natomiast są tak niejasne lub nieistotne, że najlepiej jest je zignorować. I zawsze musi liczyć się z tym, że kto inny mógłby podejmować odmienne decyzje niż on, że jego decyzje zostaną uznane za nieuzasadnione, zwłaszcza przy próbie przekazania własnych myśli do trzeciego świata (czyli przy próbie publikacji).

Dalszą część tego opracowania stanowi wybór przeredagowanych i połączonych szkiców, materiałów i notatek gromadzonych od 1991 roku w komputerze domowym z najrozmaitszych powodów jako coś w rodzaju staropolskiego *silva rerum*⁴⁷. W zasadzie wszystkie one powstawały w toku zaznajamiania się z tą problematyką nauk zarządzania, która w podręcznikach i monografiach z tego obszaru jest traktowana powierzchownie i zdawkowo, nawet bez odsyłania zainteresowanych do literatury specjalistycznej. Próbowo poszerzania lub pogłębiania zrozumienia towarzyszyła ciągle mozaika zdarzeń nad powtarzającą się tendencją do ignorowania łatwo dostępnej i od dawna szeroko rozpowszechnionej wiedzy wraz ze skłonnością do wymyślania zastępujących ją surogatów. Postanowiono więc zademonstrować, z jednej strony, celowość odrzucania konkretnych informacji lub opinii, a z drugiej konieczność ich zbierania i sprawdzania. Wiedza o powiązaniach między wieloma dawniejszymi informacjami pozwala bowiem ocenić rzetelność, użyteczność i oryginalność ich nowych porcji. Choć przybiera to postać wytykania błędów i posądzania o wtórność, to bez przywołania przynajmniej przykładowych przypadków byłoby to pustosłowiem.

Roboczy i pokazowy jednocześnie charakter materiału niejako tłumaczy objętościową przewagę wyciągów z lektury nad własnymi sformułowaniami. Technika komputerowa od razu umożliwia umieszczanie treści takich notatek u dołu strony, w tekście lub na jego końcu. Każdy z tych wyborów ma swoje wady i zalety, choć obecne tendencje w zaleceniach redakcyjnych prowadzą do zmniejszania objętości wyraźnie wyodrębnianych cytowań⁴⁸ i dygresji, które dawniej stanowiły czasami nawet rdzeń publikacji:

*„Wzorem monografii naukowej był cienki strumyczek tekstu, wijący się wśród szerokich i bujnych łąk przypisów. Chociaż często wykpiwany, ten rodzaj pracy naukowej miał bardzo wiele stron dodatnich. Zwięzłość tekstu uniemożliwiała autorowi zaciemnianie argumentacji, obfite cytaty w przypisach były często znacznie ciekawsze od tego, co autor mógł sam wymyślić. Dziś ten typ monografii nie istnieje. [...] Dziś pierwszym wymogiem stawianym [autorowi] jest, aby umiał liczyć, ponieważ jego źródłem jest głównie materiał statystyczny. Wzór monografii według naszej współczesnej mody to potok tekstu, często niezbyt przezroczysty, który biegnie od tablicy do tablicy i wiruje wokół wykresów. Mój poprzednik postulował w swoim wykładzie inauguracyjnym, aby [...] w szerszym stopniu wykorzystywać statystykę. Wszechmogący wysłuchał jego prośby i zamiast deszczu zesał potop”*⁴⁹.

W dodatku, gdy dociekania wymagają interdyscyplinarności, to pożyteczne są możliwie dokładne notatki, pokazujące jakie mianowicie fragmenty opracowań z rozmaitych dziedzin⁵⁰ posłużyły za źródła pojęć, twierdzeń, hipotez, danych, faktów i ocen. Wtedy nie tylko od razu widać, z czego korzystał autor, lecz także czytelnik nie musi obiecywać sobie, że kiedyś sprawdzi w bibliotece rzeczywistą postać

sformułowań, do których odsyła bibliografia. Oczywiście nie ma pewności, że przytaczane fragmenty zostały wyrwane ze swoich kontekstów bez szkody dla ich pierwotnego znaczenia, ale najprostszym, choć nie w pełni skutecznym zabiegiem kontrolnym jest zestawianie co najmniej dwu niezależnych sądów na ten sam temat (trzeba jeszcze raz podkreślić, że znaczenie czy sens sformułowania nie jest tym samym co jego prawdziwość, a nawet tylko użyteczność!).

Kolejną osobliwością dociekań interdyscyplinarnych jest zróżnicowana głębokość wykorzystywania literatury poszczególnych przedmiotów. Sięgając w obcą sobie dziedzinę, zaczyna się na ogół od jej encyklopedycznych i podręcznikowych opracowań, na których jednak nie można poprzestać, bo zawarte w nich uproszczenia często graniczą z faktograficznymi fałszami⁵¹. Trudno jest zarazem w pełni docierać do samych podstaw takiej obcej dziedziny i jednocześnie referować jej najnowsze osiągnięcia, gdyż nie ma na to czasu i odpowiedniego dostępu do jej zasobów, a także nie ma możliwości zdobycia pełnego metodologicznego przygotowania (np. analizy źródeł w historii, matematycznych technik ekonometrii, zasad dogmatyki prawniczej itp.). Trzeba więc polegać na sądach z polskich lub przetłumaczonych na polski monografiach i syntez, które w obrębie danej dziedziny, jako często i z aprobatą cytowane, uchodzą za wartościowe. Natomiast we własnej lub w szczególnie ważnej dla wywodów dziedzinie, zakres posługiwania się obszerną obcojęzyczną i fundamentalną literaturą źródłową kontrastuje wyraźnie z ograniczonym zestawem publikacji z innych dziedzin.

Ważnym celem uczenia się na poziomie ponad ogólnokształcącym jest uzyskanie wiedzy o sieci powiązań między słowami rozmaitych niezależnych autorów, rzeczywistością, do której te słowa się odnoszą oraz znaczeniem idei przez te słowa tworzonych i podtrzymywanych. Metafora sieci powiązań ma być sygnałem trudności powstających przy każdej próbie przekształcenia splotów i węzłów w pojedynczą linię opisu. Bywa to wprawdzie możliwe, ale zatracą się wtedy istotę sieci jako struktury z przesadnym koncentrowaniem uwagi na elementach i tworzywie tej struktury. Opatrywanie wyvodu obszerniejszymi od niego przypisami pozwala wskazywać na liczne odgałęzienia, które wzmacniają lub wykorzystują jego tok⁵². Tyle tylko, że odbiorca tak skonstruowanego materiału odnosi mniejsze korzyści intelektualne niż jego twórca: użyteczność mapy poznawczej jest tym większa, im więcej samodzielności włożyło się w jej przygotowanie⁵³.

W interdyscyplinarnych dociekaniach problemem bywa też ustalenie i właściwe wyeksponowanie myśli czy linii przewodniej⁵⁴, tworzonej przez odpowiedzi na serię stawianych sobie samemu pytań ogólnych. Czy istnieją sytuacje tak proste i oczywiste, że jakiegokolwiek zróżnicowanie interpretacji staje się niemożliwe? Czy komunikacja ujednociając interpretację zmniejsza też ryzyko popełniania błędów? Czy ujednocianie interpretacji jest możliwe bez dokonywania drastycznych

uproszczeń? Czy powszechnie przyjmowane interpretacje nie zawierają luk, po wypełnieniu których musiałyby się zmienić? Co wpływa na przyjmowanie jednych interpretacji i odrzucanie pozostałych, albo inaczej, jakimi środkami osiąga się aprobatę lub dezaprobatę dla różnych interpretacji?

Zachowanie takiej samej kolejności pytań i odpowiedzi okazało się zbyt trudne do realizacji na poziomie analizy dotyczącej społecznych problemów zarządzania. Konkretnie zagadnienia (na przykład, co oznacza obecne pojęcie gospodarki rynkowej, dawniej zwanej kapitalizmem, lub co oznacza pojęcie współczesnego pracodawcy, wśród których dominują osoby prawne), aczkolwiek wzajemnie powiązane, miały na tyle różne zaplecza teoretyczno-konceptualne (ekonomię polityczną i historię gospodarczą w pierwszym przypadku oraz prawo i zarządzanie – w drugim), że sam opis tych pojęć mógł przytłumiać cel ich przedstawiania. Zarazem propozycje odpowiedzi pojawiały się jako cząstkowe, bo w poszczególnych zagadnieniach zwracano uwagę na coraz to inne, dominujące w ich analizie, aspekty (na przykład luka w teorii ekonomii polegająca na ignorowaniu aż do niedawna problematyki motywacji pracowniczej lub metodologia modeli jako uzasadnienie celowości, a nawet konieczności uproszczeń). W szczególności, przywołania rozmaitych technik retorycznych (użytkowanie tropów, toposów itd.) są właśnie podporządkowane takim dominującym aspektom, przy czym starano się ograniczyć do przywołań absolutnie niezbędnych⁵⁵.

Pojawienie się problematyki retorycznej było zresztą dość nieoczekiwane. Próbując określić, na czym polega na przykład epistemologia stosowana, semiotyka stosowana, struktura argumentacji czy dobór prezentowanych w literaturze przesłanek do wyjaśniania uprzednio dobranych tam hipotez, za każdym razem, oprócz pola filozoficzno-metodologicznego, trafiano na obszary tradycyjnie przypisywane retoryce⁵⁶, od starożytności uznawanej zresztą za interdyscyplinarne narzędzie konstruowania komunikatów⁵⁷. Okazywało się przy tym, że pozostawanie wyłącznie przy terminologii i zagadnieniach podejmowanych w najbardziej współczesnych nurtach badań nad komunikacją społeczną⁵⁸, choć naświetla problemy kiedyś ignorowane, to z kolei zupełnie usuwa na margines dawniejsze, i ciągle warte wykorzystywania, osiągnięcia retoryki⁵⁹.

W toku studiów nad poszczególnymi zagadnieniami stopniowo wyłoniły się pogłębione ramy, w których wydają się mieścić zarówno pytania, jak i próby odpowiedzi. O akceptowaniu i użytkowaniu rozmaitych koncepcji prawdopodobnie decyduje ich psychologiczna dostępność, która z kolei w dużej, a być może nawet przeważającej mierze, zależy od sposobu komunikowania. W zarządzaniu natomiast, najważniejsza jest użyteczność rozmaitych koncepcji dla osiągania stawianych celów, przy czym z pewną hipokryzją użyteczność taką czasami próbuje się utożsamiać z wiedzą, czyli ze strukturą twierdzeń prawdziwych w ich naukowym sensie.

Tak więc analizę psychologicznej dostępności wiedzy o zarządzaniu (czyli relację między jej obiektywną trafnością a subiektywną łatwością wykorzystywania) skoncentrowano dalej przede wszystkim jedynie na niektórych zagadnieniach sprawności zarządzania (dysfunkcjach spostrzegania i komunikowania, formach przedsiębiorstw, motywacji) w tylko niektórych aspektach (historycznym i strukturalno-instytucjonalnym), z uwypukleniem tylko niektórych powiązań (zarządzania z ekonomią, psychologią, socjologią oraz częściowo z prawem). Oczywista konieczność odwoływania się do metodologii i filozofii nauk, jako drogowskazów osiągnięcia trafności i prawdziwości twierdzeń, została jednak uzupełniona wypracowanymi w retoryce informacjami o sposobach nadawania twierdzeniom przekonywającej formy bez względu na ich wartość logiczną. Można bowiem przypuszczać, że to właśnie przekonywająca forma twierdzeń i opinii, a nie ich wartość logiczna lub zasadność, czyni je bardziej dostępnymi, a w konsekwencji łatwiej, szybciej i częściej stosowanymi, mimo nieoptymalnych, a nawet negatywnych skutków.

Rozdział 2.

PRZYCZYNNIKI DO TEORII I PRAKTYKI DOSTĘPNOŚCI PSYCHOLOGICZNEJ NA PRZYKŁADACH PROSTYCH DANYCH STATYSTYCZNYCH

2.1. SPOSTRZEGANIE ZBIORÓW

Wiele lat temu Władysław Witwicki pisał¹:

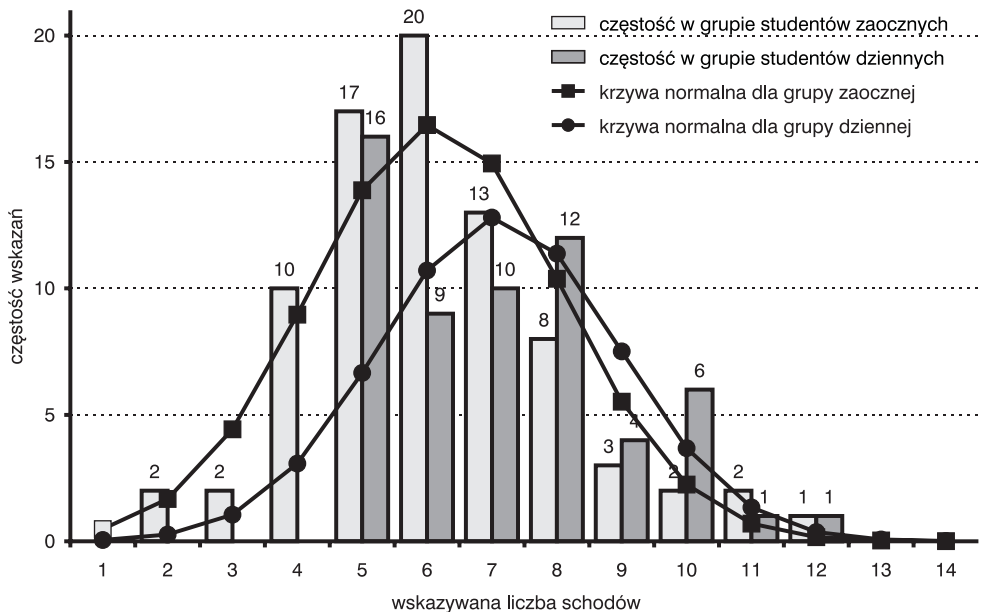
„Ogólnie mówiąc, zachowujemy się tak, jakbyśmy mieli ograniczony zapas energii psychicznej, ograniczoną zdolność do czynienia spostrzeżeń. Im więcej jej poświęcimy jednemu przedmiotowi, tym mniej zostaje jej dla wszystkich innych. Stąd, jeśli mamy dany jakiś przedmiot złożony, nie reagujemy jednakimi spostrzeżeniami na wszystkie jego części, tylko niektóre części wybieramy albo one wybierają nas i te spostrzegamy najwyraźniej. Inne zlewają się w mniej czy więcej niewyraźną całość, która otacza mgliście przedmiot spostrzegany wyraźnie. Spostrzegamy wszystko, co nam się do spostrzeżeń nasyca, tak jakbyśmy pole jakieś mroczne oświetlali reflektorem ruchomym o niezbyt wielkiej średnicy smugi świetlnej.”

Prosta demonstracja tej zasady polega na poproszeniu grupy studentek i studentów trzeciego roku o zapisanie na początku pierwszego wykładu psychologii społecznej liczby schodków, po których wielokrotnie musieli wchodzić i schodzić, gdyż prowadzą one od głównego wejścia uczelni do centralnego komunikacyjnego korytarza w gmachu. Następnie poszczególni studenci i studentki podniesieniem ręki wskazywali, którą z kolejno wymienianych przez wykładowcę liczb uznają za właściwą dla scharakteryzowania schodków, a rozkład ich odpowiedzi był notowany na tablicy. Rozbawienie słuchaczek i słuchaczy, narastające w miarę ujawniania różnic w ich ocenach, stawało się dobrym wprowadzeniem do problematyki spostrzegania w psychologii społecznej, choć dydaktyczna manipulacja wykorzystywała tu działanie kilku mechanizmów psychologicznych (na przykład specyfikę spostrzegania liczebności, zakresu uwagi, pojemności pamięci itd.), a w omówieniu koncentrowano się na tylko jednym z nich (na zakresie uwagi).

Trzeba podkreślić, że opisywana demonstracja udaje się najlepiej, gdy liczba przywoływanych schodków wynosi od pięciu do dziewięciu², ponieważ przy mniejszej liczbie przeważają odpowiedzi dokładne, przy większej zaś słuchacze na ogół nie odczuwają różnicowania swoich ocen jako czegoś interesującego. Istotne jest także, aby wszyscy w audytorium mieli poczucie wielokrotnego przechodzenia tymi schodami (na pierwszym roku lub po przenosinach do nowego gmachu słuchacze nie reagują zbyt żywo na problem liczby stopni).

Rozkłady odpowiedzi w dwu oddzielnych grupach wraz z teoretycznymi krzywymi normalnymi dla siedmiu schodków przedstawia wykres 1. Warto zwrócić uwagę na to, że najczęściej wskazywane ich liczby (5 i 6) różnią się od liczby rzeczywistej (mniej więcej w połowie przeprowadzanych dotychczas demonstracji najczęściej wskazywana liczba różniła się o plus minus jeden od liczby rzeczywistej, zaś w około jednej piątej demonstracji nawet o plus minus dwa), a sumaryczny odsetek błędnych wskazań jest zdecydowanie większy od odsetka wskazań prawidłowych (jest to efekt zawsze spotykany powyżej pięciu schodków i powyżej pięćdziesięciu odpowiadających).

Oczywisty wniosek dydaktyczny dotyczy bezsensu ustalania stanów faktycznych metodą głosowania w razie zróżnicowania poglądów, natomiast mniej narzucająca



Wykres nr 1. Rozkłady częstości indywidualnych wskazań liczebności stopni wielokrotnie przebywanego segmentu schodów w grupie studentów zaocznych (80 osób) i dziennych (59 osób)

się konkluzja sugeruje większą łatwość jednoczenia się przeciw każdej poszczególnej ocenie (bo każda jest w mniejszości wobec zbioru wszystkich innych ocen), niż jednoczenia się dla jej poparcia³. Generalnie rzecz biorąc, w niemal każdym rozkładzie normalnym dla danych nieciągłych najczęściej spotykana wartość jest w mniejszości wobec sumarycznej liczby wszystkich innych wartości, i nie jest to osobliwością żadnego meritum żadnego problemu, lecz oczywistą (choć nie przez każdego dostrzeganą) właściwością zbioru wystarczająco zróżnicowanych elementów. Komentarz na ten temat jest wykorzystywany później w toku wykładów przy omawianiu znaczenia metod statystycznych w analizie zachowań zbiorowych.

Uderzający w odbiorze charakter tego wykresu polega na skonstruowaniu go z bieżących i społecznie widocznych reakcji słuchaczek i słuchaczy, a nie z książkowych opisów zachowań anonimowych osób w szkicowo nakreślonych sytuacjach. Mocniej są wtedy akceptowane i zapamiętywane tezy głoszone wprawdzie od dawna, ale rzadko przejawiające się teraz w jawnej działalności polityków o zacięciu śledczym:

„Zeznania świadków mają doniosłe znaczenie w życiu i w nauce. W sądzie zależy od nich w wielu razach wolność lub nawet życie oskarżonego, w naukach, wierzeniach i w życiu potocznym opiera się na zeznaniach świadków wiara w takie lub inne fakty. Aby dojść, ile właściwie warte są zeznania świadków naocznych, urządzano rozliczne eksperymenty i ujmowano ilościowo wyniki obserwacji [...].

Zatem wierne zeznanie świadka nie jest wcale regułą, tylko wyjątkiem. Przeciętne przesłuchanie osoby wiarygodnej za pomocą pytań zawiera 20% do 30% nieprawdy, a przeciętne własne zeznanie osoby wiarygodnej zawiera z reguły również 5% do 10% pomyłek. I to, jeśli świadectwo dotyczy faktów obojętnych uczuciowo.

Zatem nie wolno nikomu mówić: «Musisz to wiedzieć, boś był przy tym». Z reguły nie mają wartości zeznania dotyczące powierzchowności jakiejś osoby, koloru włosów, brody, ubrania, jeżeli świadek nie zwracał osobno uwagi na te właśnie szczegóły. W Warszawie zdarzyło się, wedle «Gazety Policijnej» z roku 1923, że pięciu świadków poznało złodzieja w człowieku zupełnie niewinnym, którego umyślnie wprowadzono w tym celu, żeby wypróbować wartość zeznań.

Nic więc dziwnego, że historie przechodzące z ust do ust ulegają potwornym zmianom w datach czasowych, miejscowych, jakościowych i ilościowych. Warto o tym pamiętać, kiedy się ktoś pragnie z gazet dowiadywać, jak wyglądały fakty ważne politycznie, kiedy polega w historii na pamiętnikach i wspomnieniach. W tym świetle łatwo też pojąć powstawanie legend”⁴.

„Następujące opowiadanie ilustruje, jak trudne jest dokonywanie dokładnych obserwacji. Na kongresie psychologów w Göttingen w czasie jednego z zebrań na salę wbiegł nagle jakiś człowiek, goniony przez drugiego, uzbrojonego w pistolet. W ciągu 20 sekund na sali rozegrała się krótka walka, padł strzał i obaj ludzie wybiegli z sali. Na-

tychmiast potem przewodniczący poprosił obecnych o opisanie tego, co widzieli. Obserwatorzy nie wiedzieli, że całe zajście zostało uprzednio przygotowane, wystudiowane i sfotografowane. Na 40 przedstawionych sprawozdań tylko jedno zawierało mniej niż 20% błędów dotyczących faktów zasadniczych, w 14 sprawozdaniach ilość błędów wahała się od 20 do 40%, a 25 sprawozdań zawierało ponad 40% błędów. Zjawiskiem specjalnie godnym uwagi było to, że w przeszło połowie sprawozdań 10% szczegółów albo i więcej było oczywistym wymysłem. Tak zły wynik otrzymano pomimo korzystnych warunków, gdyż cały incydent był krótkotrwały i mocno zwracający na siebie uwagę, a szczegóły zostały natychmiast zapisane przez ludzi nawykłych do obserwacji naukowych i niezainteresowanych osobiście zdarzeniem. Doświadczenia tego typu często są przeprowadzane przez psychologów i niemal zawsze dają podobny wynik”⁵.

Bardziej współczesne opracowania zawierają z jednej strony potwierdzenie powyższych tez, z drugiej – precyzują ich uwarunkowania. Pozwala to na ocenę dokładności świadectw (na ile są one zgodne z możliwie obiektywnymi ustaleniami stanów faktycznych) oraz ich wiarygodności (na ile sam fakt świadczenia wpływa na zaakceptowanie prezentowanych w nim treści). Najbardziej niepokojące jest to, że liczne badania pokazują przywiązywanie zbyt dużej wagi do zeznań tak zwanych naocznych świadków nawet wtedy, gdy niezbitnie wykaże się niemożliwość spostrzeżenia opisywanych faktów (stan psychiczny, ostrość wzroku, odległość, ciemność), prawdopodobieństwo błędnej interpretacji spostrzeżeń (uwaga skierowana gdzie indziej, wyrwanie z kontekstu poprzez spostrzeżenie tylko fragmentu obiektu czy wydarzenia, nieznamość kulturowych odniesień), wpływ późniejszych spostrzeżeń na zapamiętanie spostrzeżeń poprzednich wraz z mechanizmem niejako odwrotnym i tak dalej⁶.

Aby jednak przynajmniej zasygnalizować, że efekt demonstracji jest wynikiem działania więcej niż jednego czynnika, („...[bo] liczenie: jeden, dwa, trzy... stanowi całą serię kroków, a nie jeden akt spostrzeżeniowy, jak to zakłada pojęcie zakresu uwagi czy zakresu ujmowania” i tylko „Liczebność małych zbiorów można, jak wiadomo, spostrzegać bezpośrednio.”⁷), najlepiej jest przywołać bardzo już stare badania Williama Stanleya Jevonsa⁸: „Umieścił on białą płaską tacę pośrodku większej, czarnej tacy i rzucił garść czarnych ziaren fasoli tak, że niektóre z nich upadły na białą tacę. Gdy ziarna na białej tacy leżały już nieruchomo, «ocenił bez najmniejszego wahania» ich liczbę, zanotował swoją ocenę, a następnie policzył, ile ich było faktycznie. W ten sposób wykonał powyżej tysiąca prób. Rezultaty, jakie uzyskał, są zebrane w tabeli 1.”

Badacz niewątpliwie koncentrował uwagę na wykonywanych czynnościach oraz ich wynikach, z pewnością charakteryzował się wysokimi walorami intelektualnymi i ogólnym doświadczeniem⁹, wskutek wielokrotnego powtarzania prób zdobywał wprawę w ocenianiu ich rezultatów, a mimo to stale popełniał błędy, spowodowane niedostosowaniem metody spostrzegania do złożoności tylko części obserwacji. Nie jest to wcale zarzut pod jego adresem, bo badał on przecież granice trafności

Tabela nr 1. Rzeczywista i oceniana liczebność przypadkowych zbiorów jednorodnych obiektów

Ilość oceniona	Ilość rzeczywista															sumy	procent trafień
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15				
3	23														23	100%	
4		65													65	100%	
5			102	7											109	94%	
6			4	120	18										142	85%	
7			1	20	113	30	2								166	68%	
8					25	76	24	6	1						132	58%	
9						28	76	37	11	1					153	50%	
10						1	18	46	19	4					88	52%	
11							2	16	26	17	7	2			70	37%	
12								2	12	19	11	3	2		49	39%	
13										3	6	3	1		13	8%	
14										1	1	4	6		12	33%	
15											1	2	2		5	40%	
Sumy	23	65	107	147	156	135	122	107	69	45	26	14	11	1027	x		
Procent poprawnych	100%	100%	95%	82%	72%	56%	62%	43%	38%	42%	23%	29%	18%	x	x		

Źródło R. S. Woodworth., H. Schlosberg, *Psychologia eksperymentalna*, PWN 1963 Warszawa, t. I, s. 143.

takiej właśnie metody, ale niepopularna wśród uczących się jest wynikająca z tego konkluzja o konieczności wkładania wysiłku i staranności w spostrzeganie oraz zapamiętywanie istotnych informacji. Zeznania świadków zresztą przez wiele stuleci były wartościowane wyżej niż treść dokumentów¹⁰, a wiedza o zawodności ludzkiej spostrzegawczości i pamięci uzasadniała praktyki o nieco niezwykłym z dzisiejszego punktu widzenia charakterze¹¹.

2.2. OPEROWANIE POJĘCIAMI

Spostrzeganie, zapamiętywanie i przedstawianie sądów przez ludzi we współczesnej psychologii zalicza się do ogólnej kategorii, zwanej procesami poznawczymi. Są one zawsze aktywną działalnością umysłu, a tym samym zawsze podlegają wpływom tego, co kiedyś nazywało się myśleniem, z jego podziałem na myślenie świadome i nieświadome. Choć dzisiejsza sieć pojęciowa naukowej psychologii posługuje się innymi terminami, to nie trzeba się w nie wgłębiać, aby w skali masowej zauważać dziwne i czasem nawet zabawne zjawiska.

Dwie francuskie autorki¹² dla zademonstrowania powszechnego nieuctwa oraz ograniczeń niektórych metod badawczych przeprowadziły następujący wywód:

„Wiadomo, że badanie ankietowe nie może dowieść wszystkiego. Istnieją problemy, których nie można rozwiązać za pomocą sondażu, a jego wyniki są mało wiarygodne. Świadczy o tym anegdota podana przez «Le Monde»:

Sondaż przeprowadzony na reprezentatywnej próbie 1200 osób w okresie od 17 do 22 marca pokazał, że większość Francuzów nie wierzy w to, co się im mówi na temat sumy kątów **dowolnego** (podkreślenie J. D.) trójkąta.

Na pytanie: «Niekiedy mówi się, że suma kątów trójkąta jest równa dwóm kątom prostym. Czy ta ocena wydaje się panu/pani: zaniżona, dokładna czy zawyżona?» badani Francuzi odpowiedzieli w następujący sposób («Le Monde», 13 kwietnia 1980): zaniżona – 14%; dokładna – 33%; zawyżona – 31%; nie wiem – 22%; łącznie – 100%

Poza rozbawieniem, jakie mogą wywołać takie odpowiedzi, narzuca się pytanie: jak należy interpretować uzyskane wyniki? Jeżeli celem badania jest pokazanie, że większość Francuzów nie zna reguł matematycznych lub że większość nie zrozumiała sensu pytania, to wyniki można uznać za istotne. Jeżeli jednak celem badania było sprawdzenie trafności twierdzenia, że „suma kątów dowolnego trójkąta jest równa dwóm kątom prostym», to wyniki badania nie mogą dostarczyć żadnych informacji na ten temat.”

Czytając takie rzeczy warto sięgnąć do na przykład trzeciego wydania czterotomowej Encyklopedii Powszechnej PWN (Warszawa 1987) i pod hasłem „Trójkąt” w tomie 4 na pierwszej szpalcie strony 536 między innymi odczytać takie oto sformułowania: „...suma kątów wewn. t. równa jest π radianów (czyli 180°) w przypadku płaszczyzny euklidesowej, natomiast jest mniejsza od π w przypadku płaszczyzny hiperbolicznej (tj. płaszczyzny Łobaczewskiego; \rightarrow Łobaczewskiego geometria) oraz większa od π ($\pi < \alpha + \beta + \gamma < 3\pi$) w przypadku płaszczyzny eliptycznej (tzn. płaszczyzny Riemanna; \rightarrow sferyczna geometria)[...]”.

Wydaje się, że gdyby ktokolwiek z interpretatorów sondażu zajrzał do analogicznej encyklopedii francuskiej, to z mniejszą pewnością siebie wypowiedziałby się o właściwych odpowiedziach na niewłaściwie sformułowane pytanie. Dla **dowolnego** trójkąta zaprezentowane możliwości rozłącznych odpowiedzi wymuszają zajęcie stanowiska, które nie może być słuszne w całej rozciągłości. Wprawdzie liczne historyczne autorytety¹³ problem sumy kątów trójkąta przedstawiały jako jednoznaczny i ostatecznie rozstrzygnięty, ale jak to często z autorytetami bywa, przesadnej pewności ich sądów nie towarzyszyła merytoryczna racja, obalona w tym przypadku wskutek rozwoju geometrii nieeuklidesowych.

Oczywiście interpretatorzy sondażu, tak jak większość populacji, byli edukowani tylko w zakresie geometrii euklidesowej i rozważali zapamiętane, zapomniane lub zniekształcone elementy wiedzy matematycznej, ograniczone do dowolnych trójkątów, ale tylko na płaszczyźnie euklidesowej. Z drugiej strony, żaden z kilkudziesięciu lub nawet stu kilkudziesięciu tysięcy czytelników znających podstawy

geometrii sferycznej i nieeuklidesowej choćby dla żartu nie opublikował komentarza o możliwości ustalenia, jaki procent Francuzów popiera odmienne twierdzenia różnych geometrii.

W 2006 roku, studenci zarządzania i marketingu w sześciu różnych, dwudziesto kilku osobowych grupach ćwiczeniowych z przedmiotu „zachowania organizacyjne” dla zapoznania się dzięki własnym zachowaniom z różnicami w interpretowaniu nawet bardzo prostych komunikatów, otrzymywali tekst złożony z trzech zdań¹⁴, po czym, mając je przed sobą, indywidualnie zapisywali w przygotowanych tabelach swoje oceny, czy piętnaście twierdzeń dotyczących tego tekstu jest prawdziwych, fałszywych czy też niejasnych.

Komunikaty, nawet odwołujące się wyłącznie do pojęć i słów powszechnie używanych w języku potocznym, muszą być dodatkowo obudowane wskazówkami o tym, w którym z możliwych znaczeń słowa te są przywołane w danym przypadku¹⁵. Obejmuje to realizację funkcji metajęzykowej, precyzującej kod użyty przez nadawcę komunikatu, którego przyswojenie poddano następnie kontroli:

„Kupiec właśnie zgasił światło w sklepie, gdy pojawił się mężczyzna imieniem Józef i zażądał pieniędzy. Właściciel otworzył automatyczną kasę. Zawartość kasy została zgarnięta i mężczyzna uciekł”.

Tabela nr 2. Zróżnicowanie interpretacji prostego komunikatu

L.p.	Czy z tekstu wynika, że	Twoja ocena			Razem
		P	F	?	N
1	Właściciel właśnie zgasił światło w swoim sklepie, gdy pojawił się mężczyzna o imieniu Józef.	30,3%	40,6%	29,0%	155
2	Po zgaszeniu światła złodziej wszedł do sklepu.	30,9%	36,8%	32,2%	152
3	Właściciel otworzył kasę automatyczną.	100,0%	0,0%	0,0%	154
4	W sklepie paliło się światło, kiedy pojawił się pewien mężczyzna i zażądał pieniędzy.	9,7%	83,2%	7,1%	155
5	Właściciel zgarnął zawartość kasy i uciekł.	4,5%	45,8%	49,7%	155
6	Ktoś otworzył kasę automatyczną.	52,3%	44,4%	3,3%	151
7	Nie było mowy o tym, w którym miejscu sklepu znajdowała się kasa	97,4%	0,6%	1,9%	156
8	Mężczyzna, który zażądał pieniędzy uciekł, kiedy zgarnął zawartość kasy.	49,7%	11,0%	39,4%	155
9	Kasa automatyczna zawierała pieniądze, nie było jednak mowy o tym, ile ich było	74,0%	8,4%	17,5%	154
10	Józef wszedł do sklepu.	55,8%	14,3%	29,9%	154
11	Komisarz policji przybył natychmiast.	0,0%	51,7%	48,3%	151
12	Zapadła noc, kiedy zjawił się pewien mężczyzna i zażądał pieniędzy.	2,0%	32,7%	65,4%	153
13	Pewien mężczyzna pojawił się i zażądał pieniędzy.	69,7%	23,9%	6,5%	155
14	Nie było mowy o tym, ile lat miał właściciel sklepu.	96,8%	0,0%	3,2%	156
15	Na przedstawioną tu historyjkę złożyły się następujące elementy: kupiec zgasił światło, pojawił się mężczyzna o imieniu Józef, ktoś zażądał pieniędzy, kasa automatyczna została otworzona, jej zawartość została zgarnięta, mężczyzna uciekł.	65,1%	31,6%	3,3%	152

Na serię pytań prowadzącego („kto w twierdzeniu pierwszym wybrał odpowiedź prawda” i tak dalej przez każdą z trzech możliwości dla każdego z piętnastu twierdzeń) wskazywano przez podniesienie ręki swoje stanowisko. Wyniki dla wszystkich grup łącznie przedstawia tabela nr 2, przy czym różnice w liczebności oraz pojedyncze odstające odpowiedzi są prawdopodobnie nieuniknionym skutkiem pewnego zamieszania w trakcie stosowania procedury audytoryjnego głosowania (na przykład zdarzająca się chwilowa dezorientacja poszczególnych odpowiadających, o którą odpowiedź w danym momencie chodzi, błąd zliczania przez prowadzącego podniesionych rąk itp.). Procentowy rozkład odpowiedzi w poszczególnych grupach był niemal identyczny jak w całej próbie.

Zróznicowanie odpowiedzi na pozornie taką samą treść komunikatu jest oczywistym skutkiem odmiennych interpretacji. Tak na przykład w pierwszym twierdzeniu niektórzy z odpowiadających na podstawie doświadczenia życiowego przyjmowali, że w opisie, nazwy „kupiec” i „właściciel” oznaczają tę samą osobę. Inni mogli sądzić, że gdyby chodziło o tę samą osobę, to wskazanoby to wyraźniej. Jeszcze inni, biorąc pod uwagę obydwie możliwości, uznawali, że dosłowny tekst komunikatu nie pozwala rozstrzygnąć takiej wątpliwości.

Część odpowiadających całe drugie twierdzenie umieszczała w kontekście użytych w komunikacie sformułowań (mężczyzna pojawił się po zgaszeniu światła, zażądał pieniędzy, zawartość kasy została zgarnięta, mężczyzna uciekł), co usprawiedliwiało przekonanie, że opis musi dotyczyć aktywności związanej ze społeczną rolą złodzieja. Dla innej części odpowiadających brak w tekście komunikatu terminu „złodziej” wykluczał akceptację twierdzenia, w którym ten termin się pojawił. I wreszcie, dla reszty odpowiadających problem taki pozostawał nierozstrzygnięty.

Szczególnie interesujące jest rozproszenie odpowiedzi na twierdzenie szóste. Potoczne rozumienie zaimka nieokreślonego „ktoś” pozwala na jego użycie tylko wtedy, gdy indywidualna tożsamość tego „kogoś” pozostaje nieoznaczona w żaden sposób. Przy takim rozumieniu, znajomość tylko roli społecznej może prowokować reakcję „nie ktoś, ale właściciel” i brak akceptacji dla całego twierdzenia. Szersze, semantyczno-pragmatyczne rozumienie zaimka „ktoś” (można nim wskazywać osobę, której indywidualnej tożsamości nie trzeba w danych okolicznościach wskazywać, niezależnie od tego, czy tożsamość ta jest znana czy nie) bywa zatem odrzucane i to bez wyczuwania dwuznaczności, zauważanej przecież w ocenie innych twierdzeń.

Podobne zjawisko występuje w potocznym rozumieniu rozmaitych form gramatycznych słowa „niektóre”. W logice słowo to pełni funkcję kwantyfikatora i oznacza „istnieje co najmniej jeden i nieważne ile ponad jeden, mogą być nawet wszystkie”, gdy tymczasem w języku potocznym postulat określający rozumienie tego sło-

wa zawiera formułę typu „niektóre, czyli nie wszystkie”. Niemal sto procent studentów przed kursem logiki uznaje, że niemożliwa do zaakceptowania jest implikacja „jeżeli wszystkie matki są kobietami, to niektóre matki są kobietami”. W innych grupach studentów po kursie logiki i kilkakrotnym przypomnieniu w trakcie ćwiczeń (z obowiązkową obecnością) logicznej zasady, że „co można orzec o wszystkich, to można też orzec o niektórych” procent odrzucających spada do około czterdziestu, przy czym powszechne są objawy niejakiego buntowniczego zachowania zarówno wśród zgadzających się, jak i sprzeciwiających się (na przykład: „a ja uważam, że tej zasady nie można tu stosować” albo „przed zaliczeniem nie sprzeciwię się panu”).

Aby pokazać następny przykład podobnego mechanizmu poznawczego, wystarczy zapytać losowo wybraną grupę ludzi o różnicę między elipsą a hiperbolą. Osoby o wykształceniu niższym od średniego w większości przyznają się do niewiedzy, natomiast większość lepiej edukowanych będzie odwoływała się do właściwości krzywych matematycznych o tych nazwach. Studenci i absolwenci niehumanistycznych, a nawet szerzej, niefilologicznych kierunków studiów uważają przy tym, że filologowie najczęściej nie będą potrafili nic powiedzieć. A właśnie mało kto poza filologami i literaturoznawcami będzie wiedział (bo nigdy nie odebrał takich informacji albo je zapomniał jako niepowtarzane, dziwaczne i bezużyteczne), że według cytowanej wyżej Encyklopedii Powszechnej elipsa to również „[łac. < gr.], lit. *wyrzutnia*, opuszczenie składników zdania, którego znaczenia można się domyślić w kontekście; występuje w mowie potocznej jako skrót myślowy; w języku artystycznym służy zdynamizowaniu wypowiedzi lit., charakterystyczna gł. dla poezji futurystycznej i awangard. (tzw. styl eliptyczny).” Hiperbola z kolei to także „[gr.], lit. *ujęcie stylistyczne wyolbrzymiające w sposób przesadny opisywane zjawisko, jego cechy i znaczenie; w języku poet. efekt h. powstaje zwykle w wyniku nagromadzenia określeń metaforycznych, porównań, wyrazów o intensywnym nacechowaniu emocjonalnym i ekspresywnej intonacji; w prostych formach występuje także w języku potocznym, np. wyłać morze łez*”.

Encyklopedia Powszechna została tu użyta jako źródło, aby uniknąć wykorzystywania wąskospecjalistycznych i przez to mało rozpowszechnionych oraz mało zrozumiałych publikacji fachowych. Jednak nawet Encyklopedia nie pozwoli znaleźć wyniku prostego mnożenia: $7 \times 7 = ?$. Niemal wyłączną odpowiedzią jest tutaj 49. Na prowokacyjne pytanie o to, jak potraktować osobę, która podaje w charakterze wyniku liczbę 31 albo 61, otrzymuje się opinie o kalectwie, gapiostwie, nieucztwie lub błazeństwie, prowadzącym do błędnego rozwiązania.

Wystarczy jednak uruchomić rozpowszechniony w milionach komputerów system Windows z ekranowym kalkulatorem naukowym jako aplikacją. Są tam przełączniki systemu cyfrowego na dwójkowy, ósemkowy, dziesiętny i szesnastkowy.

W systemie ósemkowym $7 \times 7 = 61$, w dziesiętnym $7 \times 7 = 49$, a w szesnastkowym $7 \times 7 = 31$.

Widać zatem, że skłonność do wybierania tylko jednej interpretacji z równoczesnym dyskwalifikowaniem intelektualnych i osobowościowych właściwości każdego, kto choćby skłaniał się do innej, jest niezależna od materialnej dostępności do adekwatnych informacji. Choć są one utrwalone, dostępne i bardzo szeroko rozpowszechnione, to psychologicznie pozostają niezauważone, nieużywane i niedocenione.

Szczególną odmianą takich mechanizmów poznawczych jest wyciąganie wniosków z kontrastu spostrzeganych i niespostrzeganych zjawisk. Dobra widoczność Księżyca w fazie pełni na bezchmurnym niebie i niewidoczność Księżyca w fazie pełni na zachmurzonym niebie rodzą przekonanie o tym, że w czasie pełni Księżyca niebo jest z zasady bezchmurne¹⁶. Wiele osób ma także sporą i wielokrotnie potwierdzoną pewność wyczuwania, że ktoś je obserwuje, bo nigdy nie sprawdza, iż nikt ich nie obserwuje, i na ogół zapomina o przypadkach niepotwierdzonych żadnymi spostrzeżeniami uczuć bycia obserwowanym¹⁷. Jest to wynikiem tendencji do poszukiwania przede wszystkim potwierdzeń własnych przekonań oraz tendencji do unikania lub bagatelizowania niemal wszystkiego, co przekonaniom zaprzecza, choć właśnie poszukiwanie zaprzeczeń, a nie potwierdzeń jest obecnie uważane za konstytutywną¹⁸ cechę nauki¹⁹.

Zaniedbania powstają przy tym już na poziomie znaczenia używanych słów, jeżeli słowa te nie należą do potocznego języka, ale swym brzmieniem z nim się kojarzą. Dobrze opisuje to prywatna notatka, której autor, zawodowo zajmujący się biotechnologią, chce zostać anonimowy:

„Zwykle bardzo śmieszają mnie Twoje irytacje na temat niedokładnych informacji ekonomicznych w «Rzeczpospolitej», której jak wiesz, nie czytam. Ostatnio jednak czyniam je chyba rozumieć, bo trafiłem w niej na coś z mojej działki. Wykorzystaj jak chcesz bazgroły, które Ci przesyłam, ale nie mieszaj mnie do tego. [Dotyczą one faktograficznej ścisłości przypadkowo przejrzanego tekstu «Jędrnej przybywa» autorstwa Krystyny Forowicz, a zwłaszcza ramki o «Kwasach owocowych – alfahydrokwasach (AHA)» na stronie 6. wydania z 10–11 stycznia 1998.]”

„Po pierwsze, określenie «kwasy owocowe» występowało bardzo rzadko, i to w literaturze wyraźnie już dziś zdezaktualizowanej. Po drugie, wymienione w ramce kwasy są obecne w niemal wszystkich roślinach, choć czasami w śladowych ilościach. Po trzecie, smak kwasu szczawiowego jest niewyczuwalny w owocach, choć daje o sobie znać w liściach szczawiu i szpinaku lub lodygach rabarbaru. Po czwarte, kiszenie kapusty polega na zainicjowaniu tak zwanej fermentacji mlekowej dla wytworzenia kwasu mlekowego, a nie szczawiowego. Po piąte, kwas jabłkowy znajduje się przede wszystkim w niedojrzałych owocach (jabłka, wiśnie, pomidory), a w dojrzałych jabłkach jest go już stosunkowo mało. Po szóste, kwas cytrynowy wziął wprawdzie swoją

nazwę od cytryny, ale mają go niemal wszystkie owoce o tzw. kwaskowatym smaku. Po siódme, kwasów winowych jest kilka, przy czym jeden w ogóle nie występuje w przyrodzie, inny powstaje dopiero w czasie alkoholowej fermentacji moszczu z winogron, a jeszcze jeden wprawdzie jest w winogronach, ale w innych owocach bywa go nawet więcej. Po ósme, ani kwas szczawiowy, ani masłowy nie są alfahydrokwasami. Po dziewiąte, wszystkie te kwasy już od lat są wytwarzane w sposób sztuczny, gdyż wydobywanie ich z surowców biologicznych jest całkowicie nieopłacalne. Większość czytelników się nie zorientuje w zniekształceniach, a ci, co zauważą nie będą mieli ani ochoty, ani możliwości sprostować, bo to przecież nudziarstwo dla każdego poza [specjalistami]. Niegroźne zatem będą niedające się udowodnić podejrzenia o to, [że bez choćby próby sprawdzenia nazw przekazuje się zawartość materiałów reklamowych] o tak zwanych kosmetykach z AHA”.

Dobór słów i sformułowań u Janusza A. Majcherka, który był jednym ze stałych publicystów dziennika „Rzeczpospolita”, też wskazuje zwykle na zbytnie lekceważenie przez niego i przez jego redakcję procedur sprawdzania zarówno znaczeń, jak i faktów lub na celową manipulację poprzez wykorzystywanie tak zwanego mechanizmu perswazji językowej²⁰. Aby dolożyć Waldemarowi Pawlakowi i PSL, informował on o przyznaniu ochotniczym strażom pożarnym monopolu propinacyjnego²¹ („Rzeczpospolita” nr 276/4530 z 27 listopada 1996, str. 5). Tymczasem nie chodzi o żaden monopol, a o zwyczajną koncesję (zezwozenie) na sprzedaż alkoholu w czasie zabaw tanecznych organizowanych tradycyjnie w remizach ochotniczych straży pożarnych. Autor wołał jednak użyć stylistycznie i faktograficznie nieprawidłowych, choć bardziej emocjonalnych określeń.

Przewaga poglądów nad wiedzą u Janusza A. Majcherka ujawniała się także przy rytualnym oskarżaniu ministra Jerzego Wiatra o to, że był to, lub nawet dalej jest, „...ideolog komunizmu i autor podręczników służących marksistowsko-leninowskiej indoktrynacji prowadzonej przez PRL-owskie szkolnictwo [...]” („Rzeczpospolita” nr 298/4552 z 23 grudnia 1996, str. 4). Nie wnikając ani w koncepcje naukowe ministra, ani w jego poglądy polityczne, warto jednak zachęcić do znalezienia w Centralnej Bibliotece Wojskowej już odtajnionego czterotomowego dzieła „*Studia z psychologii społecznej w czasie II wojny światowej*”, wydanego w 1960 roku pod redakcją Jerzego Wiatra do wyłącznego użytku generałów i oficerów WP (cywile musieli czytać po angielsku w uniwersyteckich bibliotekach). Grono to było za wczesnego Gomułki indoktrynowane przez Jerzego Wiatra polskim przekładem fundamentalnego amerykańskiego dzieła z zakresu socjologii i społecznej psychologii wojskowej²². Prezentowane tam teorie, metodologie i dane statystyczne o morale i postawach żołnierzy amerykańskich naprawdę miały mało wspólnego z ideologią komunizmu. Podobna ocena dotyczy „*Teorii socjologicznej i struktury społecznej*” R. K. Mertona wydanej pod redakcją Jerzego Wiatra w 1982 roku.

Opisane wyżej skłonności stają się szkodliwe w co najmniej dwu typach sytuacji. Pierwszy polega na tym, że dla optymalnego rozwiązania jakiegoś problemu trzeba samodzielnie zauważyć istnienie alternatywnych interpretacji. Drugi typ ujawnia się w warunkach komunikacji interpersonalnej, kiedy partner lub przeciwnik dostarcza informacji sprzecznych z intelektualnymi czy emocjonalnymi nastawieniami odbiorców.

2.3. INFORMACJE I DEZINFORMACJE O ZBIORACH

Literatura o systemach komunikowania społecznego podkreśla, że to środki masowego przekazu niemal wyłącznie kształtują poglądy o takich wydarzeniach, z kompletnym zbiorem których żaden człowiek nie może się zetknąć osobiście, bo w bezpośrednich spostrzeżeniach lub komunikatach od świadka co najwyżej dostępne są tylko pojedyncze wydarzenia z tego zbioru²³. Nie jest zatem możliwe, aby pojedyncze osoby bez odwoływania się do cudzej wiedzy i bez poszukiwania cudzej aprobaty dla własnych ocen mogły uzyskać pewność, że osiągnęły trafny pogląd w sprawach wykraczających poza zasięg ich własnego spostrzegania. W jednej z koncepcji analizowania treści medialnych nazywa się to pytaniem w płaszczyźnie istnienia, czyli określeniem, co jest dostępne dla publiczności, jak często i jak wiele²⁴.

Próbą innego podejścia do tego problemu jest tworzenie i wykorzystywanie statystyki publicznej jako podsystemu komunikowania o zjawiskach masowych²⁵ oraz szersze wykorzystywanie rzetelnych danych ilościowych, także pochodzących ze źródeł historycznych²⁶. W Polsce jest to możliwe dzięki prawnie określonym obowiązkom Głównego Urzędu Statystycznego, który na swej stronie internetowej <http://www.stat.gov.pl>, udostępnia tekst ustawy o statystyce publicznej, rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie trybu i form ogłaszania, udostępniania i rozpowszechniania wyników informacji statystycznych, bieżący program badań statystycznych statystyki publicznej wraz z opisem wszystkich badań, terminami oraz formami udostępniania ich wyników, informacjami o systemie informacyjno-publicacyjnym, zasadach udostępniania danych oraz opisami obowiązujących klasyfikacji i rejestrów statystycznych, także z opisami metodycznymi podstawowych wielkości i wskaźników, formularzami sprawozdawczymi, informacjami o GUS z regulaminem organizacyjnym i opisem organów opiniodawczo-doradczych. Jednak wykorzystywanie tych informacji wymaga przede wszystkim przygotowania odbiorców²⁷, którzy w większości wykazują niechęć i lęk nie tylko wobec metod statystycznych, lecz nawet wobec samej terminologii²⁸, ustalenia statystyczne bardzo często rozumieją w wadliwy sposób²⁹ i na ogół nie umieją odnosić ich do całokształtu zjawisk ekonomicznych³⁰. Nacisk kładziony na ulepszanie jednostek organizacyjnych staty-

styki publicznej i promowanie efektów ich działań nie daje jednak w konsekwencji lepszego społecznego zrozumienia zjawisk masowych. Przeciwdziałają temu, z jednej strony, praktyki ośrodków zarządzających głównymi elementami systemu komunikacji społecznej (redakcjami wielkonakładowych czasopism oraz stacji radiowych czy telewizyjnych), z drugiej zaś strony – właściwości ludzkiej psychiki, zaadaptowanej w toku ewolucji do reagowania na bezpośrednio spostrzegane wydarzenia, a nie na fakty odległe w czasie i przestrzeni³¹. Trzeba równocześnie przyznać, że dysponenci środków masowego przekazu do właściwości ludzkiej psychiki³² i funkcjonowania struktury społecznej³³ przykładają znacznie większą wagę niż propagatorzy metod statystycznych. Ci ostatni lekceważą zupełnie skłonność do bezkrytycznego przyswajania sobie przez ludzi takich informacji, które zostały nagłośnione wielkością nakładu lub zasięgu, charakterystyką prezentera czy formą komunikatu³⁴, o czym świadczy niemal całkowity brak sprostowań lub wyjaśnień po nie ulegających wątpliwościom nadużyciach danych statystycznych.

W środkach masowego przekazu wykorzystuje się tradycje³⁵ i techniki retoryczne³⁶ pochodzące jeszcze ze starożytności oraz intensywnie przypominane w dwiętnastym³⁷ i dwudziestym³⁸ wieku. Jednak nie należą do nich zasady posługiwania się liczbami³⁹, które rozwinęły się w czasach kostnienia i obumierania retoryki. Wprawdzie pojawiają się sugestie i nawet rady, jak najlepiej wykorzystywać liczby (nazywane przez na przykład Wańkowicza «cyframi») w tekstach dziennikarskich i beletrystycznych wraz z rozwiązaniami organizacyjnymi służącymi do zmniejszania błędu prezentacji i rozumienia tekstów o wydarzeniach⁴⁰, ale w pobieżnie przejrzanych poradnikach zalecanych dziennikarzom, poglądy takie nie znajdują jednak najmniejszego odzwierciedlenia⁴¹, a Urszula Primik w swojej pracy magisterskiej⁴² wskazała, że procedury opisane przez Wańkowicza zdają się w ogóle nie funkcjonować w redakcjach przynajmniej niektórych polskich czasopism.

2.4. RETORYKA LICZB

W numerze 1(4558) „Rzeczpospolitej” z 1 stycznia 1997 na stronie 2. *„Andrzej Wilk, prezes Konfederacji Pracodawców Polskich [...] zwraca także uwagę na to, iż tak naprawdę nie wiadomo, ile pracodawców kosztują choroby pracowników: – Osiemdziesiąt pięć procent wszystkich chorób to te, przy których zwolnienie wystawiane jest na trzydzieści pięć i mniej dni. Pracodawcy płacą z funduszu wynagrodzeń za 35 i mniej dni choroby.”* Jest to zresztą kontynuacja myśli ze strony 2. w numerze 289(4543) „Rzeczpospolitej” z 12 grudnia 1995.

Gdyby Andrzej Wilk nie tylko wypowiadał się dla dziennika „Rzeczpospolita”, ale także czasami go czytywał, to musiałby chyba zauważyć notatkę na 22 stronie

numeru 159(4413) z dnia 10 lipca 1996 roku. Wynika z niej, że pracodawcy wypłacili dokładnie zaprezentowaną kwotę, stanowiącą nie 85%, a tylko 46% wynagrodzeń i zasiłków z tytułu zwolnień lekarskich w pierwszym kwartale 1996 roku (resztę wypłacił ZUS). Z kolei Roczniki Statystyczne 1996 i 1995 drobnymi drukami i w przypisach do tablic o numerach odpowiednio 18(240) i 20(239) podają kwoty wypłacane w latach 1990–1995 przez pracodawców z tytułu absencji chorobowej pracowników. Odrobina wysiłku pozwala odnieść te kwoty do wynagrodzeń łącznie oraz do sumarycznych kosztów pracy. Okazuje się wtedy, że w kosztach pracy udział wynagrodzeń za absencję chorobową pracowników w latach 1991–1995 zmniejszył się niemal dwukrotnie i nie przekracza obecnie 1,5%.

Andrzej Wilk, odwołując się do ignorancji i żonglując liczbami stwarzał wrażenie, że zarówno wielkość, jak i dynamika obowiązkowych wypłat za absencję chorobową są niekorzystne dla pracodawców, gdy tymczasem są one niekorzystne właśnie dla pracowników. Jako reprezentantowi określonej grupy interesów wypada mu dokonywać manipulacji, które jednak w warstwie faktograficznej powinny być natychmiast skomentowane i uzupełnione przez gazetę, pod groźbą uznania jej za tendencyjną. Ale Andrzej Wilk cieszył się dużymi względami „Rzeczpospolitej”, która bez żadnych uwag przytoczyła kiedyś (nr 102/4356 z 30 kwietnia–3 maja 1996 str. IX, dodatek Praca-Specjaliści) jego twierdzenie, że nowy Kodeks Pracy zmniejszył dopuszczalny limit godzin nadliczbowych z 240 do 150, gdy w rzeczywistości został on zwiększony ze 120 do 150 godzin rocznie. Limit 240 godzin nadliczbowych występował tylko jako propozycja pracodawców podniesienia go (z obowiązujących 120), i taka wielkość nie została wówczas przyjęta przez Sejm, co pracodawcy najwyraźniej uznawali za swoją krzywdę.

J. A. Majcherek w „Rzeczpospolitej” stwierdzał też i potem powtarzał w „Gazecie Wyborczej” ze zgrozą⁴³, że „średni dochód rozporządzalny na członka rodziny emeryta przewyższa od kilku lat to, co mają do dyspozycji przeciętne rodziny utrzymujące się z pracy”. Pomija już wszystkie szczegóły, które nie pasują do dalszych jego tez (średni emeryt na ogół nie ma na utrzymaniu dzieci, średnia emerytura jest ułamkiem średniej płacy, świadczenie emerytalne jest konsekwencją wielu uprzednich lat pracy). Należy tutaj podejrzewać dużą stronniczość, bo jak świadczy tabela 3., opracowanie statystyczne, z którego zaczerpnięto informację po prostu uniemożliwia błąd pochopnej interpretacji, a podręczniki przestrzegają przed popełnianiem właśnie takich błędów⁴⁴.

Wspomniany tu J. A. Majcherek w Rzeczpospolitej, nr 260(4514) z 7.11.1996, uważa, że w związku z przystąpieniem Polski do Wspólnoty Europejskiej stoi przed naszym krajem konieczność obniżania kosztów pracy. Nie jest dla niego ważne, że Bank Światowy, ONZ i jej wyspecjalizowana organizacja UNIDO, Międzynarodowa Organizacja Pracy, OECD, Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz wiele

Tabela nr 3. Uwarunkowania dochodu na osobę w gospodarstwach pracowniczych i emeryckich w 1995 roku

L.p.	Nazwa analizowanego parametru	Typ gospodarstwa		Źródło danych
		pracownicze	emeryckie	
1	Przeciętna liczba osób w gospodarstwie	3,57	2,19	tabl. 1
2	Przeciętny % pracujących w gospodarstwie	44,03%	8,55%	tabl. 1
3	Przeciętny % pobierających emerytury w gospodarstwie	7,01%	68,02%	tabl. 1
4	<i>Przeciętna liczba zarabiających w gospodarstwie</i>	<i>1,571871</i>	<i>0,187245</i>	<i>2x1</i>
5	<i>Przeciętna liczba emerytów w gospodarstwie</i>	<i>0,250257</i>	<i>1,489638</i>	<i>3x1</i>
6	Przeciętny dochód na osobę w gospodarstwie	301,26 zł	319,68 zł	tabl. 2
7	<i>Przeciętny dochód na gospodarstwo</i>	<i>1 075,50 zł</i>	<i>700,10 zł</i>	<i>6x1</i>
8	Zarobki jako przeciętny % dochodu w gospodarstwie	79%	8,80%	tabl. 6
9	Emerytury jako przeciętny % dochodu w gospodarstwie	7,40%	78,30%	tabl. 6
10	<i>Przeciętne zarobki na gospodarstwo</i>	<i>849,64 zł</i>	<i>61,61 zł</i>	<i>8x7</i>
11	<i>Przeciętne emerytury na gospodarstwo</i>	<i>79,59 zł</i>	<i>548,18 zł</i>	<i>9x7</i>
12	<i>Przeciętne zarobki na 1 zarabiającego w gospodarstwie</i>	<i>540,53 zł</i>	<i>329,03 zł</i>	<i>10÷4</i>
13	<i>Przeciętna emerytura na jednego emeryta w gospodarstwie</i>	<i>318,02 zł</i>	<i>367,99 zł</i>	<i>11÷5</i>

Źródło: Gospodarstwa domowe-wybrane elementy warunków życia ludności w 1995 roku, GUS, tabl. 1, 2, 6.

krajowych i międzynarodowych instytutów badawczych wskazują na bardzo niski według wszystkich kryteriów poziom kosztów pracy w Polsce. Niezależnie od tego, co stanie się z kosztami pracy w krajach Wspólnoty Europejskiej, Polska jeszcze w trakcie procesów dostosowawczych będzie musiała te koszty podnieść na swoim terytorium. Wprawdzie „Rzeczpospolita” w numerze z 17.10.1996 na stronie 10. opublikowała diagram pod tytułem „Koszty pracy w Polsce na tle wybranych krajów”, ale komentarz do tego diagramu jest z nim zdumiewająco sprzeczny. Gdyby jednak Janusz A. Majcherek zadumał się choć przez chwilę nad tą sprzecznością, to może nieco inaczej dobrałby słowa do zaprezentowania swoich poglądów.

Trzeba jednak zauważyć, że Główny Urząd Statystyczny wcale nie ułatwia znajdowania danych o kosztach pracy. Systematyczne badania tej problematyki, chociaż i tak w ograniczonym zakresie, rozpoczął dopiero w 1993 roku⁴⁵, a późniejsze publikacje nie zawierają wszystkich zebranych informacji. Ankieta do badań kosztów pracy opublikowana w Dzienniku Urzędowym GUS nr 2(291) z 27.01.1995 zawiera rubrykę „zasiłki chorobowe wypłacone wyłącznie ze środków zakładu pracy”, lecz nie ma to odzwierciedlenia w treści wydawnictwa „Koszty pracy w...”. Konieczne jest wyszukanie w GUS tej komórki, która szczegółową informację posiada i zechce udostępnić. Można sobie wyobrazić, że renomowana gazeta jest zdolna i gotowa do podejmowania takich działań przed publikowaniem informacji z wyraźnie stroniczych źródeł.

W prawie wszystkich gazetach i czasopismach od wielu lat stawki podatku od dochodów osobistych przedstawia się w sposób wręcz prowokujący do błędnych wniosków. Choć z tabel zawsze wynika, że wyższe stawki podatkowe płaci się tylko

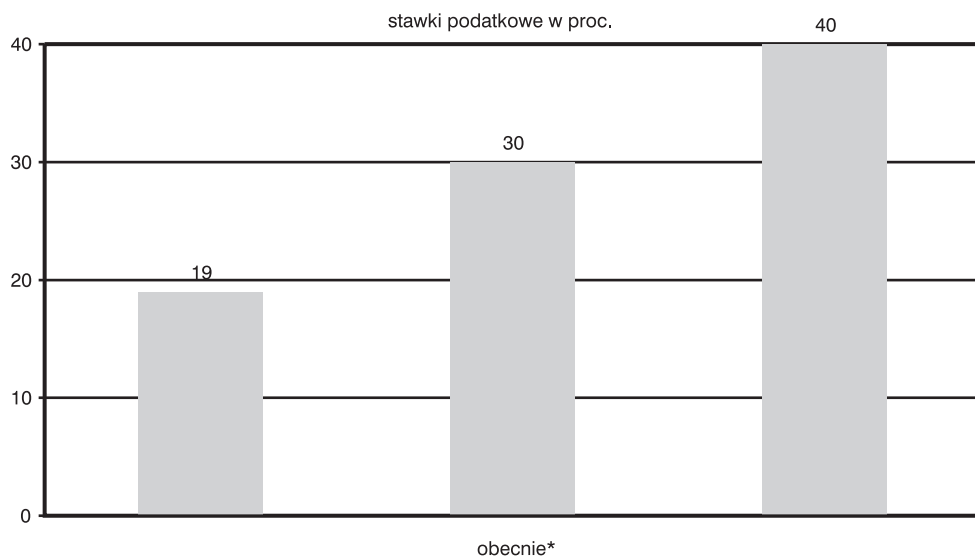
Tabela nr 4. Skala podatkowa dla 2006 roku

Podstawa obliczenia podatku w złotych		
ponad	do	podatek wynosi
	37 024 zł	19% minus kwota zmniejszająca podatek 530 zł 08 gr
37 024 zł	74 048 zł	6 504 zł 48 gr. + 30% nadwyżki ponad 37 024 zł
74 048 zł		17 611 zł 68 gr. + 40% nadwyżki ponad 74 048 zł

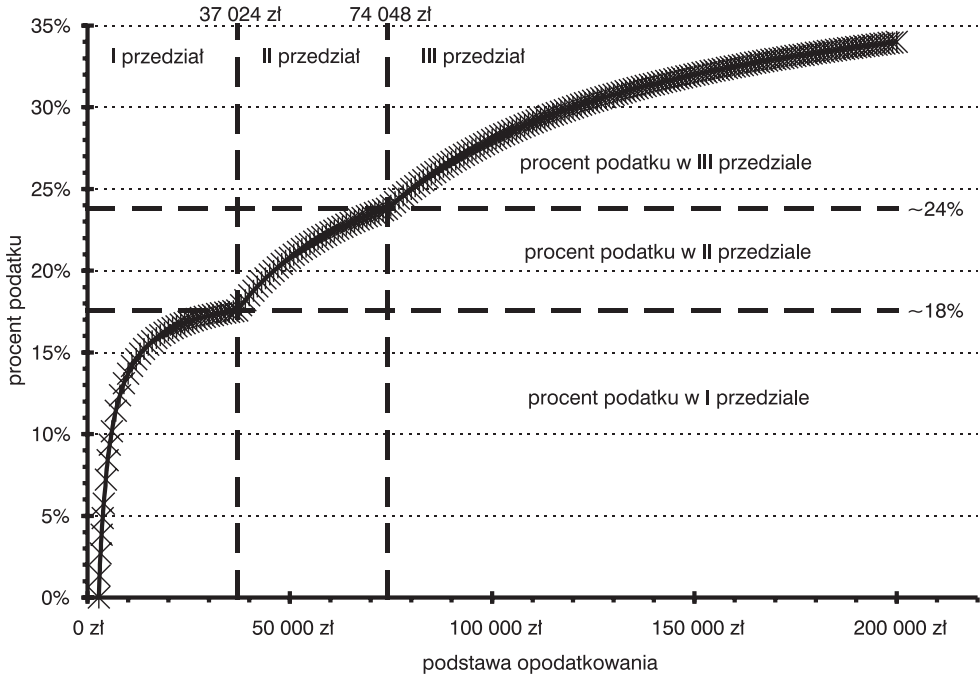
Źródło: Ministerstwo Finansów.

od części dochodu, to wykresy sugerują, i to sugerują ze zdumiewającą skutecznością, iż te wyższe stawki dotyczą całego dochodu. Zestawianie wszystkich zarejestrowanych przypadków tego rodzaju i konfrontowanie ich z kilkadziesiąt razy mniejszą liczbą poprawnych przedstawień zajęłoby zbyt wiele miejsca, a więc przytoczony będzie tylko jeden aktualny przykład. Należy on do kategorii nazywanej przez Arystotelesa błędem złożenia i uważanej przez niego za argument erystyczny⁴⁶. Pochodzi z dziennika „Rzeczpospolita”⁴⁷ (wykres 2.) i prowadzi do całkiem innych konkluzji niż położony tuż za nim wykres 3., utworzony w prawidłowy sposób z pominiętej przez „Rzeczpospolita” tabeli 4.

Na wykresie 3. widać wyraźnie, że całkowite opodatkowanie w pierwszym przedziale wynosi od 0% do około 18%, w drugim przedziale jest to od około 18% do

**Wykres nr 2.** Maksymalne opodatkowanie dochodów osobistych w 2006 roku według ilustracji dziennika „Rzeczpospolita”

Źródło: „Rzeczpospolita” z 27 stycznia 2006 roku, s. B1.



Wykres nr 3. Maksymalne opodatkowanie dochodów osobistych w 2006 roku według tabeli obciążeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 4.

około 24% (a nie do 30%, jak sugeruje gazetowy wykres), wreszcie w trzecim przedziale rzeczywiste opodatkowanie rozpoczyna się od około 24% i bardzo długo nawet nie zbliża się do końcowej stawki 40% (w matematycznym żargonie opodatkowanie zbliża się asymptotycznie do tej wartości, co oznacza, że nigdy jej nie osiąga). Swoista „kosmatość” linii na wykresie 3. sygnalizuje przybliżone oszacowanie wartości procentu obciążeń (konieczność przybliżenia wynika z tego, że zaliczkę na podatek oblicza się od na przykład płacy pomniejszonej o koszt uzyskania, natomiast składkę zdrowotną od wynagrodzenia bez takiego pomniejszenia, po czym odejmuje się tylko część składki). Trzeba też podkreślić, że „kosmata” linia na wykresie 3. odzwierciedla maksymalne opodatkowanie liczone w stosunku do podstawy opodatkowania, a nie do rzeczywistego dochodu. W skład dochodu wchodzi bowiem także koszty uzyskania oraz wszelkie ulgi, co obniża rzeczywiste opodatkowanie. Istnieją wprawdzie „dobre” uzasadnienia dla koncentrowania się na samym obciążeniu nadwyżek (w ekonomii koncepcje tak zwanych wartości marginalnych⁴⁸, w realnym życiu płacenie pod koniec roku lub przy końcowym rozliczeniu tych wysokich stawek od ostatnich wpływów). Dotyczy to jednak mniejszości podatników i tylko części ich dochodów.

Nie są to tylko rozważania teoretyczne, bo można przytoczyć wręcz uderzające przykłady na to, że psychologiczna dostępność błędnego rozumienia dynamiki podatków wywiera zdumiewający wpływ w sytuacjach, które powinny być od niego wolne. Tak na przykład dnia 2 lipca 1999 roku, pierwszego dnia 53. posiedzenia 3. kadencji Sejmu RP Wiceprezes Rady Ministrów Leszek Balcerowicz według oficjalnego stenogramu powiedział między innymi z trybuny sejmowej w zapowiadanym przez kilka dni i tym samym przygotowanym wystąpieniu:

„Wreszcie chcę powiedzieć, że obniżka stawek podatków od dochodów osobistych [...] zmniejsza w Polsce coś, co jest ogromną barierą, redukującą zapotrzebowanie przedsiębiorstw na pracę – tą barierą są bardzo wysokie narzuty na pracę. Do nich należą podatki od dochodów osobistych, które w imieniu podatników indywidualnych uiszczają płatnicy, czyli zakłady pracy. Te opodatkowania są w Polsce wyjątkowo wysokie. Chcę powiedzieć, że w 1999 r. zatrudnienie pracownika, którego dochód plasuje się w pierwszym przedziale podatkowym, kosztuje dodatkowo pracodawcę 82,8% płacy netto, a te narzuty rosną wraz ze wzrostem dochodu netto. Przy obecnych stawkach podatkowych w drugim przedziale narzuty stanowią 111,5% płacy netto, a w trzecim przedziale – 146,8% płacy netto.”

Obliczenia według algorytmów zawartych w ustawach przedłożonych wcześniej przez Leszka Balcerowicza i uchwalonych przez Sejm prowadzą jednak do wniosku⁴⁹, że dla prognozowanej na 1999 rok przeciętnej rocznej płacy brutto (20 150,09 zł) obciążenie wyniosło około 75,30%, dla górnej granicy I przedziału (płaca brutto ok. 37 536 zł) było to 78,67%, dla górnej granicy II przedziału (około 70 043 zł brutto) już tylko 76,21%. Maksymalne obciążenie 86,03% wystąpiło dla płacy brutto 50 375,22 zł, czyli dla kwoty, od której przestaje się pobierać składki na ubezpieczenia rentowe i emerytalne. Z ciekawości można też obliczyć obciążenie dla rocznej płacy brutto sto milionów złotych, otrzymując 77,80%.

Liczby Leszka Balcerowicza otrzymuje się tylko wtedy, gdy:

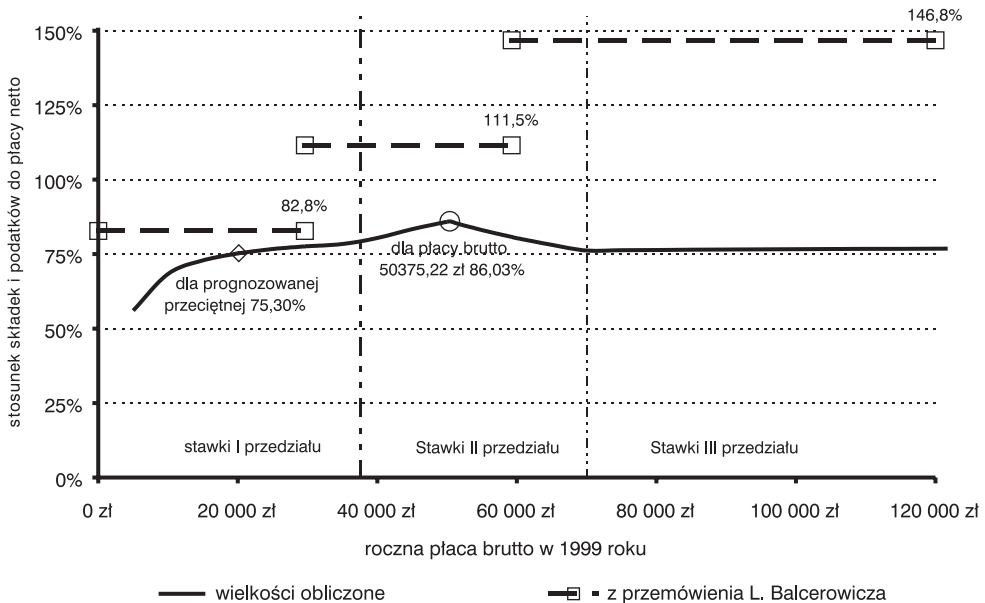
1. W żadnym przedziale podatkowym nie uwzględnia się kwot wolnych od podatku.
2. Składki ubezpieczeniowe płacone przez pracownika nie obniżają podstawy opodatkowania.
3. W drugim i trzecim przedziale stawki 30% i 40% odnoszą się do całego dochodu, a nie do nadwyżek ponad progi.
4. Wszystkie składki na ubezpieczenie społeczne pobiera się także po przekroczeniu kwoty zwalniającej od pobierania ich części, czyli płacy brutto 50375,22 zł w 1999 roku.

Analogiczne błędy (punkt 1. i 3.) zostały popełnione rok wcześniej w obu wersjach tak zwanej Białej Księgi Podatków (1998), chociaż wartości liczbowe nie różniły się wtedy aż tak drastycznie. Obraz obciążeń według algorytmu i według Leszka Balcerowicza przedstawia wykres nr 4, na którym granice przedziałów podatko-

wych zostały dostosowane do wynagrodzeń brutto pomniejszonych o potrącanie pracownikowi składki na ubezpieczenie.

Informacje o scharakteryzowanej wyżej niedokładności, między sierpniem a wrześniem 1999 roku, zostały przesłane do Ministra Finansów, przewodniczących klubów parlamentarnych, przewodniczącego sejmowej komisji finansów publicznych, dzienników „Rzeczpospolita”, „Gazeta Wyborcza” i „Trybuna”, a w późniejszym terminie nawet do tygodnika „NIE” (podpisane pseudonimem zamiast imienia i nazwiska, na co pozwala prawo prasowe). Trwała wówczas dyskusja o kształcie reformy opodatkowania dochodów osobistych, dane zaś z Białej Księgi i przemówienia Leszka Balcerowicza były traktowane jako istotne argumenty na rzecz jednego z możliwych rozwiązań.

Laureat nagrody Nobla z dziedziny ekonomii, James Buchanan w swojej, przetłumaczonej na język polski, książce⁵⁰ przytacza wezwania do utworzenia w ramach nauki o finansach publicznych specjalizacji „psychologii fiskalnej”. Ma ona badać, w jaki sposób jednostki myślą o fiskusie, ze szczególnym uwzględnieniem trafności spostrzegania i oceniania własnych obciążeń. Polegałoby to na porównywaniu rzeczywistej wielkości danin z poziomem relacjonowanym na różne sposoby przez zainteresowanych. Cytowany autor przywołuje także wyniki⁵¹, według których ludzie



Wykres nr 4. Stosunek składek i podatków do płacy netto w 1999 roku według sejmowego przemówienia L. Balcerowicza oraz obliczeń według ustaw

Źródło: opracowanie własne na podstawie aktów prawnych i wystąpienia L. Balcerowicza.

bardzo niedokładnie podają względną i bezwzględną kwotę swoich obciążeń, przy czym osoby o niskich dochodach zdają się te obciążenia przeceniać bardziej niż osoby o dochodach wysokich. W rozwiniętej od czasu jego wezwania psychologii fińskiej stawiane są zaś tezy, że osoby lepiej znające zasady podatkowe uważają system podatkowy za bardziej uczciwy i sprawiedliwy niż osoby znające go gorzej⁵², zaś dostarczanie rzetelnych i poszerzonych informacji o systemie podatkowym zmienia postawę wobec niego na bardziej pozytywne⁵³.

Niezależnie od tego, co w takich związkach jest przyczyną, a co skutkiem, warto chyba dbać o maksymalnie rzetelne przedstawianie istniejącego stanu rzeczy i o szybkie prostowanie ewentualnych błędów. Wydaje się jednak, że w Polsce ani twórcy, ani analitycy systemu podatkowego nie wierzą w jego uczciwość, na co mogą wskazywać utrzymujące się zafałszowania w informowaniu o nim przez instytucje i osoby o przypisywanej im kompetencji. Zafałszowania te nie polegają na ukrywaniu lub zniekształcaniu danych wyjściowych czy algorytmów koniecznych do ich przetwarzania, lecz na rozpowszechnianiu fałszywych ustaleń wyników końcowych i nieuzasadnionych ocen ich znaczenia. Opiera się to właśnie na celowym lub mimowolnym wykorzystywaniu tego, że informacje różnią się nie tylko stopniem rzetelności, ale także trudnością przyswojenia. Łatwiej przyswajane, lepiej zapamiętywane, szybciej przypominane i częściej wykorzystywane są te kategorie informacji, które stawiają ludziom mniej złożone wymagania intelektualne, i które są do tego zgodne z wcześniejszymi informacjami oraz z subiektywnym rozumieniem własnych interesów.

Jedynym śladem korespondencji na temat niedokładności podatkowej był artykuł w „Rzeczpospolitej”⁵⁴. Autorka próbowała uzasadnić, że choć liczby Leszka Balcerowicza są przybliżone, to nie aż tak bardzo, jak twierdzi anonimowy czytelnik, i że cała sprawa jest w gruncie rzeczy nieistotna. Jednak rozumowania autorki były obarczone licznymi błędami⁵⁵, a wskutek zniekształcenia słów „anonimowego czytelnika” nie bardzo było wiadomo, o co mu chodzi. Wcześniejsze próby prostowania błędnych informacji prasowych⁵⁶ prowadzą do wniosku, że jest to typowa reakcja dziennikarska na informacje niezgodne z tak zwaną linią redakcyjną.

Brak oficjalnego sprostowania lub brak nagłośnienia błędu przyczyniły się do powtarzania nierzetelnych liczb nawet w publikacjach naukowych, dotyczących zarówno okresu przed 1999 rokiem⁵⁷, jak i po nim⁵⁸. Dostępność psychologiczna tych liczb oraz przekonanie o autorytatywnym ich sprawdzeniu tworzyły subiektywne usprawiedliwienie dla ich akceptowania i powtarzania, bez dokonywania własnej i nawet niezbyt pracochłonnej kontroli⁵⁹. Oczywiście, na stanowisku Ministra Finansów nie przeprowadza się samodzielnych obliczeń, lecz poleca się współpracownikom dostarczenie wyników, ale brak właściwej kontroli czyni ministra politycznie odpowiedzialnym, a brak zdziwienia wobec zawyżonych liczb świadczy o uleganiu własnej propagandzie bez korzystania z profesorskich kompetencji.

2.5. ANALIZY SPOŁECZNEJ SKUTECZNOŚCI DEZINFORMACJI O ZBIORACH

Ilustracją skuteczności nierzetelnych praktyk redakcyjnych jest wynik pewnego egzaminu w elitarnej uczelni ekonomicznej⁶⁰. Studenci ostatnich lat tej uczelni uczęszczali na kończący się egzaminem wykład retoryki w zarządzaniu. Za cel nauczania przyjmowano zapoznanie studentów z technikami tworzenia przekonywających wypowiedzi. Do realizacji tego celu dokonywano między innymi przeglądu uczciwych i nieuczciwych metod retorycznych. Za metodę uczciwą uważano każdy sposób przekształcania twierdzeń prawdziwych w twierdzenia przekonywające, zaś za metodę nieuczciwą każdy sposób przekształcania twierdzeń nieprawdziwych w twierdzenia przekonywające. Manipulacją propagandową nazywano z kolei nadawanie formy nieprzekonywającej twierdzeniom prawdziwym oraz traktowanie wyrażen bez wartości logicznej jako twierdzeń, które można analizować w kategoriach prawdy i fałszu.

Odróżnienie błędu od manipulacji lub nieuczciwości jest trudne i pracochłonne. Trzeba bowiem wykazać, że autor analizowanej wypowiedzi znał prawdziwe fakty, był w stanie je zrozumieć, miał wprawę w wypowiedzaniu się i mimo to nadał przekonywającą formę nieprawdziwym twierdzeniom. Twierdzenia te muszą być wreszcie rozumiane przez odbiorców zgodnie z wypowiedzią jej autora i w niezgodzie z faktami.

Zadanie egzaminacyjne składało się z kilku wzajemnie powiązanych części. Pierwszą z nich była kserokopia notatki prasowej Antoniego Kowalika⁶¹ wraz z odpowiedzią tej notatki na stronie pierwszej tego samego numeru gazety. Po uważnej lekturze notatki oznaczonej jako materiał nr 1, studenci mieli odpowiedzieć na sześć pytań. Następnie należało zapoznać się z kserokopią innego tekstu, oznaczonego jako materiał nr 2 i ponownie odpowiedzieć na te same pytania oraz scharakteryzować chwyt retoryczny użyte przez autora materiału nr 1. Materiał nr 2 zawierał informacje, na podstawie których Antoni Kowalik sformułował większość twierdzeń swojej notatki⁶².

Wyniki początkowej fazy tej procedury (bez charakterystyki ujawnionych chwytów retorycznych) przedstawiono w tabeli, w której **prawidłowe odpowiedzi są podkreślone i pogrubione**. Widać w niej wyraźnie, że notatka Antoniego Kowalika tworzy zupełnie inny obraz niż jego materiał źródłowy. Trzeba też zauważyć, że autor ten był wtedy od dawna stałym współpracownikiem dziennika „Rzeczpospolita” i specjalizował się w problematyce płacowej.

Należy przy tym podkreślić, że analizuje się tutaj odpowiedzi studentów kończących studia w elitarnej uczelni ekonomicznej, a więc osób o kompetencjach ekonomicznych świeżych i wyższych niż przeciętne. Ta grupa studentów była rów-

Tabela nr 5. Odbiór informacji prasowej i źródłowej przez studentów ostatnich lat elitarnej uczelni ekonomicznej

Pytania i polecenia	Proszę bardzo uważnie przeczytać materiał nr 1 i w odpowiednich komórkach poniżej wpisać jak najwięcej odpowiedzi na pytania z pierwszej kolumny.	Proszę wyszukać w materiale nr 2 odpowiedzi na pytania z pierwszej kolumny i wpisać je w najwięcej formie do odpowiednich komórek poniżej.
Jakiego odcinka czasowego dotyczy wykres oraz tekst po śródtytułach w materiale nr 1?	<i>Całego roku 1997</i> (16 odpowiedzi)	Września 1997 roku (13 odpowiedzi) <i>Całego roku 1997</i> (3 odpowiedzi)
Jakie było przeciętne wynagrodzenie w okresie, którego dotyczy wykres i tekst po śródtytułach w materiale nr 1?	1062 zł (15 odpowiedzi) Nie podano (1 odpowiedź)	1145,9 zł (16 odpowiedzi)
Czy większość zatrudnionych zarabiała średnio?	<i>Tak</i> (9 odpowiedzi) W rozumieniu autora tak (2 odpowiedzi) Nie (4 odpowiedzi) Sugestia, że tak, choć według danych nie (1 odpowiedź)	Nie (14 odpowiedzi) <i>Tak</i> (2 odpowiedzi)
Podać źródło analiz, z których wynika, że zróżnicowanie wynagrodzeń w Polsce jest takie samo jak w większości krajów europejskich.	<i>Fundacja Edukacji i Badań Bankowych</i> (15 odpowiedzi) <i>Nie podano</i> (1 odpowiedź)	S. Borkowska, ekspertyza (13 odpowiedzi) J. Dankowski, maszynopis (11 odpowiedzi) <i>GUS</i> (3 odpowiedzi) <i>Źródła inne niż podaje autor tekstu nr 1</i> (1 odpowiedź)
Jaki odsetek zatrudnionych zarabiał w przedziale od 540 do 620 zł?	1,7% (11 odpowiedzi) <i>Dziwnie sformułowano – nie wiadomo</i> (2 odpowiedzi) <i>Nie wiadomo</i> (1 odpowiedź) 7,4% (3 odpowiedzi)	7,4% (15 odpowiedzi) <i>Nie potrafię określić</i> (1 odpowiedź)
W jakim przedziale mieści się najczęściej spotykane wynagrodzenie (tzw. moda, modalna lub dominanta)?	1140–1300 zł (16 odpowiedzi)	1140–1300 zł (15 odpowiedzi) Trzeba obliczyć, przedziały są nierówne (1 odpowiedź)

Źródło: opracowanie własne na podstawie studenckich prac egzaminacyjnych.

niez zaznajomiona z nieuczciwymi technikami retorycznymi, a sytuacja egzaminacyjna dodatkowo skłaniała ich do intelektualnej aktywności. Wydaje się zatem, że przeciętny czytelnik notatki nie jest w stanie dostrzec ogromu zniekształceń w niej zawartych, gdyż niezbędne do tego są nie tylko kompetencje, lecz także dostęp do właściwych danych. Tym samym główną linią przewodnią zafałszowań całego komunikatu jest odwoływanie się do niewiedzy odbiorcy, który niezależnie od aktywności intelektualnej w trakcie odbioru przyswoi sobie informacje zawsze z błędem.

Można się zastanawiać, czy ostateczny kształt notatki nie jest tylko wypadkową niezbędnych w prasie uproszczeń i pospiesznych skrótów redakcyjnych. Wydaje się to być mało prawdopodobne, gdyż konstrukcja notatki jest na to zbyt konsekwentna w swej złożoności. Żaden kompetentny autor nie mógłby się zgodzić na aż takie przekształcenie swojego tekstu i żadna dbająca o swą reputację redakcja nie pozwoliłaby sobie na niedbalstwo w dopuszczeniu do druku tak zniekształconych informacji.

Istnieją także znacznie trudniejsze do opisanie i objaśnienia błędy wykorzystywania materiałów statystycznych. W polskim wydaniu podręcznika ekonomii Samuelsona (laureata nagrody Nobla z ekonomii) i Nordhauza zawarta jest ilustrowana wykresem teza, że „Różnice osobnicze niewiele w sumie wyjaśniają z całej złożoności obrazu rozproszenia dochodów”, bo rozkład dochodów ma inny kształt oraz inny zakres zmienności niż rozkład zdolności⁶³. Argument ten ani nie dowodzi tezy autorów, ani jej nie zaprzecza, bo nie ma z nią zbyt wiele wspólnego⁶⁴. W psychometrii od dawna rozumiano, że różne kształty rozkładów skorelowanych zmiennych i różne zakresy ich zmienności sprawiają pewien kłopot w stosowaniu najprostszych metod statystycznych, które nie wykrywają wtedy rzeczywistych zależności i muszą być zastąpione, jeżeli nie bardziej złożonymi, to bardziej pracochłonnymi technikami⁶⁵. Nasuwa się więc podejrzenie, że wniosek Samuelsona i Nordhauza wyprowadzono w niewłaściwy sposób, przy czym chodzi tu o metodę uzasadniania, a nie o słuszność wniosku – być może jest słuszny, być może nie, ale w świetle użytych argumentów nie da się tego określić.

Interpretowanie i komentowanie danych liczbowych jest domeną naukowców, konsultantów, dziennikarzy i polityków. Tylko te dwie ostatnie grupy dysponują środkami przekazywania swych interpretacji do szerokiego obiegu społecznego i są pośrednikami między dwoma pierwszymi grupami a społeczeństwem. Tak więc zawsze warto krytycznie porównywać zawartość względnie rzetelnych źródeł statystycznych z treścią ich przekazów do społeczeństwa, choć czasami wymaga to przedłużonego objaśniania zastosowanej do tego metody⁶⁶.

Źródłowe wydawnictwa GUS (np. seria Informacje i Opracowania Statystyczne) wychodzą w nakładach nie przekraczających kilkuset egzemplarzy. Wydawnictwa zbiorcze (tzw. roczniki statystyczne ogólne i specjalistyczne) mają szerszy zasięg, lecz zawierają mniej informacji. Wszystkie zaś publikacje GUS koncentrują się głównie na samych liczbach, bez szczególnego nacisku na merytoryczne relacje między nimi i na interpretacje, które można im nadać. Ma to pewien walor dla specjalistów, bowiem wykorzystują oni dane według własnych potrzeb, a nie według narzuconych schematów⁶⁷. Dla niespecjalistów jednak większość tabel statystycznych jest po prostu nudna i niezrozumiała bez objaśnień dziennikarza lub polityka.

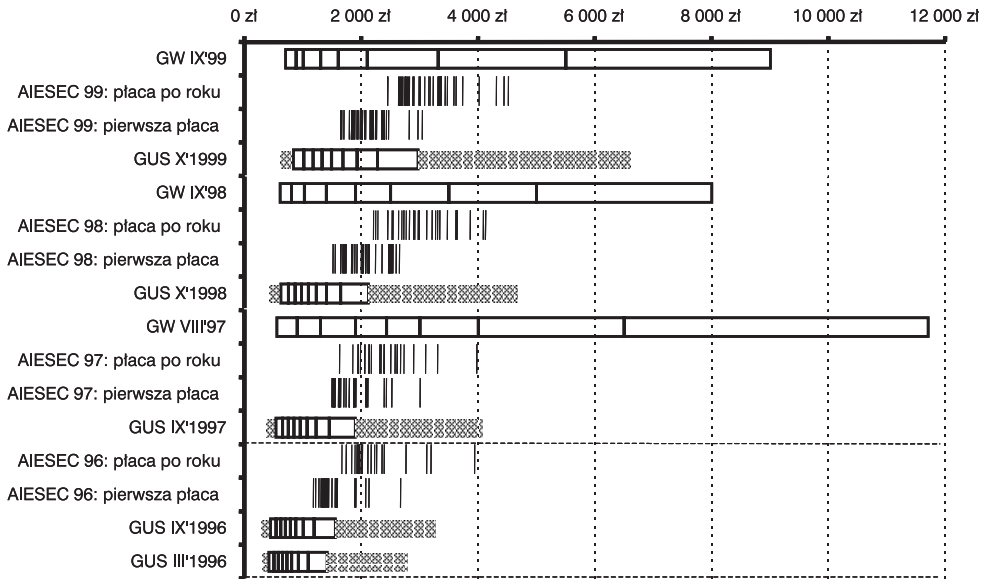
Gazeta Wyborcza od pewnego czasu publikuje tak zwane polskie listy płac⁶⁸. Jej zdaniem „...był to strzał w dziesiątkę – czytelnicy zasypali nas listami, uznając «Gazetę» za wyrocznie w sprawach placowych. Pytali, jakiej podwyżki powinni zażądać od szefa, ile «normalnie» zarabia się na ich stanowisku, dyskutowali o sprawiedliwości niektórych zarobków. Bywało, że pracodawcy używali «Listy» jako argumentu, by nie dać pracownikom podwyżki, a pracownicy – jako dowodu, że zarabiają za mało... Cytowano ją w pracach magisterskich, w mediach, powoływał się na nią nawet rząd”⁶⁹.

W 1997 roku „Gazeta” przedstawiła 395 wynagrodzeń uporządkowanych od najniższego do najwyższego, w roku 1998 były to 534 tak samo uporządkowane płace, a w 1999 roku 889 wartości indywidualnych wynagrodzeń. Można więc obliczyć tak zwane granice grup decylowych dla trzech zbiorów i na wykresie porównać je z analogicznymi granicami przedstawionymi przez GUS⁷⁰ dla tych lat. Choć sama nazwa „decyl” trochę odstrasza, to jej sens jest bardzo prosty:

- Wszyscy zatrudnieni zostali konsekwentnie uporządkowani od najniżej do najwyżej zarabiających.
- Wysokość wynagrodzenia naniesiono na górnej osi.
- Zacieniowany obszar (o ile został zaznaczony) obejmuje wynagrodzenia 98% zatrudnionych w każdej z wyodrębnionych kategorii i nazywany jest centylowym zróżnicowaniem lub centylową rozpiętością wynagrodzeń (od górnej granicy pierwszej grupy centylovej do górnej granicy dziewięćdziesiątej dziewiętej grupy centylovej, czyli z pominięciem po jednym procencie najniżej i najwyżej zarabiających).
- Pionowe kreski w prostokątach obejmują wynagrodzenia 80% zatrudnionych (ta rozpiętość wynagrodzeń nazywana jest decylowym zróżnicowaniem lub decylową rozpiętością wynagrodzeń) i dzielą wszystkich zatrudnionych w danej kategorii **na dziesięć równych grup** (zwanych decylami), **wyznaczając granicę, powyżej (lub poniżej) której zarabiają** pozostałe grupy. W razie ich zaznaczenia, dwie skrajne grupy składają się z 9% każda (zacieniowane obszary) oraz po nieoznaczonym jednym procencie z nieznanym wynagrodzeniem (skrajnie niskim lub skrajnie wysokim).
- Brak zacieniowania wskazuje na liczebność zbyt małą dla wiarygodnego oszacowania pominiętych informacji albo na ich pominięcie z innych powodów.
- Szerokość prostokątów w pionie nie ma znaczenia i wynika dalej wyłącznie z potrzeb graficznych.

Na ten sam wykres naniesiono oczekiwaną przez studentów kierunków ekonomii i zarządzania przeciętną pierwszą płacę po ukończeniu studiów i przeciętną płacę oczekiwaną przez nich po roku pracy. Oczekiwana przeciętna płaca w przypadku studentów każdej uczelni jest oznaczona pojedynczą kreską, które razem tworzą zbiory przypominające kody kreskowe z opakowań, choć oczywiście mają inne znaczenie. Źródłem danych są w tym przypadku raporty studenckiej organizacji AIESEC z prowadzonych przez nią badań⁷¹.

Wykres 5. ilustruje zarówno nierealistyczny poziom oczekiwań studentów ekonomii i zarządzania, jak i niereprezentatywny charakter informacji „Gazety Wyborczej”. Pierwsza płaca oczekiwana przez absolwentów tych kierunków ma być wyższa od wynagrodzeń większości wszystkich zatrudnionych, płaca po roku natomiast powinna przekraczać wynagrodzenie 90% zatrudnionych w całej gospodar-



Wykres nr 5. Decylove zróżnicowanie wynagrodzeń według GUS i „Gazety Wyborczej” a oczekiwania płacowe studentów kierunków ekonomii i zarządzania różnych uczelni według raportów AIESEC

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wymienionych w przypisach 68–71 na stronie 199.

ce. „Gazeta Wyborcza” z kolei interesuje się płacami najwyższymi (50 do 60% publikowanych w niej wynagrodzeń to wynagrodzenia 10% najlepiej zarabiających), ale przedstawia je tak, jakby były one osiągalne dla większej liczby pracowników.

Na tle danych GUS płacowe oczekiwania studentów są przesadne, ale na tle danych Gazety Wyborczej już nie. Nie można wprawdzie empirycznie wykazać związku między niereprezentatywnością danych prasowych a nierealistycznymi aspiracjami studentów, ale wobec coraz częstszego utajniania płac, czasopisma wychodzące w olbrzymich nakładach stają się ważniejszymi i bardziej dostępnymi źródłami informacji niż niskonakładowe i trudno zrozumiałe publikacje GUS. Jak zresztą widać z przytoczonych przykładów, wykorzystując dane GUS gazety dokonują daleko idących zniekształceń, których prawdopodobnym celem jest uzyskanie zgodności z założoną linią programową redakcji. Bardzo ciekawy i znaczący jest przy tym sposób zastosowany w „Gazecie Wyborczej”, bo prawdopodobnie każda jednostkowa informacja o wynagrodzeniu jest prawdziwa, ale obraz tworzony przez cały zbiór wyselekcjonowanych informacji jest wyraźnie niezgodny z oficjalnymi danymi statystycznymi. Efekty tego rodzaju są dobrze rozpoznane⁷² wśród ekonomistów i statystyków, którzy jednak deklarują swoją bezradność wobec nich⁷³.

Przyjmując, że na kierunku ekonomicznym wykład psychologii społecznej jest dla studentów przedmiotem uzupełniającym, nie postawiono wymogu pamięcio-

wego opanowania wykładanego materiału o dostępności psychologicznej w stopniu umożliwiającym jego czynne odtworzenie na poziomie profesjonalnych psychologów⁷⁴, lecz raczej oczekiwano ukształtowania mapy poznawczej⁷⁵, dzięki której studenci przy pomocy notatek i podręczników będą identyfikować problemy i wiedzę niezbędną do ich analizy. Oficjalnie zatem dopuszczono używanie dowolnych notatek i książek w trakcie egzaminu, wykluczając jednak przekazywanie ich sobie w tym czasie. Zapowiedziano jednocześnie, że wśród problemów egzaminacyjnych będą i takie, dla których wiedza potoczna nieodparcie nasuwa błędny tok analizy i wnioskania, przy czym w odniesieniu do wykorzystywanego tu dalej zjawiska dostępności psychologicznej⁷⁶ na wykładach wielokrotnie omawiano jego przykłady, odsyłając do licznych podręczników psychologii ogólnej⁷⁷ i społecznej⁷⁸, choć oczywiście nie było możliwe monograficzne charakteryzowanie całokształtu znanych z literatury zależności⁷⁹.

Funkcjonowanie postulowanych map poznawczych zostanie opisane tylko na tym jednym przykładzie, odnoszącym się wprost do obrazu rzeczywistości statystycznej w świadomości społecznej. Bezpośrednim celem było zbadanie, czy studenci potrafią zidentyfikować i odróżnić koncepcje zwane heurystyką dostępności (przecenianie znaczenia i częstości występowania wydarzeń, które łatwo jest sobie przypomnieć czy uświadomić, bo albo są świeże i niedawne, albo ich spostrzeżeniu towarzyszą silne emocje albo są prezentowane i omawiane częściej niż inne, albo narzucają się myślom z powodu jeszcze innych swoich charakterystyk) oraz równoległe opisywaną heurystyką zakotwiczenia (oceniając na podstawie arbitralnie lub przypadkowo zakomunikowanego czy przypomnianego sobie rzędu wielkości, często bez żadnego wyraźnego związku z ocenianym zjawiskiem). Stworzono więc następujący opis fikcyjnego badania z dodatkowym poleceniem, którego wykonanie lub zignorowanie nie wpływało na ocenę, bo pomyślano je jako próbę rzeczywistego wywołania teoretycznie oczekiwanego zjawiska:

„Pewną liczbę osób poproszono o podanie najbardziej typowych powodów zabójstw i najbardziej typowych powodów samobójstw, a następnie o podanie orientacyjnej liczby wypadków każdego rodzaju w poprzednim roku kalendarzowym w Polsce. Analogiczną liczbę innych osób poproszono o zrobienie z pamięci szacunkowego zestawu liczb charakteryzujących Polskę w poprzednim roku: łączną powierzchnię mieszkań, liczbę samochodów, liczby zabójstw i samobójstw, suma banknotów w obiegu i temu podobne. Proszę napisać, która z liczb w poszczególnych grupach była większa i dlaczego oraz w której grupie różnica między liczbą zabójstw i samobójstw była większa i dlaczego. Jako uzupełnienie nie podlegające ocenie w ramach niniejszego egzaminu, proszę podać własne oszacowanie liczby zabójstw i samobójstw w Polsce w 2004 roku (według mnie ta liczba jeszcze nie jest znana lub nie została jeszcze opublikowana)”.

Analiza na poziomie profesjonalnym wykazuje, że w tym pozornym badaniu usiłowano manipulować oddzielnie heurystykami dostępności i zakotwiczenia (aby wywołać tendencję do podawania wyższej liczby zabójstw niż samobójstw), nie kontrolując wpływu poczucia zagrożenia na sądy i nie posługując się ani prawidłowym schematem czynnikowym, ani grupą kontrolną, wskutek czego nie da się przewidzieć dalszych różnic, które zależą od interakcji zmiennych oraz względnej siły ich działania, nie zaś od samego faktu ich działania. Tego rodzaju analiza wskazywałaby na wiedzę i umiejętności wykraczające poza wymagania stawiane tej grupie studentów i prowadziłyby do oceny celującej.

Ocenę bardzo dobrą zyskiwały osoby, które potrafiły wskazać działanie obu heurystyk lub jednej heurystyki i poczucia zagrożenia wskutek uświadamiania sobie powodów zabójstw. Konieczne było przy tym nazwanie co najmniej jednej heurystyki, ale nie oceniano trafności przewidywanych różnic. Jeżeli pojawiały się wątpliwości, czy brak nazwy nie oznacza czasami przypadkowej zgodności myślenia potocznego i naukowego, to jednak stawiano ocenę dobrą. W niektórych wypowiedziach mimo braku nazwy same sformułowania wskazywały na odwoływanie się do notatek lub podręczników z opisem heurystyk.

Do zaliczenia na ocenę dostateczną wystarczyło opisowo i nawet niezręcznie odwołać się do tylko jednej heurystyki, choćby przy tym nie podano jej nazwy (np. „zabójstw jest więcej i mają więcej przyczyn, o czym świadczy poświęcanie im większej uwagi w środkach masowego przekazu”⁸⁰). Oznaczało to daleko idącą życzliwość w wystawianiu ocen, ale prowadząc wykłady z psychologii nie można przecież odrzucać wiedzy o rzeczywistym funkcjonowaniu ludzi po to, aby stawiać im wymagania, którym zgodnie z licznymi badaniami tylko niewielu jest w stanie sprostać⁸¹ bez uprzedniego wyczerpującego treningu o metodach i technikach dydaktycznych znacznie bogatszych i bardziej aktywizujących niż sam wykład, zwłaszcza wobec zastrzeżeń do ewolucyjnie nieadaptacyjnego charakteru oczekiwanych rozwiązań dla prezentowanych problemów⁸² oraz napisanej przez grono polskich psychologów akademickich książki⁸³ z licznymi i nie dającymi się łatwo odrzucić argumentami o tym, że fałszywe poglądy na temat rzeczywistości nie tylko ułatwiają życie, ale wręcz sprzyjają zdrowiu psychicznemu. Jednak odwoływanie się wyłącznie do wiedzy potocznej (na przykład posługiwanie się własnymi uczuciami zamiast informacjami lub przywoływanie sloganów) nie gwarantowało zaliczenia. Przedstawione tu zasady oceniania są dla szczególnego przypadku konkretyzacją zasad ogólnych, podanych studentom na piśmie na pierwszym z cyklu wykładów.

Zestawienie urzędowych danych o liczbach zgonów spowodowanych zabójstwami i samobójstwami ze swobodnymi wyobrażeniami o tych liczbach, wymaga podążania myślą najpierw zgodnie z tokiem oficjalnych informacji, a następnie z tokiem wyobrażeń, kształtowanych właśnie przez media w sposób budzący coraz szerszy

niepokój⁸⁴. W każdym przypadku trzeba zastosować nieco inne metody prezentacji, pamiętając o konieczności skonfrontowania wyników.

Dla przeanalizowania kwestii stosunku zabójstw do samobójstw w Polsce warto na liczbach statystyki publicznej zrealizować klasyczny program Cyncerona⁸⁵, choć może nie w całości i na pewno w nieco innym porządku z dodatkowym uwzględnieniem o kilka wieków wcześniejszych zastrzeżeń Arystotelesa⁸⁶. Istotę rzeczy w odniesieniu do nazw ustalają tu dowody z zewnętrznych okoliczności⁸⁷, czyli policyjno-medyczne klasyfikacje przyczyn zgonów. W ich świetle samobójstwa zdarzają się znacznie częściej niż zabójstwa⁸⁸, które z kolei nie są tak częste⁸⁹, jak się wydaje.

O ile dokładne liczby formalnie stwierdzonych zabójstw i samobójstw pochodzą ze statystyk policyjnych, to porównanie ich z ogólną liczbą zgonów wymaga sięgnięcia do Roczników Demograficznych GUS, gdyż w innych wydawnictwach statystycznych liczby zgonów podawane są w tysiącach z zaokrągleniem do stu. Statystyki zgonów przedstawia się zresztą głównie w postaci współczynników, których interpretacja nie jest wcale tak oczywista jak to czasem sugerują ich nazwy⁹⁰, a więc aby uniknąć omawiania specjalistycznej terminologii podjęto próbę wykorzystania potocznego języka i zastosowania przybliżeń, charakteryzujących jako takie same⁹¹ relacje między rzędami wielkości z każdego z ostatnich kilkunastu lat.

Choć dokładne liczby się zmieniają z roku na rok, to rząd wielkości zabójstw i samobójstw w Polsce jest względnie stały od kilkunastu lat (około tysiąca zabójstw

Tabela nr 6. Liczby i odsetki zabójstw i samobójstw w Polsce w latach 1991–2004

Rok	Zabójstwa	Samobójstwa	Wszystkie zgony ogółem	Samobójstwa jako % zgonów	Zabójstwa jako % zgonów
2004	980	4893	363 522	1,35%	0,27%
2003	1039	4634	365 230	1,27%	0,28%
2002	1188	5100	359 486	1,42%	0,33%
2001	1325	4971	363 220	1,37%	0,36%
2000	1269	4947	368 028	1,34%	0,34%
1999	1048	4695	381 415	1,23%	0,27%
1998	1072	5502	375 354	1,47%	0,29%
1997	1093	5614	380 201	1,48%	0,29%
1996	1134	5334	385 496	1,38%	0,29%
1995	1134	5485	386 084	1,42%	0,29%
1994	1160	5538	386 398	1,43%	0,30%
1993	1106	5569	392 259	1,42%	0,28%
1992	989	5453	393 131	1,39%	0,25%
1991	971	4159	403 951	1,03%	0,24%

Źródło: <http://www.kgp.gov.pl/zpkgp.html>, Zespół Prasowy KG Policji, Roczniki Demograficzne GUS, obliczenia własne.

i około pięciu tysięcy samobójstw rocznie). Tym samym stosunek rzędu wielkości liczby samobójstw do liczby zabójstw także jest względnie stały (około pięć razy więcej samobójstw niż zabójstw). Jednocześnie śmiertelnych ofiar wypadków drogowych jest mniej więcej tyle, ile ofiar powodują samobójstwa i zabójstwa łącznie, wypadki przy pracy powodują około dwa razy mniej zgonów niż zabójstwa, zaś liczba zgonów wskutek innych kategorii zewnętrznych przyczyn losowych (utonięcia, zachłyśnięcia, zatrucia, pożary, upadki, zranienia itd.) jest porównywalna ze zsumowaną liczbą ofiar samobójstw, zabójstw i wypadków drogowych. Jednak choroby układu krążenia są przyczyną około trzydziestu razy więcej zgonów niż samobójstwa, nowotwory zaś prowadzą do piętnastu razy więcej zgonów. Aby nieco rozjaśnić ten smutny temat, można zauważyć, że choroby zakaźne były jeszcze na początku XX wieku główną przyczyną zgonów, dzisiaj natomiast powodują tylko połowę tego, co samobójstwa, a jednocześnie statystyki zgonów nie wykrywają żadnego przypadku śmierci spowodowanej starością (bo każdy zgon jest przypisywany medycznym jednostkom klasyfikacyjnym, wśród których nie ma starości).

Zakładając z pewną przesadą, że w kręgu społecznych interakcji przeciętnego Polaka mieści się około tysiąca osób (członków bliższej i dalszej rodziny wraz z ich znajomymi, sąsiadów oraz znajomych z przeszłości, pracy i rozrywek wraz z członkami ich rodzin itp.), to bezpośrednie komunikaty nie związane z ewentualną działalnością zawodową (przedsiębiorczość pogrzebowa, służby ratownicze, domy starców) mogą dotyczyć około dziesięciu zgonów rocznie w tym kręgu (rząd aktualnego w ostatniej dekadzie statystycznego współczynnika zgonów na 1000 ludności) i raz na osiem–dwanaście lat dotyczyć ofiary samobójstwa, a raz na czterdzieści–sześćdziesiąt lat ofiary zabójstwa. Jednak w kulturze katolickiej istnieje rytualne potępienie samobójstw, co przejawia się jako celowe pogorszenie jakości religijnych obrzędów pogrzebowych, przynoszące rodzinie rodzaj jeżeli nie wstydu, to w każdym razie dodatkowej społecznej przykrości. Dlatego też o konkretnych samobójstwach być może mówi się ze znacznie większą powściągliwością niż o konkretnych zabójstwach, wywołując tym samym wrażenie, że nawet we względnie bliskim otoczeniu społecznym te drugie muszą być częstsze niż te pierwsze.

W każdym razie 43 osoby spośród 106 egzaminowanych udzieliło dającej się zakodować liczbowo odpowiedzi, przy czym 14 osób oceniło liczbę samobójstw jako większą niż zabójstw (wszystkie 14 osób powoływało się na heurystykę dostępności). Dalsze 19 osób wyrażało opinię, że samobójstw jest więcej niż zabójstw, natomiast 6 osób uważało przeciwnie, ale osoby te nie podawały żadnej liczby lub wskazywały tylko jedną (na przykład „zabójstw jest co najmniej pięć tysięcy, więc samobójstw musi być więcej”). Ogółem na działanie heurystyki dostępności w sposób jawny lub domyślny powołało się 71 osób, przy czym co najmniej siedem z nich najprawdopodobniej mechanicznie przepisało tekst z notatek lub podręczników, bo

relacje między liczbami nie zgadzały się z treścią wyrażoną słowami (realizując deklarację zawartą w zadaniu, nie brano tego pod uwagę przy wystawianiu oceny).

Co ciekawe, większość nie zdradzających wiedzy o heurystyce dostępności (22 osoby spośród 35, przy czym w dziesięciu przypadkach nie było nawet próby jakiegokolwiek reakcji na ten problem egzaminacyjny) podało bez specjalnych zahamowań wyobrażane przez siebie liczby zabójstw i samobójstw (w tej kategorii liczba zabójstw oczywiście była zawsze wyższa niż liczba samobójstw), natomiast większość ujawniająca nawet fragment orientacji co do heurystyki dostępności, powstrzymywała się od precyzowania lub nawet sygnalizowania liczb (było to 50 osób na 71). Większość osób numerycznie przedstawiających wyobrażenia nie docenia przy tym liczby samobójstw (tylko siedem osób podało przesadnie wysoką liczbę samobójstw i aż 30 osób przesadnie niską) oraz przecenia liczbę zabójstw (dwadzieścia trzy osoby podały przesadnie wysoką liczbę zabójstw i tylko jedenaście przesadnie niską). Zbliżony do realnego rząd wielkości sygnalizowało tylko 6 ocen dla samobójstw i 9 ocen dla zabójstw, ale nie było żadnej oceny spełniającej oba kryteria trafności jednocześnie (czyli liczb większych odpowiednio od 80% najniższej liczby samobójstw i zabójstw w latach 1991–2004 oraz jednocześnie mniejszych odpowiednio od 120% najwyższej liczby samobójstw i zabójstw w tych samych latach). Nasuwa się więc przypuszczenie, że zaznajomienie studentów z praktykami mediów i mechanizmami psychologicznymi jednocześnie, osłabia pewność co do trafności własnych wyobrażeń o rzeczywistości, co z jednej strony wywołuje zapewne dyskomfort psychiczny, ale z drugiej powstrzymuje przed wyrażaniem pochopnych sądów i może motywować do poszukiwania rzetelniejszych informacji⁹².

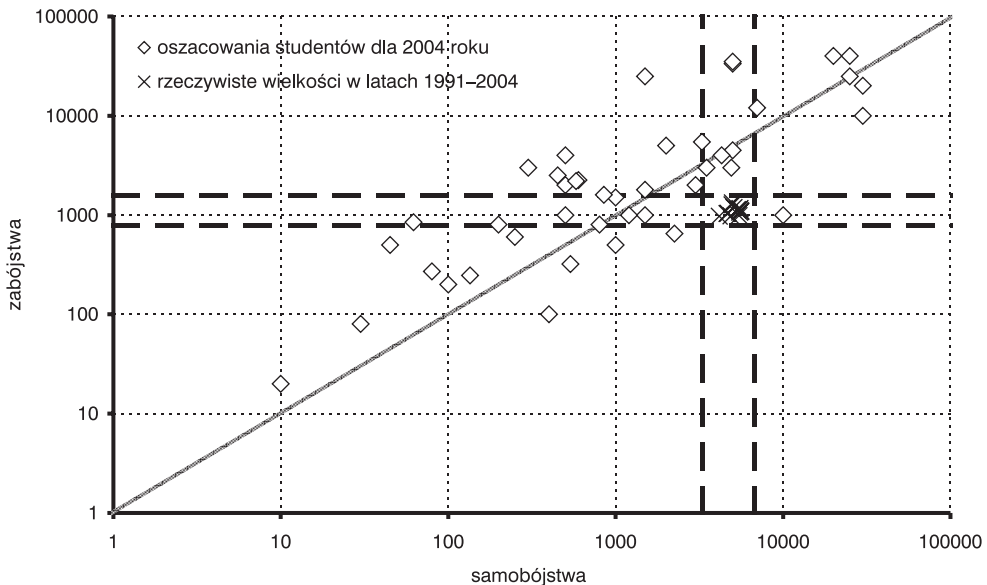
Poświadczeniem⁹³ takiego przypuszczenia jest wynik, w którym inna grupa studentów, nie zapoznana jeszcze z koncepcją heurystyki dostępności, bez żadnych dostrzegalnych protestów lub obstrukcji ze strony jakiegokolwiek indywidualnej osoby przekazała swoje oszacowania (liczba 99 anonimowych kartek z oszacowaniami była w zasadzie zgodna z pospiesznie i ukradkiem policzoną frekwencją na sali – 98 osób). W prośbie o to dodano, że dla zapisanych przez studentów liczb będzie przyjmowane założenie o dokładności plus minus dwadzieścia procent, a więc dopuszczalne jest podawanie przedziału, którego granice zamykają środek w takim właśnie zakresie.

W tej drugiej grupie 75 osób uważało, że zabójstw jest więcej niż samobójstw, 23 uważało odwrotnie, jedna, że tyle samo. Nie doceniano też raczej liczby samobójstw (82 osoby) niż ją przeceniano (14 osób) lub szacowano z założoną dokładnością (3 osoby podały liczby, które znalazły się w rzeczywistym zakresie zmienności liczby samobójstw). Odnosi się natomiast wrażenie, że spontaniczne oszacowania liczby zabójstw są jednak dokładniejsze i nie obciążone tak systematycznym błędem oceny jak liczby samobójstw. Choć 35 osób przeceniło liczbę zabójstw i 42

osoby jej nie doceniły, to założoną dokładność osiągnęły 22 osoby. Wprawdzie żadna osoba nie przedstawiła obu liczb tak, aby ich dokładne wartości znalazły się w zakresie zmienności rzeczywistych przypadków, ale zakresy zmienności ocen czterech osób wchodziły w zakres zmienności tych rzeczywistych przypadków.

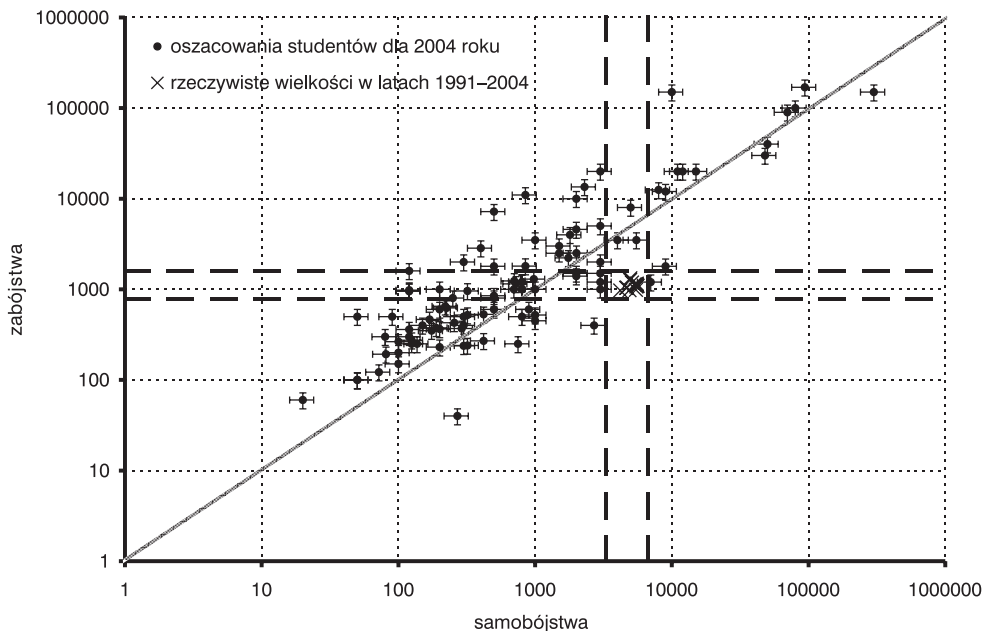
Dokładniejsze przedstawienie liczbowych ocen jest możliwe z wykorzystaniem metod nie należących już albo jeszcze do umownej retoryki, gdyż narodziły się one u schyłku średniowiecza⁹⁴ i rozwinęły zupełnie współcześnie⁹⁵, znajdując swoje odzwierciedlenie także w polskiej literaturze praktycznej⁹⁶ i teoretycznej⁹⁷. Nieznajomość rozkładu oszacowań i w gruncie rzeczy brak zainteresowania jego teoretycznym kształtem skłaniają z kolei do zastosowania podejścia zwanego eksploracyjną lub wstępną analizą danych⁹⁸. Choć podejście to ogłaszane jest czasami nową metodą, to jednak bardziej zbliża się ono do znanego od dawna zdroworozsądkowego poglądu⁹⁹ niż do zestawu naprawdę oryginalnych technik.

Wybraną metodą prezentacji subiektywnych ocen oraz ich konfrontowania z obiektywną rzeczywistością jest wizualizacja danych¹⁰⁰ przez tak zwany zmodyfikowany logarymicznie wykres rozrzutu. Skale logarymiczne są tutaj potrzebne tylko dlatego, że oszacowania różnią się o kilka rzędów wielkości i praktycznie nie ma powodów, aby dalej omawiać osobliwości tych skal. Linie tworzące przekątną na dwu następujących wykresach (6. i 7.) oddzielają obszary, na których są umieszcza-



Wykres nr 6. Wyobrażane w trakcie egzaminu oraz rzeczywiste liczby zabójstw i samobójstw w Polsce

Źródło: Tabela nr 5 i oszacowania ze studenckich prac egzaminacyjnych w 2005 roku.



Wykres nr 7. Wyobrażane przed egzaminem oraz rzeczywiste liczby zabójstw i samobójstw w Polsce

Źródło: Tabela nr 5 i oszacowania studentów na pierwszym wykładzie psychologii społecznej w lutym 2006 roku.

ne błędne oceny o przewadze zabójstw nad samobójstwami (ponad przekątną) oraz trafniejsze pod tym względem oceny przeciwne (poniżej przekątnej). Grube linie przerywane wyznaczają obszary zamknięte wartościami o 20% mniejszymi od najniższej liczby zabójstw lub samobójstw w latach 1991–2004 oraz wartościami o 20% wyższymi od najwyższej liczby zabójstw lub samobójstw w tym samym okresie. Na wykresie 7. zapowiedziana studentom dokładność jest odzwierciedlana przez tak zwane słupki błędów, których nieco nierównomierny kształt jest powodowany przez skalę logarytmiczną (słabo dostrzegalna większa długość lewych i dolnych ramion niż ramion prawych i górnych).

Najogólniejsza jakościowa analiza wykresów wskazuje, że zróżnicowanie wyobrażeń indywidualnych osób o liczbie wydarzeń jest znacznie większe od rzeczywistego zróżnicowania liczby realnie występujących wydarzeń, których wyobrażenia dotyczą. Próby odkrywania głębszych podziałów nie wydają się celowe ze względu na zbyt małą liczbę wszystkich odpowiedzi. Wykluczone jest także sensowne stosowanie statystycznych testów istotności oraz estymacji, bo nie są spełnione najważniejsze warunki ich użycia (populacja nie jest dobrze zdefiniowana, próba ani nie jest losowa, ani jednorodna, zmienne uboczne nie są ani nawet pozornie kontrolowane, ani właściwie zrandomizowane, itd.). W takiej sytuacji pozostaje

tylko poleganie na zasadach retoryki, to znaczy traktowanie relacji między rzetelnymi liczbami jako fenomenologicznie przekonującego¹⁰¹ dowodu na istnienie i działanie heurystyki dostępności, wszakże bez możliwości oceny jej siły i rozpowszechnienia wraz ze wszystkimi ich uwarunkowaniami.

Ale w politycznych i medialnych¹⁰² manipulacjach heurystyką dostępności, wcale nie zakłada się jej dużego rozpowszechnienia lub wyraźnej siły działania. Przede wszystkim łączy się ją kompleksowo z innymi mechanizmami psychologicznymi, na przykład z pobudzaniem poczucia niespecyficznego zagrożenia czy z ludzką skłonnością i potrzebą do interpretowania rzeczywistości w kategoriach przyczynowo-skutkowych, co opisuje teoria atrybucji¹⁰³. Wykorzystywane są także właściwości procedur przyjętych we współczesnych systemach demokratycznych¹⁰⁴, gdzie często wystarczy w nich zdobyć dodatkowe poparcie niewielkiego odsetka niezdecydowanych (lub pozbawić konkurentów poparcia małego odsetka niechętnych zwolenników), aby uzyskać wyłączny wpływ na istotne decyzje¹⁰⁵, oczywiście przy braku przeszkód ze strony zbyt wrażliwego sumienia.

Choć nie rozwijano tutaj wątku medialnego interpretowania informacji i nadawania jej specyficznej wagi¹⁰⁶ oraz pomijano świadome dezinformacje¹⁰⁷, to jedyne optymistyczne wnioski dotyczą tutaj osób odmawiających na egzaminie przedstawienia liczbowej oceny, dla której nie znają dokładnych danych, a narzucające się wyobrażenia, wynikające z medialnych przekazów, na podstawie nabytej w trakcie wykładów wiedzy, muszą traktować jako z założenia mylne i wymagające sprawdzenia¹⁰⁸. Jeżeli natomiast liczbowa ocena nie wchodzi w rachubę, bo jest zastąpiona przykładem, to otwiera się pole działania dla ambitnych polityków, wspomaganych przez medialnych specjalistów, bez żadnych wątpliwości realizujących zakontraktowane cele, z wykorzystaniem od dawna znanych¹⁰⁹ właściwości ludzkiej psychiki¹¹⁰. I choćby praca takich specjalistów była skuteczna wobec tylko niewielkiego procentu odbiorców, to instytucjonalna struktura współczesnych systemów społecznych często tworzy rodzaj „dźwigni”, „sprzężeń” lub „mnożników”, przekształcających małe przesunięcia poglądów w radykalne i rozległe skutki personalne, ekonomiczne oraz polityczne. Oczywiście inny rodzaj „barier”, „hamulców” lub „dzielników” służy do tego, aby zmiany niektórych poglądów nie nastąpiły lub były niewielkie, i aby przy dużym nawet nasileniu nie powodowały realnych skutków.

Rozdział 3

NARODZINY KAPITALIZMU¹

3.1. MYŚLENIE HISTORYCZNE A INTERPRETACJA HUMANISTYCZNA

Pamiętając, że „*każdy swoje chwali*”², trzeba jednak bardzo poważnie wziąć pod uwagę opinie historyka, iż „[...] *myślenie historyczne jest składnikiem kultury, bez którego nie byłoby możliwe konstruowanie programów działania i aktywny stosunek do zastanej rzeczywistości [...]*”³. Wyobrażenia o przebiegu wydarzeń i procesów historycznych przy największej nawet staranności wyrastają przy tym zawsze z fragmentarycznej i niedokładnej wiedzy⁴ oraz są przekazywane jako narracja⁵ ze wszystkimi jej retorycznymi osobliwościami⁶. Nie kierowano się przeto ambicją zebrania rozproszonych i nigdy wcześniej nie połączonych informacji, czy też nadzieją na stworzenie oryginalnej syntezy, ale próbowano naszkicować zarys własnego rozumienia głównych nurtów przemian, które doprowadziły do ukształtowania obecnych instytucjonalnych ram życia gospodarczego⁷. Jest to zamiar, wynikający z chęci „podmalowania tła historycznego” (zob. przypis 17 na s. 185).

Budowanie wyjaśnień genetyczno-funkcjonalnych jakiegokolwiek faktu polega na przywoływaniu serii kolejno następujących po sobie wydarzeń lub procesów oraz co najmniej jednego naukowego prawa przyczynowo-skutkowego lub funkcjonalnego⁸ w taki sposób, aby z przywoływanych elementów wyjaśniania wynikał logicznie wyjaśniany fakt⁹. Empiryczna baza zdań wyjaśniających i wyjaśnianych musi być przy tym różna, a wchodzące w skład wyjaśnienia stwierdzenia nie mogą być ani fałszywe, ani pozbawione wartości logicznej (czyli niesprawdzone lub nawet niesprawdzalne¹⁰). Odrębność empirycznej bazy zdań wyjaśnianych i wyjaśniających może być dość łatwo osiągnięta poprzez studia interdyscyplinarne, choć jednocześnie grozi to wadliwym wykorzystywaniem zarówno pojęć, jak i praw pochodzących z różnych dyscyplin.

Dodatkowym zagrożeniem jest wskazana w przypisie 6. na stronie 207 utrwalona od starożytności praktyka pomijania stwierdzeń uważanych za oczywiste przez specjalistę z danej dziedziny i zupełnie nieznanymi albo inaczej rozumianymi poza tą dziedziną. Z retorycznego punktu widzenia pominięcie takie dla jednego specjalisty jest elipsą (patrz strona 33 oraz przypis 96. na stronie 238) lub entymemem (zob. przypis 6. na stronie 207), dla drugiego zaś niedopowiedzeniem (patrz przypis 95. na stronie 238). W efekcie zarówno rozumienie, jak i wykorzystywanie narracji, w której pominięto oczywiste elementy, poza macierzystą dziedziną zaczyna być zupełnie arbitralne i przestaje podlegać metodologicznej kontroli.

Historia zawierająca opisy dawnych ludzkich działań wraz z ich późniejszymi skutkami zawsze musi odwoływać się do zamiarów, wiedzy oraz odczuć tych postaci i zbiorowości, którymi się zajęła, chociaż analizę prowadzi w świetle informacji w opisywanych czasach im niedostępnej (zob. też przypis 27. na stronie 211). Takie rekonstruowanie elementów cudzej świadomości jest nazywane interpretacją humanistyczną¹¹, a główne metodologiczne zagrożenie polega na przypisywaniu tej świadomości stanów z jakiegoś współczesnego powodu oczekiwanych.

Metodologiczne wskazówki i porady (bo jednak trudno jest nazwać je dyrektywami) zalecają bądź omijanie takich zagrożeń poprzez rezygnację z interpretacji humanistycznej na rzecz analiz o bardziej behawiorystycznym charakterze¹², bądź traktowanie potencjalnej czy rzeczywistej rozbieżności zasobów wiedzy jako swoistego generatora hipotez. Takie stanowisko w najbardziej wpływowy sposób prezentował Max Weber, którego idee na gruncie polskim były od dawna omawiane w licznych opracowaniach metodologicznych¹³.

Lektura historycznych i socjologicznych dzieł powołujących się na Maxa Webera sugeruje jednak, że koncepcja „typów idealnych”¹⁴ jest raczej traktowana jako zezwolenie na kończenie naukowej analizy opracowaniem takiego typu, bo przecież wystarczy, aby objęte nim zjawiska zachodziły w jakimkolwiek, choćby nawet nikłym, stopniu¹⁵. Retoryczne środki narracji pozwalają przy tym na powiększenie wagi i rozpowszechnienia opisywanych zjawisk, zwłaszcza gdy rzeczywiście nabrały one znaczenia w czasach już znanych historykowi lub socjologowi, ale późniejszych niż aktywność ich uczestników czy nawet życie ich świadków. Tymczasem typ idealny powinien być raczej wykorzystywany do ujawniania rzeczywistych mechanizmów społecznego działania poprzez tworzenie tła, na którym są one lepiej dostrzegalne. Tak więc typ idealny nie jest ani wzorcem w sensie celu do osiągnięcia, ani uogólnieniem, które może podlegać falsyfikacji. Jest on tylko instrumentem naukowej analizy i w żadnym wypadku nie może być uznawany za jej etap końcowy.

Efektywne wykorzystanie typu idealnego wymaga zatem możliwie częstego odwoływania się do konkretnych elementów rzeczywistości. Najcenniejsza nie jest przy tym zgodność typu z rzeczywistością, ale właśnie jego niezgodność, bo to ona

uzasadnia wartość typu idealnego jako narzędzia analizy. Osobiste wspomnienie nasuwa tutaj usłyszane kiedyś powiedzenie, że *„gdyby wszystko było takiej samej długości, to nie byłaby potrzebna żadna sztuczna miara”*.

Typy idealne jako narzędzia analityczne w szczególności nadają się do badania długotrwałych, powolnych, złożonych i masowych procesów społecznych¹⁶. Procesy takie wymuszają też podejście interdyscyplinarne, bo ze względu na swą długo-trwałość potrzebują historyków, ze względu na masowość – socjologów, z powodu odwoływania się do świadomości – psychologów, a z powodu uwikłania w systemy regulacji ekonomicznej, prawnej i politycznej – również ekonomistów, prawników i politologów. W najprostszym przypadku polega to na obfitym korzystaniu z publikowanego dorobku wielu różnych dziedzin.

3.2. U SCHYŁKU ŚREDNIOWIECZA

Kapitalizm w powszechnie przyjętym znaczeniu tego słowa stał się dominującą formacją społeczną dopiero w XIX w., i to tylko na terenach objętych wpływami kultury zachodnioeuropejskiej. Zanim kapitalistyczne sposoby produkcji uzyskały decydujące znaczenie w gospodarce, formy charakterystyczne dla kapitalizmu funkcjonowały w niedużej skali i w ograniczonym zakresie już od XII i XIII w. Najślabiej przejawiały się one w gospodarce rolnej, która do XVII w. stanowiła podstawowe źródło zarówno produktu, jak i dochodu narodowego¹⁷.

Produkcja rolna była opanowana przez szlachtę¹⁸, która kultywowała obowiązujący w społeczeństwie system wartości i norm. Najwyższą rangę w tym systemie miało rolnictwo. Pozostałe dziedziny produkcji (rzemiosło i budownictwo) były znacznie mniej prestiżowe, zaś sfera wymiany handlowej należała do najmniej wartościowanych działań społecznych.

Cały system społeczny ustroju feudalnego był nastawiony na kontrolę najważniejszego źródła dochodu¹⁹ i konsumpcji. Prawo do kontroli wynikało z pochodzenia i tylko w małym stopniu mogło być przekazywane poza warstwę szlachty. Dodatkowym zabezpieczeniem praw szlachty była zasada jej wyłączności przy obsadzaniu stanowisk militarnych i urzędniczych. Jedyne bardziej znacząca droga awansu osobistego dla osób spoza szlachty była związana z karierą w hierarchii kościelnej, ale obowiązująca w tej instytucji od XI wieku zasada celibatu uniemożliwiała przekazywanie nabytych praw drogą dziedziczenia.

Najostrzejsze konflikty u schyłku feudalizmu występowały pod hasłami religijnymi, ale w gruncie rzeczy koncentrowały się wokół praw do kontrolowania produkcji rolnej (sekularyzacja majątków kościelnych oraz zniszczenie potężnych struktur stwarzających alternatywne wobec pochodzenia ścieżki awansu osobiste-

go). Lokalne konsekwencje poszczególnych etapów takich konfliktów zależały od wielu czynników.

Na terenach niemieckojęzycznych i w Anglii warstwy szlacheckie były liczne i silne, zaś perspektywy kontroli nad nowymi zasobami ziemi początkowo ograniczały się do przechwywania majątków kościelnych. W Hiszpanii i Portugalii silne i liczne warstwy szlacheckie wykorzystywały chwilowe przodownictwo w żegludze dla stworzenia kolonialnych imperiów, dzięki którym powstała olbrzymia liczba uprzywilejowanych stanowisk militarnych i urzędniczych, wraz z nowymi majątkami rolnymi, tak że konflikt religijny stracił podstawy ekonomiczne. W Polsce gęstość zaludnienia tylko na niektórych terenach wystarczała do ówczasnie efektywnej produkcji rolnej, wskutek czego nie kontrola nad ziemią, ale nad osadnictwem i migracją demograficzną decydowała o dochodach szlachty²⁰. We Włoszech małe republiki i księstwa miejskie o niejasnej i płynnej suwerenności sąsiadowały z potężniejszymi strukturami państwowymi, które szachując się nawzajem rezygnowały ze zbyt zaciętej walki o korzyści niewspółmierne do nakładów.

Słabość i wielość państw miejskich we Włoszech nie stwarzały trwałych warunków do rozwijania potęgi terytorialnej, która uchodziła za podstawę ekonomicznego dobrobytu dominujących warstw społecznych. Chwiejna równowaga sił mogła być zakłócona każdą serią posunięć traktowanych jako zagrożenie dla cudzych praw do własności ziemi. Z konieczności rzemiosło i handel, mniej związane ze sporami o dochody rolne, uzyskały większe znaczenie niż w innych rejonach Europy.

Koncentracja na rzemiośle i handlu prowadziła do powstania i rozwoju zasad, które miały niewiele wspólnego z obowiązującym systemem wartości szlacheckich struktur społecznych. Zasady te dotyczyły marginalnego wobec produkcji rolnej źródła dochodu oraz zapewniały szlachcie zbyt i podaż. Ogólnie rzecz biorąc, rzemiosło i handel wydawały się niegroźnym, trochę pożytecznym, ale godnym lekceważenia sposobem działania pospółstwa. Zajmowanie się czy chociażby interesowanie się sprawami kupców i rzemieślników było usprawiedliwione tylko wtedy, gdy trzeba było przypomnieć im ich właściwe, według szlachty, miejsce w społeczeństwie.

Względna swoboda kupców i rzemieślników przejawiała się w samodzielnym regulowaniu ich wzajemnych stosunków. Wobec władzy państwowej i wobec szlachty takiej swobody nie mieli prawie wcale. Okazało się jednak, że wystarczyła ona do zdobycia pozycji ekonomicznej, która zadecydowała o rozpadzie formacji feudalnej.

W rzemiośle najważniejszą innowacją społeczną było wprowadzenie obowiązku zdobycia kwalifikacji przed rozpoczęciem samodzielnej aktywności. Obowiązek ten egzekwowano w miastach północnowłoskich już w XII w. Jego instytucjonalnym gwarantem był system cechowy. Jakość wyrobów oraz dochody wykwalifiko-

wanych rzemieślników zachęciły mieszczan z innych krajów Europy do wdrożenia systemu cechowego również u siebie. W XV–XVI w. w całej Europie rzemiosło funkcjonowało przede wszystkim w ramach systemu cechowego.

System cechowy oprócz zalet miał również wady, które w XVII–XVIII w. spowodowały jego upadek. Rygorystyczne i nadmiernie szczegółowe przepisy określały nie tylko sposób zdobywania kwalifikacji, ale także precyzowały nieprzekraczalną wysokość produkcji oraz „sprawiedliwą cenę” (*iustum pretium*) wyrobów. Celem tych przepisów było zabezpieczenie jednakowego dochodu każdemu członkowi cechu; jednak przy dużym wzroście popytu bardziej racjonalna stawała się produkcja poza systemem cechowym.

Pojęcie „sprawiedliwej ceny” zostało wsparte autorytetem św. Tomasza z Akwinu. Jego zdaniem, cena powinna być proporcjonalna do pracy zużytej na wytworzenie towaru i do poniesionych nakładów. Koncepcja ta odzwierciedla interesy nabywców, może zadowalać drobnych producentów zrzeszonych w cechach, lecz była sprzeczna z interesami pośredników handlowych.

Handel połączony z transportem towarów na większe odległości wymagał opuszczenia stałej siedziby (pól w przypadku rolnika i warsztatu w przypadku rzemieślnika), a tym samym nie mógł być prowadzony na dużą skalę bez udziału wyspecjalizowanych pośredników. Pośrednicy ci, dzięki swej ruchliwości, zmieniali relacje podaży i popytu na lokalnych rynkach, zakłócając stabilność warunków ekonomicznych produkcji rolnej i rzemieślniczej. Handlarze pojawiali się zwłaszcza wtedy, gdy producent był zmuszony sprzedać tanio, a konsument drogo kupić. Wywoływało to negatywne emocje zarówno producentów, jak i konsumentów, wsparte koncepcją „sprawiedliwej ceny”. Jednak na terenach, na których wpływy i autorytet Kościoła katolickiego upadły już wcześniej, koncepcja ta mogła być lekceważona przez pośredników, bez obawy o narażenie się na instytucjonalnie zorganizowane przeciwdziałanie.

Pośrednicy handlowi jako jedyna grupa społeczna w ustroju feudalnym zaczęli wykorzystywać dla zwiększenia dochodów terytorialne i czasowe wahania warunków produkcji oraz konsumpcji. W odróżnieniu od rolników i rzemieślników, kupcy najwcześniej zrozumieli finansową wartość informacji i finansową wartość ryzyka. Przez długie wieki dwoisty charakter operacji kupieckich był niezrozumiały dla innych warstw społecznych. Zewnętrznie kupiec operował towarem i kapitałem, ale prawdziwa, choć niewidoczna istota tych operacji sprowadzała się do manipulowania informacją i ryzykiem.

Korzenie dzisiejszych metod operowania informacją ekonomiczną znowu sięgają do miast północnowłoskich XII w. Tam właśnie rozpoczęto księgowanie danych finansowych i stopniowo je udoskonalano. Zastąpienie rzymskiego zapisu liczbowego cyframi arabskimi było tylko jednym z takich udoskonaień. System

wzajemnych ubezpieczeń, spółki udziałowe, obrót papierami wartościowymi, kredyty handlowe występowały jako jeszcze niedopracowane, ale już powszechne instrumenty działania wśród kupców włoskich.

Efektywność włoskiego rzemiosła i handlu w średniowieczu wynikała z pierwszeństwa w zastosowaniu nowatorskich rozwiązań ekonomicznych oraz instytucjonalnych. Jednak włoscy kupcy, bankierzy i rzemieślnicy w poszukiwaniu mniejszej konkurencji rozprzestrzenili się po Europie, umożliwiając kupcom i rzemieślnikom innych narodów przejmowanie umiejętności, które uprzednio koncentrowały się na ograniczonym terenie. Ekspansja ta nie naruszała istniejących przywilejów szlachty wobec podległych jej rolników i nie prowokowała specjalnego oporu. Choć nie wszędzie zaakceptowano bez reszty włoskie wynalazki, należy sądzić, że gwałtowny rozwój niemieckiego rzemiosła i hanzeatyckiego handlu miały wiele wspólnego ze wzorami z Włoch.

Wpływ włoskich wzorów na rzemiosło i handel był szczególnie silny na terenie Niderlandów. Zawily splot konfliktów językowych, politycznych, ekonomicznych i religijnych XV i XVI w. osłabił tam warstwę szlachecką do tego stopnia, że najwcześniej w całej Europie niemal dobrowolnie zrezygnowała ona z prawa do arbitralnego regulowania stosunków między poszczególnymi grupami społecznymi, nie wyłączając swoich własnych z nimi stosunków. Doprowadziło to do zniesienia izolacji między różnymi rodzajami aktywności produkcyjnej i handlowej, a w konsekwencji podział na szlachtę i nie-szlachtę stracił swe ekonomiczne kryteria.

Można sądzić, że pozbawienie jednej grupy społecznej wyłącznego prawa do regulowania stosunków z członkami innych grup jest równoznaczne z rozszerzeniem wcześniejszych tradycji względnej swobody we wzajemnym regulowaniu stosunków między członkami tej samej grupy. Tradycje takie ukształtowały się przede wszystkim wśród pośredników handlowych, gdyż w innych warstwach społecznych obowiązywały sztywniejsze normy, nie tolerujące odstępstw nawet w stosunkach wewnątrzgrupowych. Dla pośredników handlowych względna swoboda regulowania stosunków dowiodła swej ekonomicznej przydatności i została ujęta w hasłach wolności i równości. Jednak poza pośrednikami handlowymi tylko niewielu członków społeczeństwa potrafiło od razu skorzystać z wolności i równości.

Prawie natychmiast po serii niszczących wojen na własnym terytorium, Niderlandy wyrosły na czołową potęgę ekonomiczną ówczesnej Europy. Rozpad feudalnej struktury umożliwił wykorzystywanie potencjału produkcyjnego i handlowego z efektywnością nieosiągalną dla państw ościennych. Dopiero po rewolucji angielskiej XVII w. Niderlandy utraciły dominującą pozycję, ponieważ Anglia zaczęła równie efektywnie korzystać z własnego, znacznie większego potencjału, uwolnionego od feudalnych hamulców. Natomiast Hiszpania, Francja czy Austria przez cały XVIII w. były potężne w sensie terytorialnym, militarnym i ludnościowym, ale

ich gospodarki były znacznie mniej efektywne niż gospodarki holenderska czy angielska. Rewolucja francuska była kolejnym krokiem w likwidacji przywilejów warstwy szlacheckiej na bardziej rozległych obszarach Europy i ten zasięg oddziaływania nadaje jej szczególną rangę.

Analizując proces przekształcania się feudalizmu w kapitalizm, należy podkreślić niektóre elementy tego procesu. Początkowo w strukturze społecznej istnieje warstwa uprzywilejowana, która sprawuje kontrolę nad głównym źródłem dochodu narodowego. Marginalne źródła dochodu nie są objęte równie ścisłą kontrolą i uchodzą za domenę mało wartościowych przedstawicieli społeczeństwa. Warstwa uprzywilejowana utrzymuje w apatii i posłuszeństwie przeważającą liczebnie część populacji, zaś aktywne jednostki z warstw nieuprzywilejowanych mogą działać tylko w dziedzinach o marginalnych źródłach dochodu. Kiedy jednak okazuje się, że owe uprzednio marginalne źródła zwiększają swój udział w całym dochodzie, to ani warstwa uprzywilejowana, ani apatyczna większość populacji nie ma umiejętności potrzebnych do uczestniczenia w nowych formach działalności gospodarczej. Warstwa uprzywilejowana, broniąc swych pozycji, stara się pohamować ekspansję niezrozumiałej dla siebie konkurencji, nawet za cenę obniżania efektywności całej gospodarki. Negatywne konsekwencje takich hamulców stają się przedmiotem sporów między warstwą dotychczas uprzywilejowaną i potężniejącymi ekonomicznie grupami nowych interesów. Obie strony próbują zaktywizować apatyczną część społeczeństwa w nadziei otrzymania dodatkowego poparcia dla swoich racji. Przyjęte rozstrzygnięcie jest trwałe tylko wtedy, gdy zwiększa efektywność całej gospodarki, ponieważ tylko wtedy można jednocześnie zadowolić rozbudzone sporem aspiracje dużych grup społecznych. Trzeba też zauważyć, że ocena efektywności nowych form gospodarowania wymaga czasu porównywalnego z długością życia poszczególnych członków społeczeństwa. Jeżeli więc konflikty na tym samym tle trwają dłużej niż jedno pokolenie, należy przypuszczać, że wcześniejsze rozstrzygnięcia były błędne lub niewystarczające. Ma to szczególną wagę, ponieważ z rozstrzygnięć błędnych trzeba się wycofać, zaś rozstrzygnięcia niewystarczające mogą być zmodyfikowane bez burzenia ich zasadniczej struktury.

3.3. GOSPODARCZE UWARUNKOWANIA PRZEMIAN SPOŁECZNYCH

Konflikty społeczne w ustroju kapitalistycznym początkowo były kontynuacją konfliktów z ustroju feudalnego. Jednak zmieniony stosunek sił między warstwą uprzednio uprzywilejowaną z tytułu pochodzenia społecznego (szlachta) a dominującą ekonomicznie warstwą burżuazji nie dawał się już odwrócić. W przeciwieństwie do norm społeczeństwa feudalnego, burżuazja nie tworzyła formalnych ba-

rier dla jednostek starających się o wejście do warstwy uprzywilejowanej. Dzięki temu najaktywniejsi przedstawiciele dawnej szlachty po prostu wykorzystywali resztę swoich zasobów i umiejętności do zdobycia oraz utrzymania wysokiej pozycji w zmodyfikowanej strukturze społecznej. W tym celu musieli stosować metody, którymi gardzili ich przodkowie. Jeżeli nie mogli, nie chcieli lub nie potrafili tego zrobić z powodu braku zasobów, odmiennego systemu wartości czy nieodpowiednich kwalifikacji, skazywali się na pauperyzację, a w najlepszym wypadku pozostawała im kariera urzędnicza i militarna.

W państwach Europy Zachodniej proces ten trwał wiele lat i spokojnie zakończył się na przełomie XIX i XX w. W innych rejonach Europy zaczął się później, przebiegał wolniej i niejednokrotnie kończył się zastosowaniem przemocy wobec ekonomicznych i społecznych relikwów feudalizmu. Warto zauważyć, że przemoc w rewolucji angielskiej i francuskiej nie była ani początkiem, ani zakończeniem konfliktu między reprezentantami feudalnych i kapitalistycznych sposobów gospodarowania. Oba sposoby istniały już realnie w obrębie tych samych systemów polityczno-ekonomicznych, zaś przemoc posłużyła tylko do zniesienia przywilejów warstwy szlacheckiej. Pozbawiona tych przywilejów warstwa szlachecka nie mogła skutecznie walczyć o ich przywrócenie, ponieważ utrzymanie tożsamości warstwowej nie dawało się pogodzić z koniecznością stosowania metod ekonomicznych sprzecznych z etosem szlachcica. Z tego powodu warstwy szlacheckie rozplynęły się w zmienionych strukturach społecznych bez dodatkowej przemocy przyspieszającej schyłkowe fazy tego procesu.

Ostateczne wygaśnięcie konfliktu między reprezentantami kapitalistycznego i feudalnego sposobu gospodarowania w państwach Europy Zachodniej było prawie niezauważalne z co najmniej dwóch przyczyn. Po pierwsze, obie strony konfliktu zaczęły wspólnie korzystać z nowych możliwości stwarzanych przez kapitalistyczny sposób gospodarowania²¹, a po drugie, narósł kolejny konflikt, który przesłonił dawniejsze spory.

Obalenie przywilejów warstwy szlacheckiej spowodowało daleko idące zmiany w strukturze społecznej. Ogromne rzesze ludzi, których pozycja i działalność były wyznaczone przez relacje ze szlachtą²², musiały sobie znaleźć nie tylko nowe punkty odniesienia, ale także nowe sposoby utrzymywania się²³. Niezadowolenie z dawniejszej sytuacji społeczno-ekonomicznej i nadzieje na przyszłość w jednej części społeczeństwa, a żal przeszłości i obawa przed przyszłością – w drugiej – utrwały się pod wpływem stale niepewnej terażniejszości. Pozytywne rezultaty nowych form działalności gospodarczej były udziałem tylko nielicznych członków społeczeństwa, wskutek czego pogłębiały się nierówności w dostępie do wysoko cenionych dóbr.

W początkowych stadiach dominacji kapitalistycznych stosunków produkcji nastąpił bardzo wyraźny spadek efektywności poprzednio zadowolających sposobów

zdobycia środków do życia. Drobni rzemieślnicy i producenci rolni musieli porzucać swe zajęcia, ponieważ kupcy dostarczali takich samych produktów po cenie niższej od miejscowych kosztów produkcji. Nic więc dziwnego, że w wielu środowiskach zaczęto akceptować pogląd, iż wzrastająca zamożność handlowców jest świadectwem bezwzględnej wykorzystywania cudzej słabości. Pogląd ten w końcu XIX w. stał się podstawą ideologii warstw społecznych nie mających dostępu do wysoko cenionych dóbr.

Przedstawiciele i rzecznicy warstw uprzywilejowanych nie zgadzali się z tym poglądem, ale przez długi czas nie potrafili mu przeciwstawić przekonujących argumentów. Większość uwagi poświęcali zresztą konfliktom, które występowały wewnątrz ich własnej warstwy, przy czym podłoże i dynamika tych konfliktów zostały objęte wspólną nazwą konkurencji rynkowej.

Konkurencja rynkowa była konsekwencją wymiany handlowej przekraczającej swym zasięgiem obszar aktywności indywidualnych producentów i konsumentów. Konkurencję rynkową stworzyli pośrednicy handlowi, którzy angażowali własne środki finansowe w wymianę towarów między rejonami różniącymi się warunkami produkcji i konsumpcji tych samych dóbr materialnych. Pośrednictwo handlowe było obciążone ryzykiem utraty towaru podczas transportu oraz strat w przypadku nietrafnego rozpoznania terytorialnych i czasowych różnic warunków produkcji oraz konsumpcji. Kiedy dla danego wyrobu różnice warunków produkcji i konsumpcji między jakimiś rejonami stawały się bardzo wyraźne, zwiększała się liczba pośredników handlowych, którzy chcieli odnieść z tego korzyści. Ponieważ dla osiągnięcia korzyści trzeba było nabyć produkt, przetransportować go i sprzedać, konkurencja rynkowa polegała na takim manipulowaniu ceną kupna, sprzedaży i transportu, aby osiągnąć maksymalny dochód. Gdyby nie istnieli konkurenci, najbardziej racjonalne postępowanie zakładałoby zakup po cenie wyznaczonej przez lokalny koszt produkcji (w sensie tomistycznej „ceny sprawiedliwej”) oraz sprzedaż po cenie wynikającej z zsumowania kosztu produkcji i kosztu transportu, w czym również przejawiałaby się tomistyczna „cena sprawiedliwa”, zawierająca tak zwany godziwy zysk pośrednika. Jednak pośrednik, zamierzający sprzedać wyroby na terenie akceptującym stosunkowo wysokie ceny, mógł kupić te wyroby po cenie wyższej niż inny pośrednik, który koncentrował sprzedaż na terenie o niższych cenach. Analogicznie, pośrednik dysponujący wyrobami zakupionymi po niskiej cenie był w stanie uzyskać dochód ze sprzedaży po takiej cenie, która innemu pośrednikowi przyniosłaby straty.

Konkurencja rynkowa miała odmienne konsekwencje dla różnych grup społecznych i dla różnych terenów. Jedni producenci zaprzestawali działalności, ponieważ pośrednicy dostarczali wyroby po cenie niższej od lokalnych kosztów produkcji, co zadowalało konsumentów nie związanych z produkcją tych wyrobów. In-

ni producenci rozwijali swą działalność, ponieważ pośrednicy nabywali wyroby po cenie wyższej od miejscowych kosztów produkcji, pozbawiając lokalnych konsumentów możliwości nabywania tych wyrobów po niższej cenie. Tak więc zawsze ktoś miał pretensje do pośredników handlowych i był przekonany, że bogacą się oni na jego krzywdzie.

Sami pośrednicy handlowi borykali się z problemami, które stwarzała nie tylko specyfika ich własnej działalności, ale także postępowanie wszystkich innych pośredników. W specyfice działalności handlowej polegającej na nabywaniu, transporcie i zbywaniu wyrobów początkowo dominowały dwie trudności. Po pierwsze, uzyskiwanie dochodów z tej działalności wymagało przekroczenia pewnej granicy finansowej, poniżej której była ona mało efektywna. Po drugie, transport i przyszła cena zbytu wyrobów stwarzały ryzyko bądź całkowitej utraty wyrobu, bądź konieczności sprzedaży po cenie przynoszącej stratę. Ciekawe jest, że zadowalające pośredników rozwiązanie tych problemów stało się równocześnie częściowym rozwiązaniem problemu konkurencji między nimi.

Dla przekroczenia granicy finansowej niezbędnej do prowadzenia handlu na wielką skalę, pośrednicy zaczęli zawierać czasowe spółki, łącząc swe środki dla realizacji określonego przedsięwzięcia. Dzięki temu w działalności handlowej na wielką skalę zaczęły uczestniczyć osoby, które samodzielnie nie byłyby w stanie jej prowadzić. Co więcej, nawet nieznaczne środki finansowe mogły być podzielone między kilka spółek zaangażowanych w odmienne rodzaje działalności handlowej, na różnych terenach i szlakach transportowych, wskutek czego przestało istnieć ryzyko utraty całego majątku w jednym przedsięwzięciu. I wreszcie, zwiększona liczba uczestników działalności handlowej przestała być równoznaczna ze zwiększoną konkurencją rynkową, ponieważ członkowie spółki uczestniczyli w tych samych stratach i zyskach.

Powstanie spółek handlowych po raz pierwszy zarysowało z całą ostrością problem operatywnego zarządzania. Wspólnicy musieli uzgodnić tryb podejmowania decyzji dotyczących spraw spółki, co było tym trudniejsze, że działania te były prowadzone na bardzo odległych terenach. Obawa przed nadużyciem zaufania, zanim cel spółki zostanie osiągnięty, była prawdopodobnie jednym z hamulców ich szerszego rozpowszechniania. Można postawić hipotezę, że koncepcja spółki handlowej o nieograniczonym czasie trwania, z gwarancją sprzedania swego udziału dowolnemu kontrahentowi w dowolnym czasie, służyła właśnie do uspokojenia takich obaw. Instytucjonalnymi formami realizowania tej koncepcji były spółki akcyjne i giełdy. Pierwsza spółka akcyjna i pierwsza giełda, na której handlowano akcjami, powstały w Holandii na początku XVII w., a w połowie XVII w. pojawiły się w Anglii.

Działalność pośredników handlowych wpływała na zwiększenie produkcji takich wyrobów, których lokalny koszt wytworzenia zapewniał uzyskanie dochodu ze

sprzedaży na innych terenach. Jednocześnie producenci wytwarzający wyroby po koszcie wyższym od ceny zbytu tych wyrobów musieli albo zaprzestać produkcji, albo obniżyć jej koszty. Wydaje się, że w początkowym okresie dominacji kapitalizmu największe znaczenie miały przedsięwzięcia zwiększające produkcję wyrobów o lokalnie niskim koszcie wytwarzania (rozwój pracy nakładczej i systemu manufaktur, podział pracy, wprowadzenie maszyn), a dopiero w późniejszym okresie kluczowym zagadnieniem stało się obniżenie kosztów wytwarzania.

Aktywizacja produkcji na niektórych terenach Europy Zachodniej może być uważana za konsekwencję całkowitej swobody działania pośredników handlowych. Tam, gdzie ich swoboda działania była ograniczona względami geograficznymi (utrudniony transport), społecznymi (przedłużająca się dominacja feudalnych stosunków produkcji), politycznymi (cła i podatki), nie było możliwości porównywania lokalnych warunków produkcji i konsumpcji z warunkami w innych rejonach. Tym samym nie było wystarczającego nacisku na rozszerzanie produkcji o lokalnie niskich kosztach wytwarzania i ograniczanie lub usprawnianie produkcji o lokalnie wysokich kosztach wytwarzania.

Pośrednicy handlowi uczestniczyli w finansowaniu produkcji wyrobów o lokalnie niskim koszcie wytwarzania. Udzielali oni kredytu, wykorzystując swe zasoby zdobyte w trakcie działalności handlowej. Rzadko podejmowali działalność produkcyjną, traktując ją jako mniej dochodową od handlu. Ponieważ produkcja wymagała stałego przebywania w określonym miejscu, producenci niezależnie od pochodzenia swych środków finansowych początkowo nie rozumieli przyczyn postępowania pośredników handlowych.

3.4. KONKURENCJA PRODUKCYJNA I HANDLOWA

Szybki wzrost popytu, poprzedzający zwiększenie produkcji wyrobów o lokalnie niskim koszcie wytwarzania, skutecznie dezorganizował strukturę liczby zatrudnionych i dopuszczalnego poziomu produkcji. Odrzucanie tradycyjnych norm cechowych przynosiło nadzwyczajne zyski tym, którzy je łamali. W sytuacji, gdy wielkość produkcji zależała bardziej od środków obrotowych niż od środków trwałych, a zysk był proporcjonalny do wielkości produkcji, następowało ekonomiczne rozwarstwienie producentów przestrzegających i nieprzestrzegających norm cechowych. Dysponent środków obrotowych zgromadzonych w czasie wysokiego popytu redukował je w razie potrzeby, natomiast dla wytwórców konsekwentnie przestrzegających norm systemu cechowego o nieprzekraczalnym poziomie produkcji często jedynym wyjściem było wyzbycie się środków trwałych i rezygnacja z prowadzenia samodzielnej produkcji rynkowej.

Gwałtowne zwiększanie produkcji poza systemem cechowym odbywało się przy minimalnym udziale wysoko kwalifikowanej pracy mistrzów rzemiosła. Ich umiejętności rozpadały się na wiele prostych operacji, z których każdą wykonywał inny człowiek. Bez takiego podziału pracy wielkość produkcji byłaby limitowana liczbą ludzi o kwalifikacjach przyswajanych przez długie lata terminowania. Stali się oni zbędni, ponieważ proste operacje produkcyjne można było opanować w stosunkowo krótkim czasie. Tym samym w początkowym okresie kapitalizmu wysokie kwalifikacje uczestników produkcji przestawały im służyć do osiągnięcia wysokich dochodów osobistych: w takiej sytuacji zmniejszał się nacisk na rozwój większości form kształcenia zawodowego.

Zwiększanie produkcji przez organizowanie współdziałania dużej liczby niewykwalifikowanych osób stworzyło problem koordynacji poczynań wszystkich uczestników procesu wytwarzania. W systemie cechowym zagadnienie to nie miało wielkiego znaczenia, a zatem sięgano do doświadczeń z działalności pozaprodukcyjnej. Koordynacją poczynań dużej liczby ludzi zajmowano się poprzednio w organizacjach urzędniczych i militarnych, wykorzystując w tym celu hierarchiczne struktury uprawnień i obowiązków. Przeniesienie tego typu struktur do działalności produkcyjnej wydawało się najoczywistszym i najłatwiejszym rozwiązaniem problemu współdziałania. Trzeba jednak zauważyć, że hierarchiczne struktury ograniczają lub wręcz uniemożliwiają swobodę kształtowania stosunków między ludźmi zajmującymi różne miejsca w hierarchii. Zaczęła więc narastać sprzeczność między hasłami swobodnego regulowania stosunków społecznych a praktyką ograniczania owej wolności przez struktury hierarchiczne. Ponieważ swoboda indywidualna może być traktowana jako wysoko cenione dobro społeczne, a jej ograniczenia przez długi czas negatywnie oddziaływały na wielkość zasobów rzeczowych i finansowych znajdujących się w dyspozycji określonej jednostki, pogłębiające się rozwarstwienie ekonomiczne prowadziło do zróżnicowania dostępu do wartości o charakterze niematerialnym.

Innym sposobem zwiększania produkcji było zastosowanie maszyn. Niektóre z nich znano już w średniowieczu, ale przy niewielkiej produkcji ich stosowanie było mało opłacalne. Jednak gwałtowny wzrost popytu na określone wyroby skłaniał niektórych producentów do przeznaczania części środków finansowych na zakup maszyn, które były opłacalne tak długo, jak długo utrzymywał się wysoki popyt. Za instalowanie maszyn wymagało oczywiście zasobów finansowych, którymi dysponowali tylko nieliczni producenci, efektywnie wykorzystujący wcześniejsze okazje zdobycia i pomnożenia swych środków finansowych. Duże korzyści ze sprzedaży zwiększonej dzięki zastosowaniu maszyn osiągnano w warunkach wysokiego popytu: jego załamanie uniemożliwiło wykorzystanie lub sprzedanie maszyn w celu zwiększenia czy nawet utrzymania określonego poziomu zysków.

Zainstalowanie maszyn prowadziło do obniżenia jednostkowych kosztów produkcji. Zastosowanie ich wymagało z jednej strony zamrożenia dużych zasobów majątkowych, zapewniając jednocześnie zwiększenie produkcji, z drugiej zaś – przynosiło straty wskutek niemożliwości sprzedania wszystkich wyrobów po opłacalnej dla każdego producenta cenie. Producent, który obniżył swoje koszty, mógł oferować wyroby po cenie jeszcze opłacalnej dla siebie, choć już nieopłacalnej dla innych producentów tych samych wyrobów.

Działania niezależnych producentów, związane ze zbywaniem możliwie dużej ilości swych wyrobów po maksymalnie opłacalnej cenie, stały się elementem konkurencji rynkowej, zapoczątkowanej przez pośredników handlowych. Jak sygnalizowano wcześniej, konkurencję rynkową można traktować jako konflikt w obrębie jednej warstwy społecznej, której członkowie pełnią tę samą rolę. W przypadku producentów i pośredników handlowych wspólnym i łatwo widocznym atrybutem ich roli było posiadanie majątku, którego część podlegała stałym zmianom zewnętrznej formy (surowiec – produkt, towar – pieniądz), przy czym wyraźnym, choć nie zawsze osiąganym, ich celem było pomnożenie owego majątku.

Wydaje się, że w XIX w. producenci i pośrednicy za podstawową przeszkodę w osiągnięciu wysokich i pewnych zysków uważali konkurencję rynkową, która w trudno obliczalny sposób zmieniała relacje podaży i popytu, produkcji i konsumpcji, cen i kosztów. Jednak dla wielu producentów i pośredników przy prawie każdej zmianie istniała nadzieja, że następna przyniesie im korzyści, jeżeli się do niej odpowiednio przygotują. Dopiero wyczerpanie zasobów majątkowych w wyniku źle przewidzianego biegu wydarzeń lub mało efektywnych działań tę nadzieję niweczyło. Swoistą formą zmniejszenia ryzyka utraty majątku było powstrzymywanie się od samodzielnych działań i zabezpieczanie środków w tak zwanych pewnych lokatach (nieruchomości, złoto, depozyty bankowe). Towarzyszyła tym działaniom prawie całkowita pewność, że o wartości majątku będzie decydował przyjęty przez właściciela poziom konsumpcji. I wreszcie, prawie zawsze jacyś producenci i pośrednicy zwiększali swój majątek, ponieważ ich poczynania okazywały się efektywne.

Zastanawiające jest, że producenci z tak dużym opóźnieniem przyswoili sobie metody już sprawdzone przez pośredników handlowych. Spółki producentów przez długi czas miały charakter spółek osobowych o pełnej odpowiedzialności majątkowej każdego partnera. Umożliwiały one koncentrację środków finansowych i likwidowały konkurencję rynkową między współnikami, ale nie zmniejszały ryzyka utraty całego majątku i wymagały całkowitego wzajemnego zaufania, gdyż każdy z partnerów miał prawo prowadzenia operacji poręczanych całym majątkiem wszystkich współników. Dopiero skomplikowana i zróżnicowana w poszczególnych państwach ewolucja dopuszczalnych prawnie oraz uznanych zwyczajowo form wspólnej działalności rynkowej doprowadziła do rozpowszechnienia spółek akcyjnych nie tylko

w działalności handlowej, ale również w działalności produkcyjnej. W niektórych państwach do dzisiaj utrzymuje się zresztą podział na spółki prawa cywilnego i spółki prawa handlowego, chociaż w gruncie rzeczy ma on coraz słabsze uzasadnienie.

3.5. ZARYS ZNACZENIA SPÓŁEK AKCYJNYCH

Objęcie dużej części produkcji systemem spółek akcyjnych zmieniło stosunki między wcześniej niezależnymi producentami. Koncentracja środków finansowych umożliwiła produkcję na dowolną skalę. Ryzyko utraty całego majątku zmniejszyło się radykalnie dzięki podzieleniu go na akcje różnych spółek. Liczba niezależnych producentów tych samych wyrobów zmniejszyła się wskutek zastąpienia konkurencji współpracą w ramach spółki akcyjnej. Właściciel akcji uzyskał swobodę decydowania o tym, w czyich zyskach uczestniczyć i za jaką cenę. Zredukowanie liczby niezależnych producentów przyczyniło się – w inny sposób niż konkurencja rynkowa – do zmniejszenia konfliktów, i to bez naruszania praw do wcześniej zdobytego majątku.

Mniej oczywistą konsekwencją szerokiego rozpowszechnienia spółek akcyjnych stała się prawie całkowita autonomia zarządzania i własności, co było procesem jakby spontanicznym, prawie niezrozumiałym i ocenianym bardzo krytycznie. Do końca XIX w. zarządzanie majątkiem wynikało z jego posiadania, a właściciel według swego uznania powierzał zarządzanie osobom, których działalność mogła mu zapewnić korzyści większe niż przy zarządzaniu samodzielnym. O ile w początkowych fazach kapitalizmu dla osiągnięcia zysków wystarczało posiadanie majątku i podejmowanie stosunkowo prostych decyzji, o tyle w późniejszym okresie sprawa się skomplikowała. Rozszerzanie produkcji oraz obniżanie jej kosztów wymagało coraz większych umiejętności, związanych z koniecznością odpowiedniego podziału pracy, właściwego rozłożenia obowiązków i uprawnień, operowania informacją ekonomiczną oraz techniczną itp. Jeżeli właściciel majątku potrafił, mógł nim zarządzać samodzielnie²⁴. Jednak wołał – często z większą korzyścią dla siebie – zaangażować kogoś, kto miał odpowiednie kwalifikacje, nie posiadając majątku. Stwarzało to zachętę do zdobywania umiejętności zarządzania. Pozycja zarządcy zależała prawie wyłącznie od jego stosunków z właścicielem. Gdy właściciel był niezadowolony z postępowania zarządzającego, usuwał go i powoływał nowego. Obecne prawo do powoływania i odwoływania członków zarządu przez akcjonariuszy jest zaledwie cieniem wcześniejszych praktyk, gdyż zbycie posiadanych akcji wydaje się praktyczniejszą metodą rezygnacji z usług zarządu, który wykorzystuje wyodrębniony majątek w sposób niezadowolający akcjonariusza. Zarząd ma się powoływać i odwoływać we własnym zakresie, zaś opinia o nim akcjonariuszy znajduje odzwierciedlenie w rynkowej wartości akcji.

Modelowe analizy ekonomiczne (zob. rozdział 5.3.) prowadzą dziś do wniosku, że w warunkach gospodarki rynkowej wykorzystywanie przez każdą jednostkę zasobów finansowych wydzielonych jako środki odroczonej konsumpcji może przebiegać według jednego z dwu typów idealnych. Pierwszym z nich jest oszczędzanie, drugim zaś inwestowanie. Oszczędzanie polega na maksymalizacji pewności zachowania środków finansowych i dochodów z ich posiadania nie wyższych od rynkowej stopy procentowej. Inwestowanie natomiast jest obciążone ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków, ale w razie sprzyjających okoliczności nie ma górnej granicy dochodów od inwestycji.

Biorąc pod uwagę tylko ten podział na oszczędzanie oraz inwestowanie oraz wprowadzając pojęcie produkcji (czyli cyklu pieniądź-surowiec-produkt-towar-pieniądz, gdzie produkt jest surowcem przetworzonym dzięki technologii i pracy oraz przeznaczonym jako towar do sprzedaży na rynku) otrzymuje się dość interesującą konsekwencję analizy dla idealnej gospodarki rynkowej. Lepiej jest mianowicie, aby inwestor nie mógł ingerować w decyzje produkcyjne, gdyż uwolnienie decyzji produkcyjnych od preferencji inwestora sprzyja maksymalizowaniu finansowego dobrobytu tegoż inwestora bardziej niż podporządkowanie się jego preferencjom²⁵.

Opisywana tu konsekwencja ma tylko modelowy charakter, to znaczy wymaga istnienia idealnych rynków (kapitałów, surowców, pracy, towarów) oraz zróżnicowania produkcyjnych preferencji inwestorów. Ponieważ idealnych rynków nie ma, i chyba nie będzie, a inwestorzy współcześni już od dawna nie podejmują decyzji produkcyjnych, to jedną z metod badania trafności modelowych wniosków może być analiza historycznej dynamiki form organizacyjnych. Opiera się ona na założeniu, że formy organizacyjne bliższe idealnemu modelowi wykazują przewagę konkurencyjną, dzięki której rozwijają się, dominując wielkością i liczebnością nad formami od modelu dalszymi. Jednocześnie można oczekiwać, że im bardziej spełnione są zewnętrzne (w ekonometrycznym żargonie egzogeniczne) warunki funkcjonowania modelu, tym wyraźniejsza staje się jego przewaga konkurencyjna. Tak właśnie działo się w XIX wieku, gdy rynki finansowe funkcjonowały coraz lepiej i na coraz szerszą skalę, rynek pracy najemnej praktycznie eliminował inne formy zatrudniania, a globalizacja rynków surowców i towarów dzięki rozwojowi transportu łączyła gospodarki różnych krajów jeszcze niedostrzeganymi powszechnie, ale już silnymi więzami. Temu wszystkiemu współtowarzyszył rozwój spółek akcyjnych.

Inna modelowa analiza może sugerować występowanie jeszcze jednego aspektu rozwoju spółek akcyjnych. W bardzo uproszczonej i dalekiej od dedukcyjnego formalizmu postaci (zob. jednak na stronie 175 uwagę o błędzie przesunięcia kategoriałnego), znane twierdzenie Arrowa²⁶ wśród licznych (a pominiętych tutaj) założeń i zastrzeżeń, daje się przeformułować do następującej tezy: Gdy współdziałające

podmioty kierują się więcej niż dwoma systemami wartości, to bez dyktatury lub bez odstępstw od racjonalności nie jest możliwe skonstruowanie wspólnego lub nadrzędnego dla takiego współdziałania systemu wartości. W tej postaci bywa to interpretowane jako niemożliwość współpracy podmiotów różniących się systemami wartości, gdy tymczasem pokazuje to tylko, że konstruowanie współdziałania poprzez kształtowanie wspólnego lub nadrzędnego systemu wartości grozi uznaniem dyktatury lub irracjonalizmu za niezbędne, albo przynajmniej użyteczne, instrumenty osiągnięcia celów społecznych. Jeżeli natomiast efektywne współdziałanie jest możliwe bez uprzedniego uzgodnienia systemów wartości, ponieważ zasadnicza część decyzji (decyzje produkcyjne) została od nich oderwana, to spółka akcyjna jest instytucją rozwiązującą albo łagodzącą problem uprzednio stwarzający dotkliwe trudności w gospodarczej współpracy. Spostrzeżenie w powyższej postaci jest możliwe dopiero od 1951 roku²⁷, gdyż wtedy opublikowano twierdzenie Arrowa²⁸, lecz opisywany tu aspekt prawdopodobnie już wcześniej wpływał na odczuwalne zmniejszanie napięć między akcjonariuszami, co z kolei być może zachęcało potencjalnych inwestorów do lokowania swoich środków w tę formę przedsiębiorstw.

Rozwiązywaniu lub łagodzeniu jednych problemów towarzyszyło zarazem narastanie innych. W końcu XIX w. sytuacja i perspektywy zarządzania w przedsiębiorstwach kapitalistycznych jeszcze nie rysowały się zbyt klarownie. Wprawdzie poszczególni ludzie próbowali skodyfikować i opublikować swe wcześniejsze doświadczenia w dziedzinie zarządzania, ale recepcja takich przemyśleń napotykała na liczne przeszkody. Można przypuszczać, że niektóre z nich wynikały z mało trafnych przewidywań przyszłości. Jedna z takich prognoz głosiła, że nieuniknioną konsekwencją konkurencji rynkowej będzie pogłębiające się zróżnicowanie dostępu do wysoko cenionych dóbr, a wywołany tym zróżnicowaniem konflikt doprowadzi do zniesienia konkurencji rynkowej przez obalenie praw wynikających z indywidualnego posiadania zasobów finansowych. Prognoza ta opierała się między innymi na obserwacjach zjawisk XIX-wiecznego kapitalizmu, w którym zróżnicowanie dostępu do wysoko cenionych dóbr rzeczywiście się pogłębiało, powodując coraz silniej odczuwany konflikt społeczny.

Poza konkurencją rynkową znaleźli się ludzie, którzy z braku innych źródeł utrzymania musieli podejmować pracę na warunkach dyktowanych przez producentów. Otrzymywali oni wynagrodzenie, które dla producentów było składnikiem kosztów produkcji. W miarę wzrastania nacisku na obniżenie kosztów produkcji wynagrodzenie to zbliżało się do poziomu pozwalającego tylko na regenerację zdolności do pracy. Poziom taki, według XVII-wiecznego ekonomisty angielskiego, Williama Pettyego, jest naturalną ceną siły roboczej. Zgodnie z tą koncepcją wszelka nadwyżka ponad naturalną cenę siły roboczej pogarsza rynkową sytuację producenta. W świetle takiego poglądu dla pracowników najemnych nie było eko-

nomicznie uzasadnionych nadziei na polepszenie ich sytuacji i jedyną szansę mogli oni widzieć w wykorzystaniu metod pozaekonomicznych.

Gdyby koncepcja naturalnej ceny siły roboczej rzeczywiście była jedną z podstawowych zasad kapitalistycznego sposobu gospodarowania, narastający konflikt społeczny nie dawałby się zredukować. Jednak na przełomie XIX i XX w. reprezentanci usamodzielniającego się zarządzania zauważyli, że po spełnieniu określonych warunków, można podnieść efektywność produkcji dzięki znaczącemu podwyższeniu indywidualnych wynagrodzeń pracowników najemnych. Metody kształtowania warunków, w których wysokie wynagrodzenie zapewnia dużą efektywność produkcji, od połowy XX w. stały się fundamentem zarządzania jako samodzielnej dziedziny aktywności społecznej. W ten sposób zarządzanie, które powstało dla wygody producentów, a potem rozwinęło się jako instrument redukcji konfliktów między nimi, wykazało w końcu swą użyteczność w wygaszaniu konfliktów między pracownikami najemnymi a producentami.

To ostatnie stwierdzenie wymaga dodatkowego wyjaśnienia. Gdy właściciel kapitału jednocześnie zarządzał jego produkcyjnym wykorzystaniem, to wszystkie koszty (z płacowymi włącznie) mógł spozierać jako zagrażające jego dochodom i zyskom. Jednak gdy w spółkach akcyjnych wykorzystaniem czynników produkcji zarządzał menedżer, który nie był ich właścicielem, a zarazem pełnił rolę, która musiała być objęta i posiadała znacznie większy margines swobody niż fakultatywnie tworzona rola pełnomocnika osoby fizycznej, to mógł on zwiększać zyski raczej poprzez podnoszenie produktywności niż poprzez minimalizację kosztów. W ten sposób instytucjonalizacja²⁹ roli menedżera osoby prawnej uczyniła z niego pośrednie ogniwo w konflikcie oczekiwań inwestorów (obniżyć koszty pracy) i pracowników (podnieść płace).

Współczesne teorie³⁰ i poradniki sugerują, że jednym ze sposobów regulowania konfliktów w gospodarce jest „oddzielenie ludzi od problemów”³¹, a do metod należy „przedzielanie buforem”³², „pełnomocnictwo”³³ i „udział trzeciej strony”, przy czym rola menedżera jest uznawana za wręcz idealnie dopasowaną do posługiwania się tymi metodami³⁴. Oczywiście nie była ona do tego świadomie zaprojektowana, ale z biegiem czasu najpierw okazało się, że konfliktowe oczekiwania inwestorów i pracowników koncentrowały się właśnie na tej roli, a potem jej pełnienie zmuszało do względnie skutecznego znajdowania jakichś form łagodzenia siły takich konfliktowych oczekiwań.

Większość z wymienianych powyżej modelowych lub przypuszczalnych czynników konkurencyjnej przewagi spółek akcyjnych została zauważona dopiero wtedy, gdy zaczęto się powszechnie zastanawiać, dlaczego ta forma przedsiębiorstwa tak się rozprzestrzeniła i dlaczego prowadzi do takich sukcesów, mimo stosowania krytykowanych metod: oddzielenia własności kapitału od zarządzania produkcją, pod-

noszenia płac pracownikom ponad poziom naturalnej ceny pracy, depersonalizacji stosunków międzyludzkich, biurokratyzacji działań itd. Interesujące więc mogą być przykładowe próby prześledzenia ewolucji takich metod postępowania, które doprowadzały do sukcesów, mimo że w czasie ich stosowania uchodziły za przeciwskuteczne³⁵ w prakseologicznym sensie tego słowa, i dopiero z historycznej perspektywy rozpoznawano w nich funkcjonalne załączki późniejszego rozwoju, w dużej części wynikającego z tego, że „...organizacje są sposobem osiągania korzyści z zespołowego działania w sytuacjach, w których zawodzi system cen”³⁶.

3.6. BRYTYJSKA MARYNARKA WOJENNA W CZASIE WOJEN NAPOLEOŃSKICH³⁷

Analiza przypadków organizacyjnych dzisiejszego skomplikowanego świata jest na ogół trudna i złożona, bo też długa i zawiła była ewolucja wiedzy o tworzeniu efektywnie działających struktur. Warto więc czasami sięgnąć wstecz, aby nawet w największym uproszczeniu i za cenę pewnych przejawów obejrzeć zasady w chwili ich powstawania, co niekoniecznie oznacza chwilę ich świadomego sformułowania³⁸. Tak na przykład w historii wojskowości za okres wdrożenia wielu ważnych zasad walki lądowej uchodzi okres napoleoński³⁹, w którym toczyła się też wojna morska, a przecież wielokrotnie wskazywano, że w pierwszym etapie organizacji współczesnych przedsiębiorstw sięgano po wzorce militarne⁴⁰.

Ruchy ówczesnych okrętów żaglowych były uzależnione od kierunku i siły wiatrów oraz prądów wodnych. Zespołowe działania załogi miały jednak doprowadzać zbudowane z drewna okręty do określonych miejsc w określonym czasie. W toku bitew kilkusetosobowa na ogół załoga musiała strzelać z kilkudziesięciu dział szybciej i celniej niż przeciwnik oraz szybciej i sprawniej wykonywać zlecane przez dowódcę manewry okrętowe. Stale groziło niebezpieczeństwo zatonięcia, pożaru, utknięcia na mieliznie wraz z wieloma zagrożeniami zdrowia i życia dla poszczególnych członków załogi. Żywność i woda psuły się szybciej niż je uzupełniano. W tych warunkach panowanie na morzach osiągnęła flota angielska, choć z punktu widzenia innych flot miała na to małe szanse, bo stosowała niewłaściwe praktyki.

Rekrutacja: Szeregowi marynarze – głównie łapanka w miejscach publicznych, kierowanie skazanych kryminalistów, w niewielkim stopniu zgłoszenia ochotnicze⁴¹. Podoficerowie – w niewielkim stopniu łapanka, głównie zgłoszenia ochotnicze kandydatów o wcześniej uzyskanych kwalifikacjach. Kandydaci na oficerów byli wyłącznie ochotnikami z rekomendacją poważanych członków lokalnych społeczności w wszystkich rejonów Wysp Brytyjskich i nie musieli być szlachcicami. Porucznicy – nominowani tymczasowo przez dowódcę okrętu, zatwierdzani przez admira-

ła odpowiedzialnego za strefę działań. Dowódcy okrętów – nominacja zcentralizowanej Admiralicji pod silnym (choć nie wyłącznym) wpływem protekcji, kumoterstwa i nepotyzmu.

Wprowadzanie do organizacji: Szeregowi marynarze – związani i wrzucani siłą do łodzi, następnie przydzieleni określonemu podoficerowi, całkowicie odpowiedzialnemu za wyszkolenie, zdyscyplinowanie i motywowanie podwładnych. Podoficerowie – samodzielne przybycie i objęcie stanowisk. Oficerowie – wchodzenie z honorami oddawanymi przez załogę, objęcie stanowisk.

System wynagrodzeń: Zapewnione zimne wyżywienie, codzienna dawka alkoholu, skromna odzież, miejsce do spania (w okropnych warunkach – hamaki o szerokości 22 cali, wiszące w trzech warstwach), od pewnego momentu odszkodowanie za inwalidztwo doznane w czasie walki, symboliczny żołd pieniężny, precyzyjnie określony udział w zdobyczy, zależny tylko od stanowiska na okręcie i liczności pozostałych po walce członków załogi.

Dodatkowe środki dyscyplinujące dla marynarzy i podoficerów: cotygodniowe publiczne odczytywanie na zebraniu całej załogi regulaminu z postanowieniami karnymi, zwymyślanie zwykle, zwymyślanie z groźbą, zwymyślanie z kułakami, pozabawienie racji alkoholowej, wykonanie bezsensownej i przykrej czynności, praca poza kolejnością, areszt, chłosta, kara śmierci orzekana przez dowódcę okrętu nie stojącego na kotwicy w angielskim porcie. Dla oficerów kary musiał orzekać sąd wojenny w ściśle określonym składzie. Do czasu osądzenia obwiniony oficer nie mógł pełnić funkcji, mógł być aresztowany.

Doskonalenie: Aby zapobiec myślom o buncie załoga musiała być cały czas zajęta i przebywać z dala od własnych brzegów. Nieustannie ćwiczone wszystkie czynności, manewry i naprawy, jakie mogłyby się zdarzyć w toku rejsu lub bitwy. Na każdym okręcie musiała być grupa młodzieży z dobrych domów, oficerowie zaś mieli obowiązek przygotowywać ich do pełnienia w przyszłości funkcji oficerskich. Wachty, na które była podzielona załoga, nieustannie współzawodniczyły ze sobą, otrzymując symboliczne nagrody (często tylko głośno wyrażoną ocenę oficera). Doskonalenie oficera polegało na powierzaniu mu coraz trudniejszych stanowisk, z krótkim okresem tolerancji dla niedociągnięć w początkowej fazie po ich objęciu. Admirałowie zarządzali manewry zespołów okrętów tak, aby wszyscy kapitanowie wzajemnie dostrzegali sprawność swoich załóg na tle innych okrętów.

Ocena: Podoficerowie oceniali swych podwładnych i czasami przekazywali ocenę oficerom wraz z informacją, co koledzy myślą o ocenianym. Oficerowie oceniali sprawność działań zespołów podległych podoficerom i to było bazą do oceniania podoficerów. Podoficerowie byli pytani, jak im się współpracuje z innymi podoficerami. Oficerów oceniał kapitan, przekazując do Admiralicji wyłącznie pochlebne opinie o ich konkretnych działaniach – opinia niepochlebna prowadziła przed

sąd – uniewinnienie oskarżonego oficera kompromitowało oskarżającego go dowódcę. Kapitan był oceniany na podstawie liczby zainicjowanych przez jego okręt walk, siły pokonanych przez jego okręt przeciwników, wartości zdobytych statków i ładunków, a w końcu na podstawie wyglądu, sprawności i gotowości okrętu. Straty w walce z silniejszym przeciwnikiem oceniano pozytywnie, niezależnie od ich wielkości i niezależnie od wyniku starcia, straty w walce ze słabszym usprawiedliwiano wyłącznie w razie zwycięstwa. Przyjmowano też, że zasługi lub niedociągnięcia okrętu świadczą o jakości i zwartości całego zespołu oficerów, od których oczekiwano wzajemnej lojalności. Kandydaci na oficerów wykonywali ryzykowne zadania, nie narażające przy tym macierzystego okrętu na szwank, i podlegali zewnętrznemu egzaminowi, po którym otrzymywali uprawnienie pełnienia funkcji oficerskich, jednak bez gwarancji ich otrzymania.

System karier: Intensywne działania bojowe bez możliwości natychmiastowego uzupełniania strat wymuszały przygotowanie schematu obejmowania stanowisk poranionych lub poległych. Zaczął on funkcjonować jako normalna ścieżka kariery dla podoficerów oraz w ograniczonym zakresie dla awansowania podoficera na oficera. Oficerowie poniżej kapitana awansowali według uznania dowódców ze stopniami admirałskimi, admirałskie rekomendacje sprzyjały awansowaniu na kapitana przez Admiralicję, kapitanowie awansowali według stażu na liście starszeństwa z gwarancją osiągnięcia kolejnych stopni admirałskich w miarę upływu lat. Admiralicja mogła zwolnić ze służby młodszych oficerów lub przenieść ich do rezerwy lądowej z połową gaży. Kapitanowi można było nie przydzielić okrętu, ale nawet wtedy pozostawał w służbie marynarki i otrzymywał pełną gażę, tak samo jak admirał. Podoficerowie i marynarze byli zwalniani czasami z odprawą pieniężną, jednak marynarka nie miała wobec nich żadnych zobowiązań poza wypłatą przynależnego (udziału w zdobyczy).

Zakłócenia służby: Celowa nieudolność przy pozorach pełnego posłuszeństwa, bójki, kradzieże, niedbalstwo, nieumiejętność, nerwice i psychozy, protesty indywidualne i zbiorowe, dezercje, buntury obejmujące po kilkadziesiąt okrętów. Mimo braku sformalizowanego systemu skarg i wniosków, w marynarce ukształtowały się nieformalne kanały przekazywania przełożonym drażliwych żądań załogi. Teoretycznie na okrętach obowiązywała znaczna część ustaw parlamentu, ale zarówno ustawodawstwo (Regulaminy Marynarki Wojennej – King's Regulations), jak i sądownictwo były domeną Admiralicji.

Współzależności: System kadrowy marynarki brytyjskiej może być uważany za konsekwencję braku wystarczającej motywacji szeregowych marynarzy do wchodzenia w jej skład oraz nie wystarczającej liczby takich marynarzy. Przymus werbunkowy nie opierał się na administracyjnej dokumentacji, lecz na fizycznym zatrzymywaniu mężczyzn przebywających w publicznych miejscach. Konieczność

uniemożliwiania im dezercji, oczywisty brak kwalifikacji takich rekrutów i prawdopodobieństwo ich buntowniczych nastrojów stwarzały potrzebę nieustannego zajmowania ich realistycznymi ćwiczeniami w stopniu niespotykanym w innych flotach. Prowadziło to do szybkiego nabywania indywidualnych kwalifikacji i zgrywania działań wieloosobowych zespołów na pokładach okrętów. Pokładowe awanse oficerskie były proponowane przez dowódcę okrętu, ale opiniowane przez innych kapitanów (egzamin oficerski) i zatwierdzane przez dowodzących zespołami okrętów, co pozwalało łączyć ocenę indywidualnych kwalifikacji ze strategicznymi planami floty. Plany takie realizowali dowódcy okrętów mianowani przez Admiralicję na wniosek dowódców zespołów okrętów. Dowódcy zespołów mieli prawo wyznaczać cele i przydzielać okręty do ich realizacji, mogli przerwać wykonywanie rozpoczętego zadania, ale mieli formalny zakaz innego ingerowania w sposób dowodzenia poszczególnymi okrętami. Ta część zasad łańcucha dowodzenia była osobliwością na tle praktyk innych flot, które miały ściśle hierarchiczny charakter i nie dopuszczały, przynajmniej formalnie, takiego ograniczania praw dowódców.

Źródła koncepcji i uzasadnienie: Podstawowe elementy opisanych praktyk brytyjskiej floty wojennej nie były jednak wyłącznym efektem prób i błędów lub sytuacyjnego przymusu, ale także konsekwencją obserwowania doświadczeń innych państw oraz innych okresów historycznych. Cieszące się złą sławą metody dyscyplinowania żołnierzy pruskich⁴² z czasów Fryderyka I i II stosowano także i w angielskich wojskach lądowych, które jednak były zbyt nikłe liczebnie i zbyt rozproszone po wielkich obszarach, aby wywoływać podobne wrażenie, jak skoncentrowane zwykle na jednym polu walki zbrojne formacje państwa pruskiego. Dużą rolę grała też propaganda angielska, potrafiąca jako własne zalety przedstawiać u siebie to, co krytykowała jako wady u innych. W szczególności, retoryczne uzasadnienie dla ciągłego ćwiczenia załóg sformułował w estetycznie porywający sposób Edward Gibbon (1737 – 1794) w swym ukończonym do 1788 roku niesłyszanie poczytnym już wówczas dziele o zmierzchu i upadku cesarstwa rzymskiego⁴³, pisząc o początkach potęgi tego imperium:

„A jednak Rzymianie tak dobrze zdawali sobie sprawę z niedostateczności samej odwagi, nie popartej biegłością i wyszkoleniem, że w ich języku nazwa wojska zapożyczona jest od wyrazu oznaczającego ćwiczenie. Najważniejszym, nieustannym przedmiotem ich karności były ćwiczenia wojskowe. Rekrutów i nowo zaciężnych żołnierzy szkolono ustawicznie, rano i wieczorem, a weteranów ani wiek, ani znajomość rzeczy nie zwalniały od codziennego powtarzania tego, co już całkowicie umieli. Na zimowych leżach wojsk wznoszono wielkie szopy, żeby najbardziej burzliwa niepogoda nie przerywała im pożytecznych trudów, i starannie przestrzegano, by broń używana przy tym nadsładowaniu wojny ważyła dwa razy więcej od broni, którą walczone w prawdziwej bitwie. [...] Nawet w okresach całkowitego pokoju oddziały rzymskie oswajały się z prak-

tyką wojny, a pewien starożytny historyk, który walczył przeciwko nim, trafnie zauważył, że jedyną okolicznością, która odróżniała pole bitwy od placu musztry, był rozlew krwi”.

Gibbon pisał o zapomnianych i zarzuconych przez wieki zasadach, które w latach potęgi cesarstwa rzymskiego uchodziły za normę. Być może w kręgu kultury europejskiej pierwszym zapisanym śladem rozpoznania takich zasad jest charakterystyka ateńskiego stratega i najemnika z IV wieku p. n. e., Ifikratesa, który według rzymskiego autora z pierwszego wieku naszej ery „na wszelkie sposoby ćwiczył żołnierzy, wymyślając udawane odsiecze, rzekome zasadzki, zdrady na niby, pozorując dezercję, ataki, a nawet panikę w wojsku, tak że gdyby któraś z tych sytuacji wydarzyła się naprawdę, żołnierze nie zostaliby zaskoczeni” a zarazem „Nigdy jednak nie pozwalał żołnierzom na beczynność, ale – nawet jeśli nie prowadził wojny – ciągle wydawał jakieś rozkazy: a to mieli sypać wały, a to kopać rowy, a to ścinać drzewa, a to znów zmieniać miejsce postoju albo związać obóz. Był bowiem zdania, że pod wpływem beczynności żołnierze stają się skłonni do buntu”⁴⁴.

Praktyki innych flot: Rekrutacja niemal wszystkich członków załogi ochotnicza, długość rejsu wyznaczona przez czas zachowywania dobrego stanu żywności i wody, względnie stabilne składy załóg, ich umiejętności wykorzystywano raczej w razie potrzeby, a nie dla treningu lub współzawodnictwa, regularnie wypłacano znaczący stały żołd, o obsadzie stanowisk oficerskich na okręcie decydował wyłącznie jego dowódca, zaś opinia o nim zależała od wykazania się przez niego unikaniem strat. Kandydaci na stanowiska oficerskie musieli należeć bądź do szlachty (Hiszpania, do pewnego czasu Francja), bądź środowisk związanych z morzem (Holandia, częściowo Francja), bądź wreszcie do ugrupowań deklaratywnie lojalnych wobec władzy (rewolucyjna i napoleońska Francja). Konstrukcja, wyposażenie i obsługa głównych typów okrętów nie wykazywały istotniejszych różnic między flotami.

Konkluzje: System kadrowy marynarki brytyjskiej w czasach wojen napoleońskich działał efektywnie dlatego, że współzależności jego części składowych przyczyniały się do powodzenia całości, a nie dlatego, że te części składowe były lepsze na tle innych flot. Koncentracja na czynnościach (trening, manewr, walka), a nie na elementach strukturalnych (kwalifikacje, hierarchia, stabilność) była raczej konsekwencją słabości tych ostatnich, nie zaś wynikiem świadomego wyboru. Można jednak przypuszczać, że to właśnie nacisk na wykonywanie czynności wymuszał efektywne współdziałanie i stopniowe polepszanie elementów strukturalnych, mimo ich początkowych lub powtarzających się słabości. Jednocześnie naturalny w żegludze efekt podziału na załogi nie wymuszał koordynowania działań wszystkich ze wszystkimi i wynikającego stąd rozproszenia odpowiedzialności (jak w greckiej falandze lub pruskim szyku liniowym), bowiem wystarczało, aby to wyłącznie dowódcy okrętów odpowiadali za wewnętrzną i zewnętrzną efektywność swoich jednostek.

Rozdział 4

GENEZA I SPOŁECZNY SENS OSOBOWOŚCI PRAWNEJ PRZEDSIĘBIORSTW¹

4.1. ELEMENTY STABILNOŚCI I DYNAMIKI INTERPRETACJI PRAWNYCH

W starych książkach prawniczych można znaleźć wiele ciekawych pytań i mnóstwo fascynujących informacji, które są aktualne do dzisiaj, choć poza wąskim gronem specjalistów właściwie nikt ich już nie pamięta. Czasem tylko w poszukiwaniu odpowiedzi na bardzo współczesne pytania okazuje się, że bez wiedzy o zdezaktualizowanych interpretacjach i faktach z bardziej lub mniej odległej przeszłości² nie można zrozumieć tego, co robimy dzisiaj³.

Jednym z ważniejszych problemów bieżących czasów jest tworzenie, prowadzenie, reorganizowanie i likwidowanie przedsiębiorstw. Zdaniem licznych autorów do dziś nie istnieje powszechnie przyjęta i akceptowana ekonomiczna teoria przedsiębiorstwa, gdyż każda z proponowanych obejmuje tylko niektóre z jego aspektów⁴. Aktualnie obowiązująca w Polsce prawna definicja przedsiębiorstwa znajduje się w Kodeksie Cywilnym⁵ i na dobrą sprawę jest ona mało zrozumiała dla osób bez kwalifikacji prawnych. Co więcej, jest ona jednocześnie zbyt ogólna i zbyt szczegółowa, ponieważ zawiera elementy, które mogą, choć nie muszą, wystąpić w przedsiębiorstwie, a zarazem pomija istotne składniki z nim związane (np.: kto podejmuje zobowiązania w imieniu przedsiębiorstwa?).

W różnych systemach prawnych sformułowano rozmaite wskazówki dla wyjaśniania problemów tego typu. Nie wszystkie są zapisane jako obowiązujące postanowienia prawne, gdyż wiele takich wskazówek jest elementem doktryn prawnych⁶, czyli mniej lub bardziej precyzyjnych metod interpretowania sensu, wartości, granic, możliwości i jednorodności istniejącego lub postulowanego zbioru praw wraz

ze sposobami ich stosowania. Choć można tutaj pominąć większość informacji na ten temat, to szczegółowa analiza różnic między doktrynami staje się konieczna w wypadku rozważania sposobów obchodzenia prawa, zwłaszcza dla osiągnięcia korzyści ekonomicznych⁷. W transformujących się gospodarkach oraz w relacjach między systemami prawnymi różnych państw⁸ wyznaczanie granicy oddzielającej dopuszczalny użytek prawa od jego nadużycia bywa niezwykle trudne. Co więcej, działalność legislacyjna dla osiągania doraźnych celów wprowadza czasem do systemów prawa elementy wyraźnie z nim niezgodne (np. tzw. ułomna osobowość prawna).

Wśród wielu form przedsiębiorstw istniejących w świecie, największe znaczenie gospodarcze mają obecnie jednostki organizacyjne posiadające osobowość prawną (spółki akcyjne zwane również korporacjami⁹, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnie, fundacje). Tak na przykład w 1987 roku korporacje amerykańskie stanowiły 17% ogólnej liczby przedsiębiorstw na terenie USA, ale sprzedały 87% wszystkich dóbr i usług istniejących na tamtym rynku, kontrolując zarazem 95% aktywów produkcyjnych¹⁰. W krajach postsocjalistycznych przez pierwsze lata transformacji dominowały z kolei przedsiębiorstwa państwowe, które również miały osobowość prawną.

Definicja osoby prawnej zawarta w kodeksie cywilnym¹¹ nie tylko odsyła do przepisów szczególnych, ale także zakłada gruntowną znajomość doktryny, która pozwala zinterpretować rzeczywisty sens ustawowych regulacji¹². Trzeba bowiem uchwycić podobieństwo¹³ między tak różnymi tworam, jak: przedsiębiorstwo państwowe, spółka akcyjna, spółdzielnia, diecezja katolicka, fundacja, itp., oddzielając je zarazem od pozornie im podobnych instytucji prawnych w rodzaju spółki cywilnej, spółki jawnej prawa handlowego, rodzinnego gospodarstwa rolnego, parafii katolickiej czy zakładu prowadzonego przez określonego właściciela. Za instytucję prawną zaś uważa się zespół norm prawnych, które łącznie regulują określoną grupę stosunków społecznych, praktycznie i teoretycznie dostatecznie ważną do wyodrębnienia tego zespołu norm w jedną całość¹⁴, a inaczej mówiąc, społeczne oczekiwania i nawyki czynią z takiej grupy stosunków element niezbędny do sprawnego funkcjonowania jakiejś części relacji społecznych. Instytucje prawne są wzajemnie powiązane i zmiana norm dotyczących z założenia lub z pozoru tylko jednej instytucji może prowadzić do nieoczekiwanych, nie deklarowanych, czy wręcz wykluczających konsekwencji.

Poza obszarem nauk prawnych pojęcie instytucji społecznej jest rozumiane nieco inaczej. Przede wszystkim traktuje się formalne (czyli wyraźnie i pisemnie zwerbalizowane oraz oficjalnie uchwalone i rozpowszechnione) normy prawne jako tylko część rzeczywiście obowiązujących norm społecznych. Wobec tego instytucja społeczna musi być objęta definicją szerszą i mniej precyzyjną niż instytucja praw-

na. Instytucją społeczną nazywa się zatem „rodzaj «nadrzędnego» obyczaju, zespół nakazów kulturowych lub obyczajności [...], zaaprobowanych społecznie norm i zwyczajów [...] oraz wzorów zachowań, które wiążą się z podstawowymi sferami życia społecznego, np. prawem, religią czy rodziną. Tak więc i[nstytucja] s[połeczna] to każdy element → struktury społecznej organizujący podstawowe działania i czynności oraz zaspokajający potrzeby społeczne, np. potrzeby ładu społecznego, wiary czy posiadania potomstwa. [...] Współczesna koncepcja i[nstytucji] jest bardziej płynna; zgodnie z nią np. rodzina lub religia jako i[nstytucje] obejmują zmienne wzory zachowań oparte na stosunkowo trwalszych systemach → wartości”¹⁵.

Nie każda grupa stosunków społecznych podlegała kompleksowym regulacjom prawnym (na przykład przyjaźń), a większość regulacji pozostawia duży margines swobody postępowania (na przykład małżeństwo). Instytucje prawne zanikają (na przykład niewolnictwo), podlegają ewolucji (na przykład instytucja własności¹⁶), a gdy ukształtują się nowe, to funkcjonując przez kilka ludzkich pokoleń zaczynają być traktowane jako odwieczne (na przykład testament – w wielu dawniejszych systemach społeczno-prawnych był on wręcz zakazany, a w każdym razie nie wywoływał żadnych skutków prawnych¹⁷). Nie należy też mylić instytucji prawnej z żadnym aktem prawotwórczym (ustawą, dekretem, kodeksem itp.), bo chociaż teoretycznie jest możliwe ujęcie wszystkich regulacji danej instytucji prawnej w jednym akcie, to praktyczniejsze są regulacje cząstkowe (na przykład małżonkowie mają przywileje w kodeksie postępowania karnego – są wolni od obowiązku składania obciążających siebie zeznań oraz ograniczenia w kodeksie cywilnym – ponoszą majątkową odpowiedzialność nie tylko za siebie, ale i za współmałżonka, chyba, że znają kodeks dokładniej i wiedzą, co koniecznie trzeba uprzednio zrobić, aby takiej odpowiedzialności nie ponosić).

Max Weber zwracał przy tym uwagę na to, że rozpatrywanie genezy, ewolucji oraz bieżącego kształtu instytucji prawnej w jej terytorialnym i kulturowym zróżnicowaniu musi obejmować cały spłot uwarunkowań ekonomicznych, polityczno-prawnych, historycznych, społecznych, technicznych i wreszcie mentalnych¹⁸: „Ale wcale nie zawsze można wyjaśnić brak danej instytucji prawnej w przeszłości nieistnieniem odpowiedniej ekonomicznej potrzeby. Racjonalne prawnotechniczne schematy obrotu, którym prawo ma zapewnić gwarancje, muszą zostać tak samo jak przemysłowotechniczne manipulacje, najpierw «wynalezione», by mogły zostać wprzęgnięte w służbę aktualnych interesów ekonomicznych. Dlatego swoistość techniki prawnej danego porządku prawnego, typ form intelektualnych, jakimi się on posługuje, ma dla szansy wynalezienia w nim określonej instytucji prawnej o wiele większe znaczenie, niż się to często przyjmuje. Sytuacje ekonomiczne nie rodzą po prostu automatycznie nowych form prawnych, lecz tworzą jedynie szansę, że gdy pojawi się prawnotechniczny wynalazek, zostanie również powszechnie przyjęty. To, że tak wiele naszych swoiście

kapitalistycznych instytucji prawnych ma średniowieczne, a nie rzymskie źródła – choć pod względem logicznym prawo rzymskie zrjonalizowane było w o wiele większej mierze niż średniowieczne – wynika wprawdzie z pewnych ekonomicznych, ale oprócz tego także z różnych przyczyn należących do samej techniki prawnej. Formy myślenia zachodniego prawa średniowiecznego: na przykład jego ujęcie dokumentu, nieczysto logiczne, jako racjonalnego środka dowodowego, lecz czysto naoczne (pierwotnie magiczne), jako zmysłowego «nośnika» praw – [...] te «zapóźnienia» rozwoju prawa w sferze jego powiązań z logiką i państwem jako instytucją umożliwiły obrotowi handlowemu wykształcenie o wiele większego bogactwa użytecznych w praktyce, prawnoteknicznych schematów niż to, jakie były dostępne o wiele bardziej zrjonalizowanemu logicznie i techniczno-politycznie prawu rzymskiemu”.

Bardziej współcześnie metodę badania wpływu instytucji społecznych na efektywność ekonomiczną stosowano z powodzeniem w analizach rozwoju gospodarczego¹⁹ zauważając²⁰, że „Możliwość uzyskania społecznej aprobaty często wystarcza, by wymusić zwyczajowe normy zachowania”, a „Jeśli jednostki ignorują lub gwałcą normy, zgodnie z którymi działają organizacje nieformalne, to instytucje mogą ponieść porażkę jako towarzystwa wzajemnej pomocy lub akceptacji”.

Osobowość prawna posłużyła do przeorganizowania dominujących jeszcze dwieście lat temu form gospodarczej współpracy²¹. Należy ona bowiem do jednego z wymienianych przez Schumpetera²² pięciu sposobów pobudzania nie tyle rozwoju, co zmiany i wzrostu²³, bo jej wdrażanie było początkowo niesłychanie powolne oraz dokonywało się metodą prób i błędów.

4.2. KONCEPCJA OSOBY PRAWNEJ

Sądząc z konsekwencji, pojęcie osobowości prawnej jest jednym z największych i najważniejszych wynalazków społecznych w dziejach cywilizacji. Można go porównać z wynalezieniem pisma lub wynalezieniem liczb, ponieważ tak jak one nie ma swojego materialnego odpowiednika w realnym świecie. To używanie pisma, a nie pismo jako takie, tworzy konsekwencje społeczne, to używanie liczb²⁴, a nie liczby same w sobie, pozwala sprawnie działać, to wreszcie odpowiednie konstruowanie i wykorzystywanie osób prawnych sprzyjało gwałtownemu rozwojowi ekonomicznemu i technicznemu.

Między pomysłem na osobowość prawną a rozpowszechnieniem metod pozwalających ją zastosować, upłynęło więcej czasu niż w przypadku jakiegokolwiek innego wynalazku²⁵, ponieważ zdaniem niektórych autorów pewne dowody wskazują na istnienie koncepcji osobowości prawnej w czasach Hammurabiego (ok. 2083 roku p.n.e.)²⁶. Nie ulega natomiast wątpliwości, że prawo cesarstwa rzymskiego po-

sługiwało się tą koncepcją²⁷, ale w bardzo szczególny sposób. Zdaniem Longchamps de Berier²⁸: *„Rzymianie znali wprawdzie kategorię osób prawnych (mianowicie korporacje, universitates personae), jednak poprzestali na wytworzeniu zasady, że pod pewnymi warunkami pewne grupy związanych ze sobą ludzi (universitas) tak się traktuje, jak jedną osobę; nie pytali jednak, dlaczego się to dzieje, nie dbali o konstrukcję prawną tego zjawiska. Oni znali tylko prawo osób prawnych, ale nie znali teorii”*.

Ten sam autor przytacza, zasadnicze w jego mniemaniu pytanie, postawione przez dziewiętnastowiecznego prawnika niemieckiego²⁹: *„Jak to się może dzieć, że pewne zjawisko w życiu społecznym, przedstawiające się na zewnątrz jako wielość czynników, złączonych trwale w pewnym celu, uważane jest jako jednostka i zostaje przez prawo poddane obiektywnym normom jako jedna osoba i podniesione do godności podmiotu praw i obowiązków?”*

Nie zadawała się on znaną mu odpowiedzią sformułowaną jeszcze w XIII wieku. Nawiązując do ateistycznego nastawienia starożytnych Rzymian, Longchamps de Berier pisze³⁰: *„Dopiero kanoniści, którym chodziło o to, aby probostwa i zakłady kościelne postawić pod względem prawnym na równi z korporacjami prawa rzymskiego, zaczęli szukać za jakimś zbiorowem, wyższym pojęciem, któreby te różne rodzaje podmiotów nie będących ludźmi obejmowało a zarazem umożliwiło zastosowanie do nich całego szeregu postulatów praktycznych jakoto: zdolności do dziedziczenia, odpowiedzialności za przestępstwa, i to tak odpowiedzialności cywilnej jak i karnej itp. W tym celu stworzono fikcję, że korporacje i zakłady kościelne są pewnym indywiduum i jako takie osobą na równi z człowiekiem. I w ten sposób powstała konstrukcja osoby prawnej jako zmyślnego (fikcyjnego) indywiduum, osoby fikcyjnej, wyposażonej (również za pomocą fikcji) we wszystkie prawne przymioty osób fizycznych. Teoria ta, [...], była jednak powierzchowna, z potrzeb praktycznych wyrosła i dla nich wyłącznie przeznaczona”*.

Sygnalizowany tymi słowami problem jest dzisiaj mało zrozumiały, a jego objaśnianiu przez osoby bez misji kanonicznej towarzyszy poczucie dziwności: Otóż katolickie wyznanie wiary powstałe na dwu pierwszych soborach powszechnych (tzw. Symbol Apostolski) zawiera między innymi sformułowanie „[...] Wierzę w [...] świętych obcowanie [...]”. Około X wieku bywało ono interpretowane jako możliwość wiekuistego uznawania zmarłych świętych za nieśmiertelne podmioty praw majątkowych, a więc ofiarowania jakichkolwiek dóbr konkretnemu świętemu lub świętej nie traktowano symbolicznie, ale poszukiwano realnych konsekwencji takiej czynności prawnej. W szczególności trzeba było rozstrzygnąć, kto sprawuje zarząd nad własnością świętego (często przyjmowano, że choć prawo własności przechodzi na świętą osobę, to zarząd jako raczej obowiązek niż przywilej pozostaje przy ofiarodawcy), kto ma prawo do pożytków z majątku (ofiaro-

dawca zdawał się z nich rezygnować, ale jakby tylko na rzecz wskazywanych przez siebie celów) i wreszcie, co dzieje się z „prawami” ofiarodawcy po jego śmierci. Dodatkowa dysfunkcja polegała na pojawianiu się samozwańcych „rzeczników” rozmaitych uznawanych i fikcyjnych świętych. Z punktu widzenia Kościoła jako ziemskiej organizacji hierarchicznej, to wszystko groziło pomniejszaniem jego religijnej roli i niewykorzystywaniem pojawiających się szans na powiększanie majątku³¹. Wyprowadzenie z religijnych przekonań wyłączności do majątkowej reprezentacji świętych poprzez skonstruowanie nowego rodzaju podmiotu prawa na podstawie szczątkowej i zniekształconej wiedzy o zamierzczłym systemie prawa rzymskiego było też prawdopodobnie rozwiązaniem dla znacznie większej liczby bieżących problemów Kościoła³².

Kościelny znawca prawa kanonicznego³³ ujmował tę sprawę w bardziej entuzjastycznych słowach: *„Lecz najwięcej do wydoskonalenia pojęcia osoby prawnej przyczynili się dekretaliści. Na pierwszy plan wśród nich wysuwa się postać sławnego dekretalisty Sinibaldo Fieschi, późniejszego papieża Innocentego IV (1243–1254), który z nadzwyczajną intuicją przeniknął istotę osoby prawnej i rozwinął ją w najdrobniejszych szczegółach. Dekretaliści ściśle odróżniają jedność idealną osoby prawnej od poszczególnych członków w jej skład wchodzących. Uznają tożsamość osoby prawnej mimo zmian zaszłych w jej składzie osobowym, a nawet uznają jej istnienie w razie zniknięcia wszystkich członków. Po raz pierwszy spotyka się u nich na oznaczenie osoby prawnej wyraz «persona», nazywa się ją bowiem persona universitatis, persona collegii, albo wprost persona. Ponieważ jednak wyraz persona w znaczeniu teologicznym oznaczał istotę rozumną – człowieka, dlatego do korporacji stosowano go w znaczeniu przenośnym, czyli zapomocą fikcji. Dalej wydoskonalają oni zasady, odnoszące się do czynności prawnych osoby moralnej [tj. osoby prawnej], a przede wszystkim do odbywania głosowania, oraz do różnych przyczyn unieważniania tych czynności. Ponieważ jednak osoba prawna nie może sama przez się ani chcieć, ani działać, w jej imieniu muszą występować osoby fizyczne jako jej zastępcy”*³⁴.

Trzeba też zauważyć, że niektóre instytucje dawnego prawa rzymskiego wykazywały podobieństwo części swoich właściwości do późniejszych właściwości osoby prawnej, choć oczywiście były od niej całkowicie różne w swojej istocie. Tak na przykład *„Właściciel mógł przekazać niewolnikowi część swego majątku w zarząd, jako tzw. peculium, ale majątek ten oraz uzyskane z niego pożytki stanowiły własność właściciela niewolnika. Również wszystko to, co niewolnik nabył od osób trzecich z mocy bezwzględnie obowiązującego prawa stawało się własnością właściciela. To samo dotyczyło wierzytelności. Jedyne za długi zaciągnięte przez niewolnika odpowiadał on w zasadzie osobiście, ale były to tzw. zobowiązania naturalne [...], gdyż wierzyciel nie mógł dochodzić ich wykonania w drodze sądowej. W wyniku działania niewolnika właściciel mógł się wzbogacić, ale nie mógł zubożeć”*³⁵.

Jednocześnie instytucja osobowości prawnej musiała łączyć się z innymi instytucjami, bez których nie mogłaby pełnić swych funkcji dla przedsiębiorstw, albo pełniłaby je w sposób ułomny. Przez wiele wieków trwało kształtowanie się tych innych instytucji (zobowiązania, zastępstwa, księgowości, upadłości, rynku finansowego) oraz ich rozpowszechnienie (nawet bez pełnego zrozumienia, na czym naprawdę polegają), a także osłabienie lub zanik najpierw instytucji, a potem oczekiwań niezgodnych ze skutkami wprowadzenia do systemów społecznych nowego rodzaju podmiotów.

4.3. PRAWDOPODOBNE BARIERY ROZPOWSZECHNIANIA

W Europie kontynentalnej wprowadzenie pojęcia osoby prawnej do prawa prywatnego umożliwiły prace niemieckiego historyka, filozofa i urzędnika, Friedricha Carla von Savigny (1779–1861). Był on nie tylko uczonym, ale również jednym z twórców nowoczesnego pruskiego systemu prawnego. Jednak zamiast rozważać jego zasługi, warto raczej podjąć próbę zgłębienia przyczyn, dla których gotowa od kilkuset lat koncepcja pozostawała na marginesach działalności gospodarczej.

Zapewne jedną z ważniejszych przyczyn tego stanu rzeczy był, i w jakimś sensie pozostaje do dzisiaj, abstrakcyjny charakter osobowości prawnej. Przedsiębiorcy, z natury swej działalności, operują konkretem lub sądzą, że operują konkretem. Budowanie przedsiębiorstwa na zrębach abstrakcyjnej koncepcji musiało więc wydawać się raczej mało zrozumiałym i nadmiernie ryzykownym pomysłem, przynajmniej do czasu niezbitego wykazania przewagi tej formy postępowania.

Kolejną przyczyną braku zainteresowania lub wręcz niechęci do przedsiębiorstw posiadających osobowość prawną jest spontaniczna i naiwna skłonność do personalizacji stosunków ekonomicznych. W potocznym doświadczeniu transakcje i zobowiązania wiążą wyłącznie konkretnych ludzi, a zatem zawieranie kontraktu z osobą prawną naraża osobę fizyczną na zwiększone ryzyko, ponieważ jej kontrahent nie będący człowiekiem, nie poddaje się typowo interpersonalnym oddziaływaniom, w stosowaniu których niemal każdy jest wysoce kompetentny. Zupełnie współcześnie, wyrazicielem tego typu poglądów w Polsce był Stefan Kisielewski, felietonista wywierający formą swych wypowiedzi wpływ znacznie silniejszy, niżby to usprawiedliwiała ich treść.

Szczególnym przypadkiem archaicznej personalizacji stosunków ekonomicznych jest pociąganie do odpowiedzialności za niespłacone długi. W bieżącej angielszczyźnie używane jest pojęcie **nexus**, które można powiązać z jego etymologicznym źródłem w łacińskojęzycznych zastosowaniach prawa rzymskiego. Wymaga to nieco szerszego uprzedniego wprowadzenia w niektóre zapomniane poza

kręgami specjalistów osobliwości tego prawa. Otóż w najdawniejszym prawie rzymskim istniała instytucja **nexum**, uroczystej pożyczki kruszcu płatniczego, realizowana w obecności świadków za pomocą „spizu i wagi”. Biorący pożyczkę w przypadku braku jej zwrotu popadał w zblizoną do niewoli zależność od pożyczkodawcy, a stan ten oraz pożyczkobiorcę w tym stanie nazywano **nexus** (związany). Instytucja ta, nawet dla Rzymian, stawała się coraz mniej zrozumiała i ostatecznie zabroniono jej stosowania na początku IV wieku naszej ery³⁶.

We współczesnych obszerniejszych słownikach łacińsko-polskich prawne znaczenie **nexum** jest zwykle przywoływane³⁷ w archaicznym jego sensie, ale w słownikach angielsko-polskich i w wielu leksykonach języka angielskiego³⁸ występuje tylko **nexus** jako po prostu *związek, ogniwo łączące, centrum, grupa, zespół*. W ten sposób dla współczesnego czytelnika **nexus** przestaje być odwołaniem do zarzuconej kilkanaście wieków temu instytucji prawnej i nabiera charakteru metafory³⁹ ze wszystkimi jej wadami i zaletami⁴⁰, przybliżając pojęciowo właściwości *węzła* lub *splotu*.

Naszkicowanej wyżej ewolucji znaczenia terminu **nexus** towarzyszyło pojawienie się innej instytucji prawnej, która przetrwała do dziś i współcześnie odgrywa ogromną rolę. Jest to instytucja **zobowiązania** o zdumiewająco krótkiej historii⁴¹: „*Nauka prawa rzymskiego, nawet ta z okresu justyniańskiego, nie wypracowała całościowej teorii zobowiązań*”, chociaż Paulus (stawiany jako autorytet prawniczy obok Ulpiana⁴²) „... *istotę zobowiązań ujął w następujący sposób: [...] «Istota zobowiązań nie polega na tym, by naszą uczynić jakąś rzecz lub służebność, ale by zmusić inną osobę do dania nam czegoś, [zmusić] do czynienia [czegoś] lub [zmusić] do świadczenia [czegoś]»*”. W nieco późniejszym, justyniańskim zbiorze praw stwierdzono z kolei, że „*Zobowiązanie jest węzłem prawnym, który zmusza nas do świadczenia pewnej rzeczy według praw naszego państwa*”.

Dalej autor cytowanego kompendium wyjaśnia, że „*Określenie zobowiązania jako węzła prawnego było, jak przyjmuje się w literaturze przedmiotu, reminiscencją archaicznej fazy rozwoju rzymskich stosunków prawnych, kiedy odpowiedzialność dłużnika miała charakter osobisty. Polegała ona na tym, że w wypadku niewykonania świadczenia wierzyciel mógł zawładnąć osobą dłużnika i uwięzić go. [...] W rezultacie węzeł przedstawiający obrazowo «związanie», «skrępowanie więzami» stał się określeniem stosunku prawnego*”⁴³.

Pozbawianie wolności za niespłacone długi stosowano w Anglii jeszcze na początku XIX wieku, i uważa się, że twórcy konstytucji Stanów Zjednoczonych chcieli zabronić takich praktyk poprzez zobowiązanie rządu federalnego do wprowadzenia prawa upadłościowego, które w razie spełnienia przez konkretnego dłużnika pewnych warunków będzie uwalniało go od konieczności uregulowania całości jego zobowiązań⁴⁴. Problem ten na kontynencie europejskim był w dużej części od daw-

na rozwiązany, bo „Istotnym elementem systemu kredytu handlowego stworzonego na Zachodzie pod koniec XI i w XII wieku było prawo upadłościowe, które z jednej strony zabezpieczało interesy kredytodawców, z drugiej zaś nie powodowało rujnowania się dłużników. Prawo germańskie było szczególnie surowe dla niewypłacalnych dłużników: wierzyciele mogli im odebrać wszystko, co posiadali, nawet zamieszkać w ich domu, korzystać z ich służby i konsumować ich plony. Rzymskie prawo Justyniana było natomiast dla nich wielce pobłażliwe, ale nie chroniło dostatecznie wierzycieli. Zachodnie prawo upadłościowe utrzymywało równowagę między tymi skrajnościami. Dopuszczało ograniczenie zobowiązań dłużników, a zarazem preferowało zabezpieczonych wierzycieli. Mówiąc słowami Levina Goldschmita, ówczesne prawo upadłości «stanowi oryginalne i niezwykle istotne stadium w rozwoju prawa europejskiego»⁴⁵.

Interesującą pozostałością personalnej odpowiedzialności za długi na terenie ziem polskich pod zaborem rosyjskim była tak zwana cześć kupiecka. „Z chwilą ogłoszenia upadłości upadły nie może wykonywać praw politycznych, nie może być sędzią sądu handlowego, agentem [!] giełdowym, nie może przychodzić na giełdę i t. d. Chcąc być przywróconym do wszystkich praw, które utracił, upadły winien złożyć dowody, iż zapłacił swym wierzycielom całkowite (a nie konkordatowe) sumy długów wraz z procentami i kosztami. Dowody te wraz z prośbą o przywrócenie do czci kupieckiej podać należy do izby handlowej”⁴⁶. Bez instytucji prawa upadłościowego (to znaczy warunków pełnego uwalniania od odpowiedzialności za całość niespłaconych zobowiązań⁴⁷) osoby prawne byłyby tylko instrumentem oszukańczego przejmowania majątku, bo z natury rzeczy nie można stosować do nich takich samych środków dyscyplinujących, jak do jednostek ludzkich.

Nie można wykluczyć, że ważna grupa przyczyn hamujących rozpowszechnienie koncepcji osoby prawnej w praktyce gospodarczej, dotyczyła spostrzeganej roli Kościoła jako twórcy tej koncepcji. Według teologów, Kościół swoją moc i swój początek wywodzi od Boga i jest instytucją duchową, mistyczną, niewidzialną, ustanowioną przez Boga dla zbawienia ludzi. Kościół jest zatem instytucją boską, stojącą ponad wiernymi, w której ogniskuje się wszelka władza kościelna, a także własność wszelkich dóbr kościelnych⁴⁸. W dodatku prawo kanoniczne prezentowano jako nadrzędne w stosunku do każdego systemu prawa świeckiego, a papieżowi miał przysługiwać wyłączny przywilej nadawania osobowości prawnej.

Pozycja biskupa Rzymu była legitymizowana przez Ewangelię słowami tworzącymi instytucję boskiego pełnomocnictwa dla niego⁴⁹. Jednak rzymskie prawo cywilne po prostu wykluczało instytucję ziemskiego pełnomocnictwa w obrocie prawnym⁵⁰, a więc instytucja ta w ogólności też mogła być początkowo odbierana jako mistyczna i w gospodarczym działaniu nieużyteczna.

Prowadząc dalej tego typu rozumowania, można dojść do niestusznego, ale narzucającego się wniosku, że w przedsiębiorstwie ukształtowanym na wzorach za-

czerpniętych z prawa kanonicznego, jednym z najważniejszych źródeł powodzenia musi być czynnik nadprzyrodzony, a ziemską władzę nad takim przedsiębiorstwem należy do Kościoła. Pierwszy z tych elementów wydaje się iść dalej niż chciałby przyjąć najbardziej nawet religijny przedsiębiorca, drugi natomiast – jest po prostu sprzeczny z jego interesem. Dlatego też kilkunastokrotne unikanie niedostatecznie zrozumiałych instytucji proponowanych przez prawo kanoniczne, można uważać za względnie racjonalny sposób postępowania w działalności gospodarczej.

Prawo kanoniczne w dawniejszych czasach próbowało z mniejszym lub większym powodzeniem nałożyć na przedsiębiorców ograniczenia wyraźnie sprzeczne z ich interesami. Zakaz pobierania odsetek od pożyczek oraz wymuszanie tak zwanych sprawiedliwych cen, prezentowane jako biblijnie motywowane środki przeciwko lichwie i spekulacji⁵¹, dodatkowo mogły wywoływać wrażenie, że żaden element prawa kanonicznego, z koncepcją osobowości prawnej włącznie, nie da się wykorzystać dla zyskowego usprawnienia formy przedsiębiorstwa. Jeżeli bowiem jakiś system prawny poprzez powierzchowne skojarzenia zostanie uznany za nieefektywny w całości, to nawet najbardziej pozytywne elementy tego systemu na długie lata odsunięte będą na margines.

Sama istota osoby prawnej wymaga bardzo precyzyjnego i kategorycznego sposobu na jej kreowanie. Historycznie pierwszym sposobem było tworzenie osób prawnych na zasadzie specjalnych aktów suwerennej i zwierzchniej władzy państwowej⁵², która w toku rozlicznych sporów i kompromisów adaptowała uprawnienia, zastrzeżone uprzednio dla najwyższej władzy kościelnej. Z jednej strony – dawało to pewność, że państwo uznaje organizacje o raczej abstrakcyjnej konstrukcji, ale z drugiej – wywoływało wrażenie nadmiernego interwencjonizmu w celach monopolistycznych⁵³. Zwolennicy liberalizmu gospodarczego, zwłaszcza w jego naiwnej i skrajnie uproszczonej postaci, podnosili takie argumenty szczególnie przeciwko spółkom akcyjnym, gdy wcześniejsze zastrzeżenia zostały albo zapomniane, albo uchylone.

W krajach tak zwanego realnego socjalizmu państwowy system prawny po prostu przestał uznawać i chronić prywatne przedsięwzięcia ekonomiczne o charakterze spółek, wprowadzając zasadę, że „[...] w pewne stosunki prawne – i to po obu stronach mogą wstępować tylko osoby prawne i to jedynie niektóre z nich (jednostki gospodarki uspołecznionej)”⁵⁴. W Polsce lat 1945–1985 formalnie obowiązujące i nigdy nie uchylone przepisy o spółkach akcyjnych i spółkach z o.o. nie były stosowane⁵⁵ (z wyjątkiem kilku spółek utrzymywanych dla celów transakcji zagranicznych), bo zresztą nie istniała ku temu potrzeba. Stosunki gospodarcze między osobami prawnymi podlegały wyłącznie regulacji administracyjnej, a nie rynkowej, zaś o wykorzystywaniu większości majątku produkcyjnego jako mienia ogólnospołecznego decydowały przetargi polityczne o coraz bardziej złożonej i do dziś niejasnej struk-

turze⁵⁶. W takiej sytuacji nadawanie osobowości prawnej niektórym typom organizacji (np. spółdzielniom) było dość słusznie traktowane jako pusty rytuał formalny.

Okolo 1985 roku na skutek decyzji politycznych wznowiono w Polsce stosowanie przedwojennych przepisów o nadawaniu osobowości prawnej prywatnym przedsiębiorstwom gospodarczym. Powszechny brak zrozumienia istoty tych przepisów⁵⁷ z powodu kilkudziesięcioletniego okresu ich niestosowania oraz ich wyraźna przestarzałość zaowocowały licznymi dysfunkcjami i patologiami. Długoletnie opisywanie⁵⁸ nawet w poważnej literaturze naukowej tamtego okresu spółek prywatnych wyłącznie jako narzędzi wyzysku i oszustwa⁵⁹ zachęcało do ich wykorzystywania właśnie w takim charakterze.

4.4. PIERWSZE REALIZACJE

Zgodnie z podstawowymi ideami prawa kanonicznego, osoby prawne powoływano najpierw dla ugruntowania i utrwalenia wspólnoty, a nie dla prowadzenia działalności gospodarczej. Dlatego też najstarszymi nowożytnymi osobami prawnymi, poza oczywiście samym Kościołem katolickim jako ziemską instytucją, są zakony, bractwa i fundacje dobroczynno-religijne, miasta, cechy i uniwersytety⁶⁰. Organizacje te miały swoich członków, ale zmiany w ich w ich składzie nie wywierały wpływu na żadne prawa i zobowiązania ani między członkami, ani dla organizacji jako całości, czym różniły się od występujących ówczesnie spółek komercyjnych. Co więcej, członkowie osób prawnych nie ponosili nieograniczonej osobistej odpowiedzialności za działania organizacji, do której należeli. Jednak już od starożytności nie byli uważani za właścicieli czy współwłaścicieli tych organizacji. Majątek organizacji z osobowością prawną należał do niej samej, a nie do jej członków indywidualnie lub zbiorowo⁶¹.

Niewątpliwie zachęcającą dla przedsiębiorców właściwością osób prawnych była wbudowana w tę formę organizacyjną stabilność i trwałość istnienia oraz brak naturalnej granicy w kumulowaniu kapitału. Stwarzało to możliwość kontynuowania działalności bez zakłóceń wywołanych ustąpieniem lub bankructwem wspólnika, co w dominujących wówczas spółkach osobowych było powszechnym problemem. Inne zalety nieodłącznie związane z osobowością prawną (np. ograniczenie osobistej odpowiedzialności materialnej części wspólników) potrafiono już w średniowieczu osiągać poprzez tworzenie innego rodzaju spółek bez osobowości prawnej⁶² typu na przykład „commenda” lub „collegantia”, zbliżonych charakterem do współczesnych cichych spółek⁶³.

Jednak depersonalizacja stosunków niezbędna dla powołania osoby prawnej, niejasne rozstrzygnięcia co do tytułów własności, konieczność powoływania pełno-

mocników, bez możliwości sprawowania nad nimi tak ścisłego nadzoru jak w spółkach osobowych, zwiększona swoboda przystępowania do spółki osób niechętnie widzianych przez wcześniejszych wspólników oraz potrzeba uzyskiwania akceptacji i dodatkowej ochrony ze strony władzy państwowej, tworzyły w sumie potężne psychologiczne bariery. Zostały one przełamane prawie jednocześnie w dwóch państwach, w których władze państwowe zarówno w deklaracjach, jak i w czynach odcięły się od Kościoła katolickiego, uznając przy tym popieranie rodzimego przemysłu i handlu za cel ważniejszy od kultywowania ideałów szlacheckich czy religijnych.

Wprawdzie za niemal kompletny prototyp dzisiejszych spółek akcyjnych uchodzi genueński bank Casa di San Giorgio, założony w 1407 lub 1408 roku⁶⁴, lecz uzyskanie przez niego osobowości prawnej nastąpiło po kilku wiekach jego działalności. Rejon północnych Włoch jest przy tym na ogół wskazywany jako obszar, z którego rozpowszechniły się niemal wszystkie elementy późniejszych spółek akcyjnych, jednak bez ich ostatecznego kształtu⁶⁵. W elżbietańskiej Anglii natomiast wydawano dla spółek handlowych królewskie przywileje, zapewniające między innymi ochronę i monopol handlu w określonych regionach geograficznych. W przywileju przyznany w 1600 roku powstałej rok wcześniej spółce East India Company, po raz pierwszy użyto sformułowania, że będzie ona traktowana jako jedna zbiorowa osoba⁶⁶ w czasie swojego trwania. Umowa spółki przewidywała możliwość wycofania z niej zysku wraz z kapitałem po zakończeniu każdej wyprawy i finansowania kolejnych wypraw przez poprzednich lub nowych inwestorów. Nie miała więc ona w swym założeniu długookresowego działania, chociaż go nie wykluczała. Jednak dopiero w 1657 roku przyjęto, że część zainwestowanego kapitału nie podlega zwrotowi w czasie trwania spółki i służy jako jej zasób finansowy.

Holenderską Kompanię Indii Wschodnich zorganizowano w 1587 roku i uprzywilejowano w 1602 roku, ale od razu w dojrzałszej niż angielska formie⁶⁷. Umowa spółki opiewała na 21 lat i w czasie jej trwania nie można było z niej wycofać zainwestowanego kapitału. Oczywiście, dokumenty udziałowe były zbywalne osobom trzecim, lecz transakcje takie nie wpływały na stan majątkowy spółki. Posiadacze dokumentów udziałowych otrzymywali coroczne zyski wypracowane przez spółkę i korzystali z ochrony prawnej przyznanej całemu przedsięwzięciu specjalnym aktem ówczesnych holenderskich władz państwowych.

W drugiej połowie XVII wieku zyski udziałowców holenderskich i angielskich kompanii handlowych osiągały poziom przekraczający wszelkie wcześniejsze wyobrażenia o możliwej rentowności handlu. Z tego powodu niemal wszyscy posiadacze wolnych środków finansowych usiłowali zainwestować je w spółki wzorowane na holenderskich i angielskich kompaniach, zwłaszcza że sprzyjał temu coraz bardziej rozwinięty rynek papierów wartościowych⁶⁸. Jednak w wielu przypadkach na-

śladownictwo takie było powierzchowne, wskutek czego inwestorzy ponosili olbrzymie straty zamiast spodziewanych korzyści.

4.5. BANKRUCTWA I PRZECIWDZIAŁANIA

Najbardziej rzucającą się w oczy właściwością spółek nowego typu było gromadzenie przez nie środków finansowych⁶⁹, których spółki nie zwracały swoim udziałowcom, wypłacając tylko osiągnięte zyski. Udziałowcy mieli jednak prawo sprzedawać otrzymywane od spółki dokumenty udziałowe dowolnej osobie za dowolną cenę, ponieważ nie upoważniały one do żądania zwrotu kapitału, lecz tylko potwierdzały prawo do otrzymania zysku, o ile został on wypracowany. Według naberającej praktycznego znaczenia zasady wolności zawierania umów, spółkę taką można było początkowo zorganizować bez żadnych przeszkód i bez żadnych wymagań ze strony państwowego systemu prawnego. Otrzymanie przywileju w postaci specjalnego aktu władzy państwowej było pożądanym, lecz niekoniecznym uzupełnieniem umowy i świadczyło o dobrych kontaktach przynajmniej części wspólników z centralnymi organami danego państwa.

Gromadzenie funduszy i zarządzanie nimi bez właściwej kontroli zarówno udziałowców, jak i państwa, często prowadziło do jawnych nadużyć lub zbyt ryzykownych poczynań, kończących się utratą zainwestowanych pieniędzy. Skrajnie optymistyczne zapowiedzi i sprawozdania na temat przyszłych zysków sprzyjały też spekulacyjnym transakcjom papierami udziałowymi, których ostateczna wartość pieniężna zbliżała się do zera. Pojedyncze przypadki tego typu można było składać na karb nieuniknionego ryzyka gospodarczego, ale w 1720 roku wystąpiło zjawisko lawinowych bankructw spółek udziałowych i niemal totalny krach na angielskim i francuskim rynku papierów wartościowych. Na długie lata instytucja spółki akcyjnej emitującej papiery wartościowe związała się w opinii publicznej ze zjawiskiem spekulacji, chociaż spekulowano wykorzystując najrozmaitsze obiekty i zjawiska, a nie tylko akcje (długi prywatne i państwowe, grunty, cebulki tulipanów, zwyczki i zniżki cen towarów i wiele innych⁷⁰).

Natychmiastową (a nawet nieco wyprzedzającą, choć w przypadku tego krachu nieskutecznie) reakcją rządu i parlamentu angielskiego była ustawa zakazująca emitowania i sprzedawania papierów udziałowych, jeżeli wystawiająca je spółka nie uzyskała zatwierdzenia władz państwowych (tzw. Bubble Act z 1720 roku, uchylony dopiero w 1825 roku⁷¹). Działania rządów innych państw w tej sprawie były początkowo mniej konsekwentne i zdecydowane. Pierwszą poza Brytanią kompleksową regulacją prawną problematyki spółek akcyjnych zawarto we francuskim kodeksie handlowym Napoleona z 1807 roku⁷². Warunkiem legalnego działa-

nia spółki akcyjnej było utworzenie jej decyzją władz państwowych na wniosek założycieli. Powołana w ten sposób spółka stawała się instytucją prawno-publiczną, poddaną kontroli państwa w stopniu znacznie większym niż inne formy spółek komercyjnych. Ten typ regulacji najdłużej przetrwał w Rosji, bowiem aż do rewolucji lutowej (1917 rok) do założenia spółki akcyjnej niezbędny był carski reskrypt, zatwierdzający statut spółki, statut zaś był drukowany w zbiorze praw państwowych i tym samym nabierał charakteru państwowego aktu prawnego⁷³.

Jest rzeczą dość ciekawą, że przez długi czas zatwierdzenie spółki akcyjnej przez władze państwowe nie było wcale równoznaczne z nadaniem jej osobowości prawnej⁷⁴. Uzyskanie osobowości prawnej, czyli w łańcisko- i angielsko-pochodnej terminologii inkorporacja, wydawało się mieć charakter fakultatywny dla prawomocności spółek akcyjnych. Chociaż w angielskim systemie prawnym już w 1612 roku przyjęto, że oficjalnie uznana osoba prawna jako sztuczny i fikcyjny byt ma te wszystkie właściwości osoby naturalnej (fizycznej), które dają się faktycznie realizować⁷⁵, to osiągnięcie takiego statusu nie było uważane za bezwzględnie konieczne w licencjonowanej przez państwo, komercyjnej działalności spółek akcyjnych.

Arbitralne decyzje władz państwowych, akceptujących lub odrzucających wnioski o przyznanie spółkom akcyjnym prawa do działania, wywoływały mniej lub bardziej uzasadnione podejrzenia o korumpowanie urzędników. Procedury rozpatrywania wniosków były przy tym kosztowne i czasochłonne, gdyż wymagały licznych uzgodnień między różnymi organami władzy i wielokrotnego modyfikowania zgłaszanych dokumentów. Pod naciskiem przedsiębiorców w kolejnych państwach zdecydowano się na sformułowanie norm prawnych, po spełnieniu których wniosek musiał być zaakceptowany bez możliwości odrzucenia go z przyczyn innych niż niezgodność z obowiązującym prawem.

Rozwiązanie takie, choć obwarowane jeszcze licznymi ograniczeniami, przyjęto po raz pierwszy w stanie Północna Karolina w 1795 roku⁷⁶ (poszczególne stany USA miały i do dzisiaj formalnie zachowały wiele atrybutów suwerennych państw, a obowiązujące w nich przepisy często mają moc tylko na ich terenie). Ograniczenia natomiast polegały na konieczności niewykraczania przez spółkę z osobowością prawną poza zgłoszony przez nią geograficzny obszar i zakres działalności, bezprawność zwiększania wartości aktywów ponad poziom określony w akcie inkorporacji, zakaz posiadania i obrotu papierów wartościowych innych spółek, i co najważniejsze, obowiązek okresowego ponawiania inkorporacji, która automatycznie wygasła co kilkanaście lub dwadzieścia kilka lat. Jednak wspomniane atrybuty suwerenności stanów tworzących federalne państwo stały się instrumentami w swoistej konkurencji o tworzenie jak najdogodniejszych warunków dla spółek. Kolejne stany uchylały poszczególne wymagania bądź inicjując, bądź naśladując rozwiązania wprowadzane gdzie indziej. W rezultacie pod koniec XIX wieku żąd-

ne z wymienionych tu ograniczeń dla działalności korporacji amerykańskich już nie obowiązywało (próbowano je zastępować ustawodawstwem antytrustowym, antykartelowym, antymonopolowym i ostatnio ochraniającym konkurencję).

W ewolucji doktryn prawnych Stanów Zjednoczonych pojawiła się przy tym pewna osobliwość. Uchwalenie w 1868 roku tak zwanej czternastej poprawki do konstytucji USA miało w deklaracjach zapobiegać dyskryminacji osób o pozaeuropejskich korzeniach etnicznych (potomków afrykańskich niewolników czy azjatyckich emigrantów), ale przez blisko sto następnych lat funkcja taka była zablokowana przez doktrynę „równi, lecz oddzielni”, lepiej znaną jako zasada segregacji rasowej. Jednak już w 1886 roku Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych uznał, że poprawka ta czyni niekonstytucyjnymi niemal wszelkie ograniczenia nakładane przez legislatury stanowe na osoby prawne prowadzące działalność gospodarczą. W rezultacie, stosowanie XIV poprawki do Konstytucji USA⁷⁷ wobec korporacji uchodzi dzisiaj za oczywistość w amerykańskich podręcznikach prawa gospodarczego⁷⁸, a jednocześnie wynikający z tego brak ograniczeń jest traktowany jako podstawowa przyczyna przesadnej siły społecznego wpływu korporacji oraz faktycznej bezkarności ich zarządów⁷⁹.

W drugiej połowie XIX wieku system rejestracyjny bez wcześniejszych ograniczeń stał się normą w państwach o rozwiniętej gospodarce⁸⁰ (w Anglii od 1862, we Francji od 1867, w Niemczech od 1870). Osobowość prawną na podstawie odpowiednich przepisów uzyskiwały nie tylko spółki akcyjne, ale także inne formy wspólnych przedsięwzięć, jak np. spółdzielnie, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz przedsiębiorstwa państwowe lub komunalne. W każdym razie w końcu XIX wieku umieszczenie w nazwie przedsiębiorstwa takich określeń, jak spółka akcyjna, spółka z o.o. czy spółdzielnia, zawsze wskazywało na uzyskanie przez nie osobowości prawnej.

Zdaniem historyków prawa w Polsce przed rozbiorami „...w drodze praktyki rozdziły się zaczątki osobowości prawnej spółek [handlowych]”, choć „do wykształcenia jednolitych przepisów jednak nie doszło”⁸¹. Rozwój praktyki osobowości prawnej na terenach polskich był następnie wyznaczany przez ustawodawstwo Rosji, Niemiec⁸² i Austro-Węgier⁸³, a rzeczywiste skutki⁸⁴ tej praktyki w gospodarce światowej na przełomie XIX i XX wieku były ilościowo i jakościowo uderzające dla każdego ówczesnego obserwatora.

Jednym z takich obserwatorów był Karol Marks. W swoich notatkach, opublikowanych przez Fryderyka Engelsa jako trzeci tom *Kapitału*, zauważał on w charakterystycznym dla siebie i wieloznacznym stylu, że w spółkach akcyjnych „*Kapitał, który sam przez się opiera się na społecznym sposobie produkcji i zakłada, że istnieje społeczna koncentracja środków produkcji i sił roboczych, osiąga tu bezpośrednio formę kapitału społecznego (kapitału bezpośrednio zrzeszonych jednostek) w prze-*

ciwienństwie do kapitału prywatnego, a przedsiębiorstwa należące do tego kapitału występują jako przedsiębiorstwa społeczne w przeciwieństwie do przedsiębiorstw prywatnych. Oznacza to zniesienie kapitału jako własności prywatnej w obrębie granic samego kapitalistycznego sposobu produkcji”, dzięki czemu „... system towarzystw akcyjnych [...] oznacza zniesienie kapitalistycznego przemysłu prywatnego na gruncie samego systemu kapitalistycznego i który w miarę tego, jak się rozszerza i ogarnia nowe działy produkcji, niszczy przemysł prywatny [...]”⁸⁵. W połowie lat osiemdziesiątych dwudziestego wieku niektórzy polscy autorzy oceniali te sformułowania jako bardzo istotne i warte przytaczania mimo zdecydowanej ich niejasności⁸⁶.

Nieco później Max Weber w przedmowie do zbioru swoich rozpraw o socjologii religii zwracał uwagę, że tylko w kręgu kultury europejskiej powstały i rozpoznały się rozwiązania nie mające analogii w obrębie żadnej innej kultury⁸⁷. Podkreślał on jednocześnie, iż dopiero te rozwiązania łącznie, a nie żadne z nich osobno, tworzą rodzaj nośnika, na którym gospodarka Zachodu uzyskuje kierunek oraz impet.

Wobec niemożliwych do przeoczenia niemal natychmiastowych skutków obejmowania coraz większej części gospodarki systemem przedsiębiorstw z osobowością prawną, podjęto także próby bardziej konkretnego przewidywania długofalowych konsekwencji utrzymywania się tego rodzaju dynamiki. Z notatek Marksa odczytywano więc, że *„Sama produkcja kapitalistyczna doprowadziła do tego, że praca zwierzchniego kierownictwa, zupełnie oderwana od własności kapitałowej poniewiera się wprost na ulicy. Nie ma już więc potrzeby, aby tę pracę zwierzchniego kierownictwa wykonywali kapitaliści.”* Myśl tę Marks przypisuje autorowi publikacji, której francuskie tłumaczenie wyszło w 1836 roku: *„Już pan Ure zauważył, że nie przemysłowi kapitaliści, lecz przemysłowi managers są «duszą naszego systemu przemysłowego»”* z dodatkową złośliwością w przypisie *„...ów Pindar⁸⁸ fabrykantów wystawia im zarazem świadectwo, że większa ich część nie ma najmniejszego pojęcia o mechanizmie, który stosuje.”* Jednocześnie *„Wynagrodzenie za zarządzanie, i dla zarządcy handlowego, i dla zarządcy przemysłowego, oddzielone jest zupełnie od zysku przedsiębiorcy [...]. Oddzielenie wynagrodzenia za zarządzanie jest tu zjawiskiem stałym.”* ponieważ *„Przedsiębiorstwa akcyjne – rozwijające się wraz z systemem kredytowym – mają w ogóle tendencję do oddzielania w coraz większym stopniu zarządzania, jako odrębnej funkcji, od posiadania kapitału, niezależnie od tego, czy jest to kapitał własny, czy pożyczony”⁸⁹.*

Amerykańskie dane statystyczne za pierwszą ćwierć dwudziestego wieku też prowadziły⁹⁰ do wniosku o „rozdzieleniu własności od zarządzania”. Ale kilka wieków wcześniej idea osoby prawnej w praktyce Kościoła katolickiego okazała się celowo skonstruowanym instrumentem zrywania więzi między zarządzaniem a charakterystyczną dla feudalizmu⁹¹ siecią ściśle osobistych zależności personalnych:

„Stworzono formalną i prawną strukturę, która była całkowitą innowacją dla germańskiej Europy. Zarządzanie zostało oddzielone od osobistej lojalności człowieka wobec pana. Powstawał skomplikowany układ stosunków, który kontrastował nie tylko z instytucjami plemiennymi, ale i feudalnymi, a nawet cesarskimi – czy to bizantyjskimi, czy frankońskimi”⁹². Dzisiaj ten aspekt współczesności nie jest na ogół spostrzegany jako pozytywne osiągnięcie, bo właśnie zakłada wspomnianą już tu wcześniej daleko idącą depersonalizację stosunków społecznych, właściwą biurokracji⁹³ i przeciwstawianą tradycji⁹⁴ lub charyzmie⁹⁵.

Najdalej idące tezy postawił Burnham⁹⁶ stanowczo głosząc w 1941 roku, że „W uproszczeniu zatem teoria rewolucji menadżerskiej[!] twierdzi po prostu co następuje: nowoczesna społeczność została zorganizowana w pewien zespół ważniejszych instytucji gospodarczych, społecznych i politycznych, które nazywamy kapitalistycznymi, oraz ujawnia pewne główne wierzenia, czy ideologie. Stwierdzamy, że w ramach tego ustroju społecznego pewna grupa czy klasa osób – kapitaliści czyli burżuazja – jest klasą panującą lub rządzącą w tym sensie, który określiliśmy. W obecnej chwili instytucje te i wierzenia ulegają procesowi szybkich przeobrażeń. Zakończenie tego okresu przeobrażeń, którego spodziewać się można w stosunkowo bliskiej przyszłości, znajdzie społeczność zorganizowaną w zupełnie odmienny zespół ważniejszych instytucji gospodarczych, społecznych, oraz ujawniającą zupełnie odmiennie główne społeczne wiary czy ideologie. W ramach tego nowego ustroju społecznego odmienna grupa czy klasa społeczna – menadżarowie – będzie klasą panującą czyli rządzącą”.

Niejako na marginesie warto podjąć próbę wskazania powodów, dla których niewielu polskich badaczy odsyła do tej publikacji. Autor deklaruje się we wstępie jako amerykański komunista, krytykujący publicznie społeczne i polityczne rozwiązania tak zwanego później realnego socjalizmu radzieckiego. Książkę napisał w 1940 roku, wydał zaś w 1941., kiedy to konieczny militarny sojusz USA ze Związkiem Radzieckim nakazywał powstrzymywanie się od nagłaśniania krytyki nawet bardzo widocznych wad i zbrodni stalinizmu, a jednocześnie sprawy wojny były w oczywisty sposób ważniejsze od teoretycznych analiz. Z tego prawdopodobnie powodu poczytna publikacja nie wywołała od razu zbyt silnego oddźwięku. Z drugiej strony, przyjęty przez autora styl argumentacji był charakterystyczny dla propagandowych publikacji marksistowskich i pozostawał w swoistym dysonansie z główną konkluzją o „rewolucji menadżerskiej”. Po wojnie te wszystkie właściwości książki zaowocowały ambiwalentnym stosunkiem do niej w niemal każdym środowisku naukowym: w oficjalnych publikacjach na terenach wpływów radzieckich poglądy i argumenty Burnhama musiały przynajmniej w dużej części zostać przemilczane, a w pozostałej zniekształcone, aby poddać je oczekiwanej przez władze krytyce. Z kolei środowiska o nastawieniu antymarksistowskim nie traktowały ani założeń, ani siatki pojęciowej, ani stylu argumentacji jako właściwych, a takie same

tezy, i to w dogodniejszej stylistyce znajdowały u innych autorów, nie widziały więc potrzeby przywoływania publikacji Burnhama inaczej niż zdawkowo. Chyba tylko wśród „rewizjonistów” (zwolenników marksizmu nie podzielających partyjnych i urzędowo strzeżonych wykładni tej ideologii) autor cieszył się popularnością i był traktowany jako twórca wartej rzeczywistych analiz koncepcji, ale brak zezwolenia na rozpowszechnienie polskiego przekładu oraz cenzuralny zakaz odsyłania do niego w publikacjach obchodzono poprzez powoływanie się na angielskojęzyczny oryginał. Zresztą taki dokonany i opublikowany za granicą polski przekład miał w swoim czasie wspierać to właśnie rewizjonistyczne środowisko, które w toku historycznych przemian uległo całkowitej dezintegracji i obecnie nie ma żadnego znaczenia.

4.6. ISTOTA OSOBOWOŚCI PRAWNEJ

Różne części monografii prawniczych, objaśniające system prawa aktualny w momencie pisania, starzeją się w niejednakowym tempie. Konkretnie normy oraz ich powiązania i wykładnie rzadko trwają dłużej niż polityka, która na danym obszarze je zrodziła i kultywowała. Znacznie większą żywotność mają instytucje prawne i doktryny. Określona instytucja w jej możliwych wariantach daje się na ogół regulować normami o rozmaitych postaciach i zakresach. Z kolei doktryny bywają pamiętane dalej już po ich porzuceniu, bo nawet przechodząc do historii są zwykle wykorzystywane jako źródło, uzupełnienie, tło i kontrast w propagowaniu bieżących poglądów doktrynalnych. W szczególności, niektóre tezy doktrynalne, i to często w ściśle powiązanych zestawach, są akceptowane na gruncie doktryn w zasadzie zupełnie odmiennych. Dzięki temu możliwe jest wykorzystywanie fragmentów dzieł zdezaktualizowanych jako całość.

Polska monografia z 1985 roku⁹⁷ informuje, że *„Według nowoczesnych legislacji podmiotami stosunków cywilnoprawnych mogą być jednostki ludzkie (osoby fizyczne) oraz organizacyjne jednostki będące tworcami społecznymi (osoby prawne). Jedne i drugie są więc «osobami». [...] O tym jednakże, czy pewnej jednostce ludzkiej albo pewnemu tworowi społecznemu przysługuje zdolność prawna, rozstrzygają nie cechy przyrodzone, lecz obowiązujące normy prawne”*. Ale *„Konstrukcja osoby prawnej zjawiała się o wiele później niż wypróbowana już i rozwinięta koncepcja osoby fizycznej. Nie można się zatem dziwić podejmowaniu licznych prób opierania modelu osoby prawnej na starym modelu osoby fizycznej. Próby te, jak również przeciwstawianie się im, doprowadziły do powstawania wielu w wysokim stopniu zróżnicowanych teoretycznych konstrukcji osoby prawnej* [tu cytowany autor przywołuje obszerną bibliografię, ale tylko w językach kontynentalnej Europy, co warto w przypisie uzupełnić wy-

ciągami wcześniejszych opinii brytyjskiego filozofa prawa⁹⁸]. *Skoro jednak przymiot osobowości jest normatywną cechą określonych przez obowiązujące przepisy prawa kategorii jednostek organizacyjnych, opowiadanie się za którąkolwiek z tych konstrukcji nie ma moim zdaniem, z jurydycznego punktu widzenia, żadnego znaczenia praktycznego. Wszelkie bowiem zagadnienia, jakie mogły się zjawiać na gruncie porządku prawnego, są rozstrzygnięte przepisami obowiązującego prawa, jakkolwiek w toku wykładni tych przepisów mogą zjawiać się poważne trudności*”.

Zarazem „*Korzystanie z przymiotu osobowości nie oznacza jeszcze tym samym, jakoby osobom prawnym przysługiwała zdolność do działania. Toteż problematyka zdolności osób prawnych do działania budziła i dotąd budzi pewne wątpliwości. Wypada rozróżnić tu dwa przeciwstawne sobie poglądy. Według panującej powszechnie w doktrynie tzw. teorii organów osoba prawna działa «sama przez swe organy». Działania te oraz ich skutki przypisuje się zatem samej osobie prawnej, której wobec tego przysługuje pełna, nieograniczona zdolność do działania. Natomiast według tzw. teorii przedstawicielstwa osoby prawne są pozbawione zdolności do działania, wobec czego działa ich przedstawiciel [...]. [Jednak] cały problem tkwi po prostu w zagadnieniu dokonania wyboru jednego z dwu zarówno możliwych rozwiązań.*” a „[...] *na gruncie obowiązującego prawa polskiego rozstrzyga sprawę wyraźne postanowienie art. 38 k.c., według którego «osoba prawna działa przez swe organy» [...]*”.

Wprawdzie „*Każdej osobie prawnej przysługuje zawsze pełna zdolność do czynności prawnych, jednakowoż działać mogą osoby prawne tylko «przez swe organy». Wobec tego do powzięcia i oświadczenia woli, którą należałoby przypisać osobie prawnej, powołane są osoby fizyczne, będące organem lub wchodzące w skład organu tej osoby prawnej. Z psychologicznego punktu widzenia jest to oczywiście wola owych osób fizycznych, ale art. 38 k.c. przypisuje ją samej osobie prawnej, tak że z prawnego punktu widzenia mamy do czynienia z wolą osoby prawnej. Wady oświadczenia woli, jakkolwiek z psychologicznego punktu widzenia tkwią one w aktach woli osób fizycznych, są wadami oświadczenia woli osoby prawnej*”.

Wydaje się, że ta ostatnia ocena stwarza ciekawą podstawę do rozważań z zakresu psychologii organizacji i zarządzania.

Choć niektóre z powyższych sformułowań bywają przedmiotem sporu, to w każdym razie należy on do ciągle żywej tradycji prawnej, wcześniejszej od realnego socjalizmu⁹⁹ i trwającej po jego upadku. Na kontynencie północnoamerykańskim i w angielskojęzycznej literaturze za klasyczne wyjaśnienie istoty osobowości prawnej uchodzi przedstawiona w 1819 roku opinia Przewodniczącego Sądu Najwyższego USA, Johna Marshalla¹⁰⁰. Według niej, korporacja (czyli osoba prawna) jest sztucznym bytem, niewidzialnym, niematerialnym (lub niedotykalnym – intangible), istniejącym tylko w „oczach prawa”¹⁰¹. Jako wytwór prawa posiada tylko te właściwości, które nadał jej akt powołania wraz z tymi, które są niezbędne dla jej istnienia i funkcjonowania. Do najważniejszych z takich właściwości należy nie-

śmiertelność oraz indywidualność, dzięki którym nieustannie zastępujący się ludzie są traktowani jako tożsami, a korporacja może działać jak indywidualny człowiek. Pozwala to korporacji posiadać majątek i zarządzać swoimi sprawami bez uciążliwej konieczności ciągłego ustalania i przenoszenia tytułów własności do mienia, które posiada.

Upraszczaając i uwypuklając najważniejsze elementy osobowości prawnej, można powiedzieć, że przysługują jej te wszystkie uprawnienia, które osoba fizyczna może realizować za pośrednictwem formalnie ustanowionych pełnomocników, z wykluczeniem działań wymagających osobistej aktywności mocodawcy (np. zawarciu małżeństwa, nie mówiąc już o uznaniu ojcostwa). Żadne dodatkowe uprawnienia nie są połączone z naturą osobowości prawnej, a jeżeli istnieją, to tylko na podstawie obowiązującego w danym miejscu i czasie systemu prawnego¹⁰². Tak więc, osoby prawne są drugim obok biologicznych jednostek ludzkich rodzajem podmiotów prawnych, którym może przysługiwać walor prywatności, chociaż w krajach realnego socjalizmu akurat tego waloru im odmawiano (realizując niezbyt jasną i zmieniającą się ideę jednostek gospodarki uspołecznionej – jgu – z zastrzeżeniem, że w obszarze gospodarki osobowość prawną mogą uzyskiwać tylko te jednostki).

W odróżnieniu od tradycyjnych spółek bez osobowości prawnej, udziałowcom korporacji nie przysługuje prawo do reprezentowania spółki i zaciągania w jej imieniu jakichkolwiek zobowiązań. Pełnomocnictwa do reprezentowania spółki z osobowością prawną wobec strony trzeciej muszą być nadawane w sposób określony odpowiednimi przepisami. Ma to na celu ochronę interesów kontrahentów spółki przed nieudolnością lub nieuczciwością udziałowców, choć, oczywiście, nie zabezpiecza przed złą wolą czy nieprofesjonalizmem pełnomocników.

Przepisy dotyczące funkcjonowania przedsięwzięć z osobowością prawną przewidują również, że udziałowcy kolektywnie, a nie indywidualnie, sprawują kontrolę nad działalnością pełnomocników (a nie nad działalnością osoby prawnej). Wymaga to prawnego uregulowania sposobów podejmowania decyzji grupowych i delegowania odpowiedzialności wraz z uprawnieniami na czasowe lub stałe zespoły robocze. Takie funkcje pełnią właśnie zgromadzenia akcjonariuszy, rady nadzorcze, komisje rewizyjne itp.

W kolektywnym podejmowaniu decyzji często występuje podział na grupę większościową i jedną lub więcej grup mniejszościowych. Przepisy prawa wyznaczają wtedy granice, poza którymi żadna decyzja przyjęta dowolnie dużą większością nie może być prawomocna. Chroni to, przynajmniej częściowo, interesy jednych udziałowców przed zakusami innych.

Wypracowana w ciągu kilkuset lat konfiguracja przyzwoleń, wymuszeń, ograniczeń, swobód i ochrony dla zespołowej działalności gospodarczej, od drugiej poło-

wy XIX wieku została ujęta w ramy przepisów prawa prywatnego. Jednak mimo wyodrębnienia nowej instytucji, bywa ona interpretowana za pomocą pojęć, należących do kategorii, od których się już całkowicie oddzieliła, lub z którymi realnie nie ma żadnego związku. Wprowadza to dodatkowe trudności do i tak złożonej problematyki.

4.7. WŁASNOŚĆ A OSOBOWOŚĆ PRAWNA

W amerykańskich podręcznikach podstaw zarówno ekonomii, jak i zarządzania, niemal oczywistością są sformułowania o tym, że akcjonariusze są właścicielami korporacji¹⁰³. Wprawdzie towarzyszą temu zastrzeżenia na temat niematerialnego charakteru przedmiotu własności, oddzielenia prawa własności od prawa do zarządzania oraz współuczestniczenia raczej we własności niż rzeczywistego jej posiadania. Podstawowym pojęciem do opisu relacji między akcjonariuszami i korporacją jest jednak pojęcie własności, modyfikowane w sposób coraz bardziej odbiegający od jego właściwego znaczenia.

Dużą popularność, choć raczej tylko w kręgach ekonomistów amerykańskich i amerykańskocentrycznych zdobyła opinia, że kiedy zbyt trudne jest ułożenie długiej listy szczególnych praw przysługujących danemu podmiotowi wobec aktywów innego podmiotu, dobrym rozwiązaniem może być zastrzeżenie dla siebie wszystkich praw z wyjątkiem takich, które według spisanych kontraktów należą do innych podmiotów¹⁰⁴. Własnością akcjonariuszy w tej interpretacji jest więc logiczne, teoriomnogościowe dopełnienie (rezydium), stanowiące różnicę między wszystkimi możliwymi prawami do wszystkich aktywów korporacji a prawami już przypisanymi innym podmiotom na mocy obowiązujących kontraktów.

Celem korporacji ma być maksymalizacja pieniężnej wartości praw akcjonariuszy¹⁰⁵, a całokształt tych praw, zgodnie z amerykańską mitologią, nazywa się własnością, ponieważ to pojęcie uchodzi za zrozumiałe samo przez się. Jednocześnie jest ono traktowane jako tak elastyczne, wieloznaczne i nieostre, że może być używane w wielu zasadniczo odmiennych kontekstach i świetnie nadaje się do propagandowego użytku¹⁰⁶. Ograniczenia praw własności uchodzą w Stanach Zjednoczonych za naruszenie niemal boskiego porządku świata („świętego prawa własności”), a zatem powoływanie się na własność jest tam całkiem niezłym instrumentem do dalszego poszerzania już posiadanych przywilejów¹⁰⁷, oczywiście pod warunkiem ich uprzedniego pozyskania. Trzeba też zauważyć, że tradycyjnemu europejskiemu ujęciu osobowości prawnej towarzyszyła likwidacja niewolnictwa jako instytucji, amerykańskie natomiast ujęcie („sztuczny byt” – zob. str. 99) przez długi czas nie było z nim sprzeczne.

Ewolucja amerykańskich doktryn społeczno-prawnych jest zbyt złożona na jej dokładniejsze omówienie w tym opracowaniu. Warto jednak zasygnalizować, że „*Anglia (wraz z Irlandią) stworzyła własne prawo, całkowicie odmienne od systemu i pojęć prawa rzymskiego [...]. Prawo to stworzyło «rodzinę praw anglosaskich» [...], przeciwstawianą rodzinie praw romańskich, tj. tych, które pozostawały w zasięgu wpływów prawa rzymskiego*”, a jednocześnie [W Stanach Zjednoczonych] „*Praktyczne stosowanie angielskiego common law było [...] w XVII w. jeszcze znikome. Według R. Pounda, słynnego prawnika amerykańskiego «ignorancja była głównym czynnikiem twórczym w początkach prawa amerykańskiego»*”¹⁰⁸. Choć rozszerzanie tej oceny na obecne czasy byłoby już zbyt krzywdzące, to jeszcze w zdumiewająco wielu przypadkach erudycja amerykańskich autorów opiera się niemal wyłącznie na amerykańskich dokonaniach, bezpodstawnie generalizowanych i błędnie uznawanych za nowatorskie¹⁰⁹, a co gorsza, za wzorcowe dla całego świata. Tego rodzaju syndrom bywa objawem zjawiska określanego mianem megalomanii narodowej¹¹⁰.

Odmienne rozumienie osobowości prawnej w życiu gospodarczym nagłośnili Alchian i Demesetz¹¹¹ oraz Jensen i Meckling¹¹². Ich wkład ma polegać na traktowaniu przedsiębiorstwa jako zbioru kontraktów między dysponentami czynników produkcji. W rezultacie, przedsiębiorstwo jest spostrzegane jako zespół, którego poszczególni członkowie działają w interesie własnym, ale zdają sobie sprawę z tego, że ich losy w jakimś stopniu zależą od przetrwania zespołu w jego konkurencji z innymi zespołami. Wprawdzie ujmowanie przedsiębiorstwa jako „zbioru kontraktów” było już dla celów praktycznych dawniej spotykane w literaturze z rachunkowości¹¹³, ale bez powiązań z teoriami ekonomicznymi.

Fama¹¹⁴ deklaruje, że posuwa się dalej. Jego zdaniem, traktowanie przedsiębiorstwa jako „zbioru kontraktów” (set of contracts) prowadzi do wykluczenia poglądu o tym, że korporacja ma właścicieli w jakimkolwiek sensie tego słowa, ponieważ własność udziałów kapitałowych nie powinna być mylona z własnością czy współwłasnością przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia „spłotu kontraktów” (nexus of contracts) pojęcie właściciela przedsiębiorstwa jest po prostu nieistotne i bez znaczenia. I wreszcie, według Parkinsona¹¹⁵, akcjonariusze są właścicielami korporacji raczej w poetyckim i metaforycznym sensie bez żadnych realnych odniesień do rzeczywistości, wskutek czego mogą czuć się takimi właścicielami bez żadnej szkody, ale i bez żadnego pożytku dla swoich relacji z korporacją.

Jest rzeczą ciekawą, że w Polsce dr (obecnie już profesor) Tomasz Gruszecki, na krótko przed powołaniem go na tymczasowego kierownika Ministerstwa Przekształceń Własnościowych publicznie prezentował opinię, iż „*Jest przecież oczywiste, że założyciele spółki czy jej późniejsi udziałowcy nie są jej właścicielami (jeżeli posiada ona osobowość prawną), ale przysługuje im wiązka podstawowych decyzji o charakterze kapitałowym, włącznie z decyzją o likwidacji podmiotu, który stworzyli i wycofaniu*

swojego kapitału” oraz: „Osoba prawna nie może być właścicielem innej osoby prawnej, przekreślałoby to także ekonomiczną samodzielność przedsiębiorstwa”¹¹⁶.

Do opinii tych należy wnieść jednak pewne zastrzeżenia. Zdanie pierwsze zawiera treść bynajmniej nieoczywistą w świetle obiegających w Polsce programów i wystąpień czy to publicystycznych, czy politycznych, zdanie zaś drugie – zawiera tylko część, i to wcale nie najważniejszą, interpretacji użytecznej dla rozumienia relacji między osobą prawną a dowolnym innym podmiotem. Z całą świadomością warto tutaj zrezygnować z powoływania się na doktrynę „property rights”, bowiem stopień jej złożoności i daleko idące nowatorstwo terminologiczne (np. wiązka uprawnień) utrudniają uchwycenie istoty rzeczy.

Choćby opinia T. Gruszeckiego w konfrontacji z treścią amerykańskich podreęczników wywoływała u nas zdziwienie, niedowierzanie lub sprzeciw, to w brytyjskim systemie prawnym od 1948 roku jest ona częścią formalnie zaakceptowanej doktryny. W Wielkiej Brytanii akcjonariusze nie są uważani za właścicieli czy współwłaścicieli korporacji, bowiem jest ona czymś innym niż całość wyemitowanych przez nią akcji¹¹⁷.

W próbie możliwie najprostszego ujęcia roli akcjonariuszy i korporacji bez odwoływania się do kategorii własności¹¹⁸, bardzo pożyteczne wydaje się rozumowanie przez analogię. Ma ono służyć przybliżeniu pewnej interpretacji, a nie udowodnieniu jej wyłącznej trafności lub słuszności¹¹⁹.

Jeżeli osobie prawnej odpowiednio przysługują właściwości jednostki ludzkiej, to przez analogię do człowieka nie może ona być niczyją własnością, bowiem sytuacja taka byłaby sprzeczna z samą istotą podmiotowości. Jednak osoba prawna, tak jak każdy człowiek, może mieć różnego rodzaju zobowiązania i uprawnienia wobec innych podmiotów prawa, a powstawanie, dotrzymanie i wygasanie takich praw i zobowiązań jest chronione przez państwo. Tak więc, relacja między akcjonariuszem a korporacją może być interpretowana w kategorii praw i zobowiązań między dwoma równorzędnymi podmiotami prawa. Kategoria własności dotyczy natomiast tylko takich relacji, które powstają między podmiotem posiadającym zdolność prawną i przedmiotem (materialnym lub niematerialnym) bez zdolności tego rodzaju¹²⁰.

Akcjonariusze są właścicielami akcji, gdyż tylko w stosunku do nich mogą z wyłączeniem innych osób realizować wszystkie elementy składające się na prawo własności (kupno, sprzedaż, darowizna, zastaw, pożyczka, pobieranie pożytków itd.). Akcje są przedmiotami bez zdolności prawnych, chociaż jednocześnie dokumentują istnienie zobowiązań określonego podmiotu (korporacji) wobec innego podmiotu (akcjonariusza). Wejście w legalne posiadanie akcji jako przedmiotu jest zatem prawnie ustanowioną metodą tworzenia sprecyzowanych zobowiązań i uprawnień w stosunkach między dwoma całkowicie odrębnymi podmiotami.

Najważniejszym warunkiem właściwego funkcjonowania takiego systemu jest ugruntowanie społecznej pewności, że wszelkie prawomocnie powstałe zobowiązania będą chronione przez państwo, bez względu na późniejsze zmiany przepisów i stosunków politycznych. Z tego też powodu kluczowymi zasadami w państwie prawa muszą być: zasada równości wszystkich podmiotów wobec prawa oraz zasada ochrony zobowiązań, nawet jeżeli ma to być ochrona przed aktywnością centralnych organów tego państwa.

4.8. OSOBOWOŚĆ PRAWNA A ORGANIZOWANIE W UJĘCIU RETORYCZNYM

Historycy gospodarki bardzo wyraźnie podkreślają, że od połowy XIX wieku organizowanie komercyjnych przedsiębiorstw i zarządzanie nimi stało się nowym¹²¹ i specyficznym¹²² obszarem powszechnego działania w gospodarce, przynosząc sukcesy niejednokrotnie większe od tych, które wynikały z postępów techniki¹²³. Z tego powodu, oprócz pojawienia się nowych nazw i pojęć, nastąpiły także liczne zmiany i modyfikacje w sposobach oraz okolicznościach używania słów na oznaczenie nowych zjawisk lub relacji między nimi. Tak na przykład nazwa „organizacja” w znaczeniu rzeczowo-atrybutowym¹²⁴ zaczęła być używana zamiennie z nazwami „przedsiębiorstwo”, „osoba prawna”, „korporacja”, „spółka”, a nawet „firma”¹²⁵. Jest to istniejący do dziś językowy zwyczaj, w którym różne nazwy są traktowane jako stylistyczne warianty symbolizujące tę samą treść. Pojęcie „organizacji” obejmuje także pozakomercyjne struktury administracji państwowej lub religijnej oraz struktury policyjne i militarne, co spowodowało, że te właśnie struktury, jako istniejące już wcześniej, stały się początkowym źródłem wzorów dla przedsiębiorców.

Wydaje się, że pierwszą udaną i szerzej zaakceptowaną adaptacją tego typu wzorców dla przedsiębiorczości przedstawił w 1916 roku Henri Fayol¹²⁶. Jednak adaptacja ta abstrahowała niemal zupełnie od prawnej formy przedsiębiorstwa i wiązała się tylko z jego wielkością, wyrażaną liczbą zatrudnionych. W rezultacie „organizacja” stała się nazwą dla „odpowiednio” dużej grupy ludzi, których działania były koordynowane za pomocą jakichkolwiek łączących ich więzi formalnych. Elementem definiującym nie był więc ani rodzaj celu (wystarczało, że istniał), ani typ więzi formalnej (wystarczało, że była), ani obszar działalności (wystarczało, że jakoś wyznaczony), dzięki czemu pojęcie „organizacji” uznano za nadrzędne wobec innych pojęć określających świadomie współpracujące ze sobą grupy ludzi. Zatem należy zauważyć, że przy takim rozumieniu pojęcia organizacji, każdy podmiot z osobowością prawną jest organizacją (dla uzyskania osobowości prawnej

trzeba sformalizować określenie celu i obszaru działań oraz wskazać sposób tworzenia i rozwiązywania formalnych więzi między uczestnikami organizacji). Z kolei nie każda organizacja musi mieć osobowość prawną, a w szczególności nie każde samodzielne przedsiębiorstwo musi być osobą prawną, choćby nawet i było organizacją. Dalej, samodzielne przedsiębiorstwo nie musi być ani organizacją, ani nie musi mieć osobowości prawnej. I wreszcie, choć każda korporacja ma osobowość prawną, to nie każde komercyjne przedsiębiorstwo z osobowością prawną jest korporacją w anglosaskim tego słowa znaczeniu.

Nieuniknione przy takich, jak wyżej rozważaniach, poczucie zagmatwania jest dobrze rozpoznany zjawiskiem we współczesnej psychologii¹²⁷ i ma swoje dostrzeżone już dawniej aspekty filozoficzne¹²⁸ oraz semantyczne¹²⁹. Często proponowanym narzędziem do porządkowania tego typu trudności są diagramy Venna¹³⁰. Warunkiem ich użycia jest uprzednie sformułowanie układu postulatów znaczeniowych o charakterze definicji, wykraczających poza intuicyjne znaczenie nazw, czyli poza umiejętność posługiwania się nazwami bez wyraźnego odwoływania się do ich konstytutywnych konotacji¹³¹. Gdy jednak sformułowanie definicyjnych postulatów znaczeniowych, zwłaszcza dla terminów abstrakcyjnych¹³², jest trudne lub nawet niemożliwe, to za tak zwaną oksfordzką szkołą filozofii lingwistycznej¹³³ proponuje się raczej, aby nie koncentrować się na terminach, ale rozważać całe zdania, w których terminy te pełnią swe charakterystyczne role¹³⁴.

Znacznie łatwiejszą od definiowania techniką wskazywania rozmaitych elementów treści używanych pojęć są metafory (zob. też przypis 39. i 40. na stronie 215), uchodzące czasami za wręcz konieczny sposób egzemplifikowania pojęć ogólnych¹³⁵, choć użyteczność konkretnej metafory może zależeć przede wszystkim od wiedzy jej odbiorcy. Tak na przykład, przedstawiona przez Barnarda w 1938 roku metafora organizacji¹³⁶ jako „pola sił” jest czytelna i pełna treści dla inżyniera lub przyrodnika, ale chyba nie odpowiada ekonomiście lub humaniście, o czym świadczy całkowite jej pomijanie we współczesnych podręcznikach poświęconych głównie metaforom organizacji¹³⁷. Jest to o tyle dziwne, że rozwinięcie tej metafory stworzyło podstawę do niemal powszechnie przyjętej później definicji systemu¹³⁸ i organizacji¹³⁹, a sama metafora była przed drugą wojną światową dość popularna w naukach społecznych¹⁴⁰.

Wskazano już wcześniej, że metafora korporacji jako „splotu kontraktów” była przeciwstawiana metaforze korporacji jako „obiektu praw własności”, obie natomiast metafory podlegają krytyce za całkowite odseparowanie swojej symbolicznej struktury od problematyki organizacyjnej¹⁴¹, i co najwyżej sztuczne do niej nawiązywanie poprzez teorię kosztów transakcyjnych¹⁴². Według jednej z alternatywnych propozycji, korporację należy uważać za dynamiczną strukturę współdziałania¹⁴³, należącą do kategorii instytucji społecznych¹⁴⁴ i opisywaną przede wszystkim

pojęciami systemowo-organizacyjnymi, z mniejszym naciskiem na wykorzystywanie pojęć rynkowo-ekonomicznych. Najważniejsze jest przy tym dostrzeżenie, że w tych wszystkich ujęciach argumentacja opiera się na podstawach poetycko-retorycznych¹⁴⁵, nie zaś logiczno-semantycznych. Oznacza to, że w ewentualnej konfrontacji takich ujęć nieosiągalne są rozstrzygnięcia w kategorii prawdy i fałszu¹⁴⁶, bo zostały one wykluczone samym sposobem wykorzystywania zarówno słów, jak i odpowiadających im pojęć.

W retoryce pojęciem nadrzędnym wobec metafory jest „trop”¹⁴⁷, traktowany czasami jako klasa figur retorycznych¹⁴⁸. We współczesnych, pozaliterackich próbach wykorzystania dorobku starożytnej i nowożytnej retoryki pomija się na ogół wypracowane przez nią klasyfikacje i rozróżnienia, tracąc wskutek tego rozeznanie ważnych aspektów używania języka. Wprawdzie w większości zastosowań nie jest konieczne rozróżnianie poszczególnych tropów¹⁴⁹, ale nie można też zapominać, że ich istotą zawsze jest używanie semantycznie niewłaściwych nazw w logicznie niewłaściwych miejscach¹⁵⁰, wskutek czego całe wyrażenie nie ma wartości logicznej.

Użyteczność tropów, sprowadzanych terminologicznie do metafor, polega na opatrywaniu istniejącymi nazwami nowo powstałych pojęć, dla których żadna nazwa jeszcze nie została przyjęta (takie wykorzystanie tropu nazywa się katachrezą) lub na kierowaniu myśli w zupełnie innym kierunku niż wyznaczała to dotychczas używana nazwa¹⁵¹. Są to więc przede wszystkim ekspresywne oraz impresywne funkcje komunikacyjne¹⁵² (o czym myśli nadawca i o czym ma myśleć odbiorca), a w mniejszej mierze funkcje metajęzykowe i fatyczne (jakich symboli używać, aby komunikacja trwała dalej), nie zaś powiązana z wartościowaniem logicznym funkcja opisowa (czy komunikacja zawiera odnoszące się do pozajęzykowej rzeczywistości wyrażenia o wartości logicznej). Z użyteczności metafor dla komunikowania pewnych aspektów nowych lub złożonych zjawisk bynajmniej nie wynika konieczność podporządkowania się strukturze metafory w określaniu jej wartości logicznej, a jeżeli nawet, to decyzja o prawdziwości lub fałszywości powinna być zawsze poprzedzona nie budzącym wątpliwości ustaleniem, czy interesujące skądinąd wyrażenie może w ogóle mieć którąkolwiek z wartości logicznych.

Z większym dystansem warto się też odnosić do poglądu, że metafory pobudzają myślenie obrazowe (zob. przypis 149. na stronie 225). Psychologiczne relacje między kodami obrazowymi, kodami werbalnymi i kodami abstrakcyjnymi (symbolizacja, desymbolizacja, semantyzacja, desemantyzacja, werbalizacja, wizualizacja)¹⁵³ są znacznie bardziej skomplikowane oraz intensywniej badane empirycznie¹⁵⁴, niż to się przyjmuje w dużej części literatury o epistemologii zarządzania¹⁵⁵. Obraz przywoływany przez werbalną metaforę bardzo często jest raczej innym opisem rzeczywistości, a nie podobizną jej fragmentu¹⁵⁶, i chyba równie często werbalna

metafora wraz z towarzyszącym jej obrazem muszą występować łącznie¹⁵⁷ jako opis wykorzystujący różny od werbalnego mechanizm spostrzegania¹⁵⁸. Zgadając się więc z Dobrzyńską (przypis 151. na stronie 226), że metafory uruchamiają procesy psychiczne wykraczające poza myślenie abstrakcyjne, nie trzeba jednak zakładać ich koniecznie obrazowego charakteru.

Funkcja kształtowania kodu i kierowania myślą przez metaforę zdaje się usprawiedliwiać przynajmniej jakieś aspekty daleko idącego i z innych powodów kontrowersyjnego¹⁵⁹ stanowiska tak zwanego determinizmu językowego¹⁶⁰, wprowadzanego obecnie z prawdopodobnie nieznanego Whorfowi stwierdzenia Herdera: „*Jeśli jest prawdą, że nie potrafimy myśleć bez języka i że uczymy się myśleć za pomocą słów, to język wyznacza granicę i zarys całego ludzkiego poznania*”¹⁶¹, wskutek czego „*W poznaniu naukowym obraz świata zależy od przyjętej wcześniej aparatury pojęciowej, za pomocą której odwzorowujemy nasze doświadczenia. Różne języki naukowe prowadzą do różnych obrazów świata*”¹⁶². Stanowisko to zresztą zostało usunięte w cień przez zupełnie już relatywistyczną epistemologię postmodernizmu, według którego próby poznania czegokolwiek są równoznaczne z mentalnym wytwarzaniem tego, co się poznaje¹⁶³. Nie od rzeczy będzie tutaj przypomnienie znacznie wcześniejszych obaw niektórych filozofów, że przesadne poleganie na używanych środkach i technikach komunikacji międzyludzkiej może doprowadzać do olbrzymiego zamętu, któremu to właśnie komunikacja miałaby zapobiegać¹⁶⁴ wskutek posługiwania się wspólnymi pojęciami. Entuzjastyczni zwolennicy stosowania metafor do niemal każdego celu¹⁶⁵ takich ostrzeżeń w ogóle nie biorą pod uwagę.

Metafory są jednym z wielu sposobów językowego generowania pojęć oraz tworzenia związków między nimi¹⁶⁶. Jednak w retoryce i poetyce istnieje mnóstwo heurystycznych wskazówek (bo na pewno nie algorytmów) co do warunków trafnego używania metafor. W postmodernistycznym nurcie literatury naukowej z zakresu organizacji i zarządzania brakuje właśnie tego rodzaju choćby prób demarkacji między merytorycznie korzystnym lub perspektywicznym naukowo zastosowaniem tropu (najczęściej metafory) a wyraźnym nadużyciem technik komunikacji interpersonalnej dla celów promocji, propagandy czy nawet dydaktyki. Prowadzi to do stałego przyrastania liczby metafor w obiegu¹⁶⁷ oraz traktowania każdej z nich jako równoprawnej z innymi. Wpływa to także na zawartość i treść wielu opracowań, w których powołanie się na atrakcyjną metaforę zaczyna mieć taką samą, a czasami większą wagę, niż odwoływanie się do rzeczywistości i logiki.

Nawet nie mając własnych propozycji w sprawie podniesionej powyżej linii demarkacyjnej między naukowo pożytecznym a naukowo pasożytniczym stosowaniem tropów, trzeba ponownie podkreślić, że nie istnieje tu conceptualnie prosta (a technicznie na ogół bardzo złożona) możliwość badania logicznej użyteczności

metafor¹⁶⁸. Wydaje się tylko, że jeden ze sposobów rozumienia budowy metafor (traktujemy pewien obiekt tak, jak gdyby był innym) mógłby być badany cokolwiek intrygującą metodą nierzeczywistych okresów warunkowych¹⁶⁹, rozróżniających według swych założeń przygodnie trafne generalizacje od rzeczywistych praw naukowych¹⁷⁰. Każda metafora musi być bowiem podejrzewana o to, że jej trafność jest tylko przygodna ze względu na zasób i strukturę pojęć jej użytkowników, a nie ze względu na całą strukturę rzeczywistości, do której jest odnoszona.

Rozdział 5

METODOLOGICZNE PROBLEMY MOTYWACJI PŁACOWEJ¹

5.1. MIEJSCE ANALIZ MOTYWACYJNYCH W EKONOMII I ZARZĄDZANIU

Choć istnieją współczesne podręczniki zarządzania całkowicie pomijające problematykę motywowania², to w większości opracowań motywowanie jest uznawane za jedną z podstawowych funkcji czy dziedzin zarządzania³ lub ważny składnik funkcji przywództwa⁴. Nie zawsze zresztą ocena taka jest przedstawiana wyraźnymi sformułowaniami, bo czasem wynika ona ze struktury i objętości przeznaczonych na omówienie motywowania w publikacji zbiorowej⁵ lub autorskiej⁶.

Praktyczne rozpoznanie znaczenia motywacji płacowej dla pracowników najemnych przypisuje się amerykańskiemu inżynierowi-samoukowi Taylorowi⁷ w końcu XIX wieku⁸, a możliwość wykorzystywania innych, pozaekonomicznych czynników motywujących rozpoczęli propagować Elton Mayo i jego współpracownicy w latach trzydziestych XX wieku. Konflikt obu takich nurtów do dzisiaj znajduje odzwierciedlenie w literaturze zarządzania, ale ma on prawdopodobnie pozorny i pozbawiony podstaw charakter. W latach trzydziestych na problem motywacji w organizacjach zwrócił też uwagę Chester Barnard, pisząc: *„Organizacja z samej definicji nie może obyć się bez osób. [...] nie może się ona obyć bez ich gotowości do wnoszenia swych wysiłków w dany system kooperacyjny [...]. Nie da się skoordynować ludzkich działań, jeśli jednostka nie ma ochoty uczynić swych osobistych działań wkładem w bezosobowy system działań, w którym rezygnuje ona z osobistej kontroli nad tym, co robi. [...] gotowości jakiegokolwiek jednostki nie sposób utrzymać na stałym poziomie. [...] Tak więc z punktu widzenia jednostki gotowość jest łącznym efektem osobistych pragnień i oporów; natomiast z punktu widzenia organizacji stanowi łączny efekt oferowanych obiektywnych zachęt i nakładanych obciążeń. Wynik takiego bilansu jest czymś jednak całkowicie indywidualnym, osobistym i subiektywnym.*

Stąd też organizacje zależą od motywów jednostek i od zachęt, które je usatysfakcjonują.”, podkreślając dalej w bardzo ogólnych słowach, że „*Możliwości bowiem oferowania szans niematerialnych [...] są ograniczone, a zazwyczaj i niedostateczne [...]*”, zaś „*[...] w organizacji przemysłowej ta ekonomia bodźców nie kończy się na analizie bodźców z materialnego punktu widzenia, tj. dolarów i centów – słowem kosztów*”, chociaż „*pytaniem pozostaje, jak dobrać metody i jak manipulować różnymi bodźcami, by znaleźć najwydajniejszą ich kombinację z materialnego punktu widzenia*”⁹.

Trzeba przy tym pamiętać, że obecny kształt pracy najemnej jako instytucji prawnej wraz z regulującymi ją przepisami prawa w skali historycznej jest względnie nowy¹⁰ i aczkolwiek trwa już w mniej więcej stałej postaci od czterech – pięciu pokoleń, to w czasach Taylora dopiero ostatecznie zamykał się proces narodzin tej instytucji. W szczególności wypłacanie wynagrodzenia pieniężnego za pracę dla kogoś było wprawdzie przed XIX wiekiem dość rozpowszechnionym, ale wcale nie wyłącznym zwyczajem¹¹, i nie miało charakteru obowiązku prawnego. Dla terenów dzisiejszej Polski można przywołać daty wprowadzenia takiego nakazu prawa¹², zapewne późniejsze niż w państwach o bardziej zaawansowanych stadiach kapitalizmu, ale z tego samego okresu.

Instytucja prawna to zespół norm prawnych, które łącznie regulują określoną grupę stosunków społecznych, praktycznie i teoretycznie dostatecznie ważną do wyodrębnienia tego zespołu norm jako jednej całości¹³. Do końca XIX wieku praca najemna była traktowana jako jedna z możliwych realizacji instytucji umowy prywatnoprawnej, w której formalnie równe strony swobodnie kształtują treść zawieranej umowy¹⁴. Równość ta była całkowicie fikcyjna wobec zróżnicowania ekonomiczno-politycznych możliwości pracodawców i pracobiorców oraz kategorycznego zakazu zrzeszania się pracobiorców do wspólnej obrony swoich interesów.

O ile zróżnicowanie ekonomicznych możliwości jest czytelne do dzisiaj, tyle ewolucja wpływu pracobiorców na regulacje prawne jest obecnie rozpatrywana przede wszystkim w kategoriach siły związków zawodowych. Nie docenia się natomiast rozszerzenia prawa do głosowania na całość dorosłej populacji krajów gospodarczo rozwiniętych¹⁵. W początkach XIX wieku w najbardziej demokratycznych krajach czynne prawo wyborcze przysługiwało zaledwie kilku procentom mężczyzn¹⁶ (posiadającym majątek, płacącym podatek dochodowy, zajmującym określoną pozycję społeczną). Wprowadzone później powszechne (dla mężczyzn) prawo do głosowania było zrazu nierówne, gdyż liczebne grupy społeczne o niskim statusie majątkowym miały w ciałach ustawodawczych taką samą reprezentację, jaką prawnie gwarantowano dla niewielkich grup społecznych o wysokim statusie majątkowym¹⁷. Jeżeli taka sytuacja pojawia się w ustrojach o powszechnym i równym prawie wyborczym, to nie ma ona już oparcia w ustawodawstwie, lecz wynika z zakulisowych rozgrywek wyborczych.

Sama obecność reprezentantów pracobiorców w ciałach ustawodawczych wraz z koniecznością ubiegania się przez wszystkie ugrupowania polityczne o jak największą liczbę głosów zmuszały do stanowienia praw, które wyrównywały pozycję pracodawców i pracobiorców. Odbywało się to poprzez ograniczanie dominacji i często bezwzględnej samowoli pracodawców oraz przez tworzenie państwowych i stowarzyszeniowych gwarancji dla interesów pracobiorców. Jest oczywiste, że w takim procesie każda ze stron na każdym etapie będzie się uważała za pokrzywdzoną i ograniczoną w swych prawach bardziej niż to dopuszcza ekonomiczna racjonalność lub zasady moralnej słuszności. Niemożliwość uruchomienia demokratycznych procedur regulowania konfliktu była jedną z przyczyn rewolucji komunistycznych, a próby zapewnienia przewagi pracodawcom w ustrojach demokratycznych były bardzo widoczne w przewrotach o mniej lub bardziej faszystowskim charakterze.

W toku złożonych procesów, które zostały powyżej tylko zasygnalizowane, praca najemna wyodrębniła się jako **współczesna instytucja prawna**. W literaturze jest ona rozumiana jako:

zbiór norm regulujących stosunki pracy podporządkowanej, świadczonej na rzecz drugiego podmiotu na jego ryzyko, w sposób ciągły, dobrowolnie, osobiście i za wynagrodzeniem oraz inne stosunki nierozzerwalnie związane ze stosunkami pracy.

Współczesne przepisy prawa pracy określają granice podporządkowania, których przekroczenie przez pracodawcę powinno być unieważniane z jednoczesnym jego ukaraniem oraz rekompensatą dla pracobiorcy ze środków pracodawcy. Naruszenie tych granic jest stwierdzane albo na wniosek zainteresowanego pracobiorcy, albo na wniosek reprezentującej go organizacji związkowej, albo na wniosek specjalnie powoływanych agend rządowych (w Polsce – Państwowej Inspekcji Pracy). Procedury dokumentowania, rozpoczynania, udowadniania, rozpoznawania, orzekania i egzekwowania w tego rodzaju zarzutach są ważną częścią prawa pracy.

Granice podporządkowania są formułowane między innymi jako dopuszczalny czas wykonywania pracy w rozliczeniu dobowym, miesięcznym i rocznym jako bezprawność żądań o posługiwanie się własnymi narzędziami lub materiałami pracobiorcy, jako nieskuteczność zrzekania się prawa do wynagrodzenia lub innych świadczeń zagwarantowanych przez ustawy, jako możliwość odmowy wykonywania pracy nieuwzględnionej w umowie między pracodawcą a pracobiorcą lub pracy grożącej niebezpieczeństwem. Oznacza to jednak, że w granicach zakreślonych przez prawo, indywidualne i zbiorowe umowy (wraz z regulaminami pracy) oraz zwyczaj, pracownik, odmawiając podporządkowania się poleceniom pracodawcy

lub jego upoważnionego reprezentanta, może zostać przez niego ukarany jedną ze ściśle sprecyzowanych kar pracowniczych aż do rozwiązania umowy o pracę włącznie. Teoria i praktyka postępowania w takich sprawach jest prezentowana w odmienny sposób przez pracodawców, a w odmienny przez pracobiorców.

Świadczenie pracy na rzecz innego podmiotu oznacza, że wynik czy rezultat pracy jest własnością pracodawcy, a nie pracownika. Pracownikowi nie przysługuje roszczenie o wydanie wyniku pracy ani o udział w korzyściach pracodawcy (chyba, że szczególne przepisy lub umowy to przewidują – np. prawo patentowe lub autorskie). Pracownikowi przysługuje tylko wynagrodzenie w wysokości wynikającej z postanowień umowy o pracę.

Z drugiej strony pracodawca nie może uzależniać wypłaty wynagrodzenia od ekonomicznych rezultatów swojego przedsiębiorstwa, gdyż ceną za podporządkowanie pracownika i zawłaszczanie wyników jego pracy jest przejście przez pracodawcę całkowitego ryzyka działalności gospodarczej. Wynagrodzenie zasadnicze przysługuje pracownikowi za sam fakt wykonywania nakazanych czynności lub za gotowość do ich wykonywania, bez względu na rezultat tych czynności dla pracodawcy. Głoszone czasem przez niektórych polityków postulaty wiązania płac w przedsiębiorstwach z rentownością tych przedsiębiorstw, świadczą albo o braku wiedzy na temat pracy najemnej jako współczesnej instytucji prawnej, albo o ukrywanej chęci zmiany struktury tej instytucji kosztem wznowienia w przyszłości konfliktów społecznych.

Ciągłość świadczenia pracy polega na wyznaczeniu czasu, przez który umowa przewiduje wykonywanie pewnych czynności. Czas może być określony albo poprzez konkretne daty, albo poprzez odcinki czasu (tygodnie, miesiące, kwartały, lata), albo wreszcie przez przyszłe wydarzenia (do zakończenia budowy, na czas nieokreślony, czyli do złożenia przez którąkolwiek ze stron wypowiedzenia).

Na dobrowolność stosunku pracy składa się zgoda zarówno pracodawcy, jak i pracobiorcy na zawiązanie, kontynuowanie i zmiany umowy o pracę. Każda ze stron może się z umowy wycofać i żadnej ze stron nie można ani zmusić do zawarcia umowy, ani zakazać jej zawarcia, gdy potencjalny pracownik posiada odpowiednie kwalifikacje. W szczególnych przypadkach prawo pracy przewiduje jednak kontynuowanie umowy przez czas dłuższy niż chciałaby tego jedna ze stron oraz odszkodowanie za rozwiązanie umowy. Nowością w polskim prawie pracy jest możliwość zakazu podejmowania określonego zatrudnienia przez pewien czas, pod warunkiem wypłacania umownego odszkodowania za podporządkowanie się temu zakazowi.

Pracownik ani nie ma obowiązku, ani nie ma prawa znajdowania zastępcy do wykonywania swoich zadań w miejscu zatrudnienia. Stosunek pracy jest stosunkiem ściśle osobistym i nie może być scedowany przez pracownika na osoby trze-

cie. Pracodawca, który na taką cesję się zgodzi, z mocy prawa utrzymuje dalej stosunek pracy z pracownikiem, zatrudniając jednocześnie zastępcę pracownika z wszystkimi prawnymi konsekwencjami, choćby nie dokonał żadnych formalności i nie miał takiego zamiaru.

Praca wykonywana zgodnie z opisanymi wyżej zasadami musi być wynagradzana, a zrzeczenie się przez pracownika części lub całości wynagrodzenia nie ma żadnej mocy prawnej. Pracodawca ma obowiązek wypłacania wynagrodzenia w wysokości wynikającej z umowy z pracownikiem, choćby pracownik ten notarialnie deklarował rezygnację z płacy. Formami obejścia tej zasady są zmiany umowy o pracę w części dotyczącej wynagrodzeń. Istnieje też sprzeczne z prawem i szkodliwe dla pracowników zjawisko ukrytego wypłacania wynagrodzeń wyższych niż przewiduje to umowa o pracę i dokumentacja płacowa, co ma zmniejszać składkowe obciążenia pracodawcy i podatkowe obciążenia pracobiorcy. Ustalanie poziomu, zróżnicowania i struktury wynagrodzeń w poszczególnych przedsiębiorstwach, sekcjach gospodarki i w całej gospodarce wykracza jednak daleko poza problematykę prawa pracy.

Do innych stosunków, nierozzerwalnie związanych ze stosunkami pracy, należą przede wszystkim obszary ubezpieczenia i zabezpieczenia socjalnego pracowników. Nawiązanie stosunku pracy z mocy prawa oznacza jednocześnie ubezpieczenie pracownika na wypadek przejściowej choroby oraz gwarancje finansowania co najmniej minimum socjalnego w okresie przedłużonej lub trwałej niezdolności do pracy (urlopy macierzyńskie, rekonwalescencja powypadkowa, inwalidztwo, starość). Formy finansowania takich ubezpieczeń są różne w różnych krajach, ale w jakiejś części zawsze stanowią bezwarunkową konsekwencję nawiązania indywidualnego stosunku pracy.

Wyczerpujące omówienie pracy najemnej jako współczesnej instytucji prawnej może być dokonane tylko w obrębie prawa pracy. Zawiera ono bardzo wiele norm o różnym zakresie i stopniu szczegółowości, gdyż składa się z licznych ustaw, ratyfikowanych przez Polskę międzynarodowych traktatów i konwencji, uchwał, rozporządzeń, zarządzeń i obwieszczeń organów władzy państwowej, układów zbiorowych, orzecznictwa sądowego i wreszcie ze zwyczajowych form interpretowania norm prawnych i stanów faktycznych.

Znajomość i przestrzeganie prawa pracy w Polsce również jest zupełnie oddzielnym zagadnieniem. Do sądów pracy ze strony zatrudnionych wpływają głównie sprawy tak oczywiste z prawnego punktu widzenia, że trudno sobie czasem wyobrazić rzeczywiste powody wstąpienia na drogę sądową. Z całą pewnością bardzo wiele naruszeń prawa pracy nie zostaje nigdy ujawnionych, gdyż naruszający to prawo nie mają interesu w ich ujawnieniu, a poszkodowanym brak wiedzy, możliwości lub śmiałości dla rozpoczęcia odpowiedniej procedury prawnej.

Rozważania z obszaru ekonomii politycznej są dzisiaj bardzo niepopularne, jednak bywają konieczne do uchwycenia dynamiki zmian i uniknięcia anachronizmów. Referując, zestawiając i konfrontując poglądy rozmaitych autorów na konstytutywne właściwości gospodarki kapitalistycznej, Jerzy Topolski¹⁸ wskazywał na podnoszenie przez nich istnienia kapitału, czyli bogactwa przynoszącego właścicielowi dochód niezależny od jego pracy, wykorzystywanie tego bogactwa do produkcji innych dóbr i usług, grupowanie go w przedsiębiorstwa zatrudniające pracowników najemnych i mających wyodrębnione oraz kontrolowane przez właścicieli kapitału kierownictwo, stosowanie kalkulacji finansowej, możliwej dzięki prowadzeniu księgowości bilansowej w jednostkach pieniężnych, wymianę towarową wyłącznie na rynku i wyłącznie za pośrednictwem pieniądza, wielką skalę produkcji i rynku, i wreszcie, rynek najemnej siły roboczej, wypełniony ludźmi pozbawionymi jakiegokolwiek innych możliwości zdobywania środków do życia.

Spory o znaczenie każdej z wymienionych wyżej właściwości oraz o celowość dodania do ich listy kolejnych elementów¹⁹ trwają do dziś i nic nie zapowiada ich zakończenia. Dotyczą one na przykład roli postępu technicznego i specjalizacji pracy, zysku jako motywu działania kapitalisty i wynikających z tego kryteriów racjonalności kierownictwa przedsiębiorstwa, wyzysku pracowników najemnych jako skutku interakcji między strukturą kapitalistycznego przedsiębiorstwa a rynkami, alienacji pracy polegającej na rozerwaniu związku między pracą najemną jako czynnością a jej realnym wytworem jako pożytkiem dla wykonawcy, tak zwanego ducha kapitalizmu jako podniety przedsiębiorczości i wyznacznika etycznych ram postępowania, swobody konkurencji i wielu, wielu jeszcze innych aspektów²⁰.

Przed uformowaniem się na globalną²¹ skalę dominującej współcześnie struktury społeczno-gospodarczej, relacje międzyludzkie odwoływały się do zupełnie innych instytucji, i to szczególnie długo na większości ziem polskich. Właściciele ziemscy i pracujący dla nich rolnicy²², majstrowie i czeladnicy, nakładcy i chałupnicy, posesjonaci oraz ich służba, kupcy wraz ze swymi pomocnikami, wszyscy oni użytkowali głównie produkty gospodarki domowej czy naturalnej²³, z których to produktów tylko niewielka część pochodziła z transakcji dokonywanych za pośrednictwem pieniądza. Z tego też powodu większość konsumowanych towarów lub usług nie miała tego, co dzisiejsza ekonomia nazywa efektywną wyceną rynkową²⁴. Dla określenia takiej wyceny niezbędne jest przechodzenie niemal całości wytwarzanego i zbywanego produktu przez rynki towarowo-pieniężne. Do tego stanu rzeczy w najwyżej uprzemysłowionych krajach dochodziło dopiero w drugiej połowie XIX wieku, a w krajach o wolniejszym tempie rozwoju jeszcze później.

Rozpoznanie przez Taylora znaczenia motywacji płacowej jest zrozumiałe w kontekście przedstawionej wyżej skrótowo dynamiki zmian społeczno-ekonomicznych. Wszystkie towary i usługi niezbędne do egzystencji gospodarstwa domo-

wego można nabyć na rynku, i tylko na rynku, za pieniądze, i tylko za pieniądze. Pieniądze, i tylko pieniądze, uzyskuje się za wytwarzanie w taki sposób takich produktów i w takiej ilości (na przykład obsługując prasę do wykuwania gwoździ), że ani zakup surowców, ani nabycie urządzeń i narzędzi, ani sprzedaż czy zużycie efektów pracy nie wchodzi w zakres finansowych i nawet fizycznych możliwości członków rodzinnego gospodarstwa domowego. Przedsiębiorca musi całość wynagrodzenia za pracę najemną wypłacić w postaci pieniężnej, bo pracownik całości wynagrodzenia potrzebuje jako pieniądza do rynkowej wymiany na towary i usługi konsumpcyjne. W tym sensie pracownik najemny jest „homo economicus”, gdyż skazują go na to wszechogarniające instytucje struktury społecznej, w której żyje.

Swoista tęsknota za znanymi z niedawnej feudalnej przeszłości, bardziej złożonymi i wyraźniej personalizowanymi czynnikami więziotwórczymi, jaskrawe dysfunkcje, a nawet psychospołeczne patologie motywowania wyłącznie płacowego oraz obawa przed utrwaleniem etycznie krytykowanej życiowej sytuacji wszystkich pracowników najemnych tworzyły tło dla jednego z nurtów potępiających poglądy Taylora. Wskazywano również, że nacisk na motywację płacową prowadzi do negatywnie ocenianych zjawisk obejmowanych nazwami „fetyszyzacji pieniądza” lub „autonomizacji funkcjonalnej”²⁵.

W starannie przemilczanym dziś tle argumentacji „ekonomicznej” znajdowała się też koncepcja naturalnej ceny pracy i poglądu na rzekome motywacyjne skutki jej przekraczania²⁶, choć naukowa psychologia społeczna niemal od chwili swych narodzin zgłaszała zastrzeżenia do podstawowych dogmatów ekonomistów²⁷. Przez cały XIX wiek wśród przedsiębiorców, zwanych czasami kapitalistami, dominowała wiara w istnienie tak zwanej naturalnej ceny pracy i bezwzględne obowiązywanie tak zwanego żelaznego prawa płacy. Za naturalną cenę pracy uważano równowartość dóbr i usług niezbędnych do regeneracji zdolności do pracy, a żelazne prawo płacy powodowało, że mechanizmy rynkowe uniemożliwiały przekroczenie tego poziomu²⁸. Oznaczało to, że pracownicy najemni, zwani czasami klasą robotniczą, nie mogli kierować się motywacją ekonomiczną, lecz tylko instynktem samozachowawczym. Marksizm w swojej skrajnej postaci był reakcją na powyższe wierzenia.

Dążenie do „utrzymywania racjonalnego (=najniższego z możliwych) kosztu pracy” jest prawdopodobnie szczególnym przypadkiem znanego wśród historyków i filozofów nauki, a na ogół ignorowanego przez metodologów, trwania raz zaakceptowanych ustaleń mimo ciągłego pojawiania się informacji o ich niekompletności lub zgoła fałszywości. Tak na przykład G. Holton zauważył, że naukowcy przez liczne pokolenia trzymają się pewnego modelu wyjaśniania lub pewnej „uświęconej zasady” z jednoczesnym hołdowaniem zasadniczo różnym modelom wyjaśniania mimo dobrego dostępu do tych samych informacji²⁹. Wydaje się, że ma to zwią-

zek z retoryczną ideą „miejsc wspólnych”, czyli „toposów”³⁰, oraz ideami filozoficznych schematów³¹, paradygmatów³², stylów myślenia³³, a nawet z zapomnianą dziś ideą „derywacji z rezyduów”³⁴, ponieważ te wszystkie idee występują w grach językowych o bardzo dużym podobieństwie strukturalnym i funkcjonalnym. Trzeba przy tym zauważyć, że brak relacji między trafnością tez a łatwością ich przyjmowania od dawna wywoływał kostyczne uwagi³⁵.

Pojęcie toposu (zwanego także z łacińska w liczbie pojedynczej *locus communis*) jest jednym z najbardziej zasadniczych³⁶, a jednocześnie najmniej zrozumiałych pojęć retoryki i dialektyki jednocześnie. Polski wydawca i tłumacz wielu dzieł Arystotelesa, ubolewając nad pominięciem przez tego autora definicji tak ważnego, a używanego przez niego pojęcia, próbuje przybliżyć je na różne sposoby³⁷, przywołując także późniejszych komentatorów Stagiryty. Najzwięźlejszą współczesną charakterystykę toposów w sensie zbliżonym do arystotelesowskiego można prawdopodobnie znaleźć u Chaima Perelmana³⁸. Píše on, że *„Charakterystycznym pojęciem każdej teorii argumentacji, analizowanej już przez Arystotelesa, jest pojęcie «miejsca wspólnego» (locus communis). Jest to przede wszystkim punkt widzenia, wartość, którą należy brać pod uwagę w każdej dyskusji i której właściwe ujęcie prowadzi do jakiejś reguły, maksymy wykorzystywanej przez mówcę. [...] Loci communes [to jest forma liczby mnogiej] odgrywają w argumentacji rolę analogiczną do aksjomatów w systemie formalnym. Mogą one służyć za punkt wyjścia właśnie dlatego, że uznaje się je za wspólne wszystkim umysłom. Różnią się jednak od aksjomatów, gdyż udzielana im aprobatą nie opiera się na ich oczywistości, lecz przeciwnie – na ich wieloznaczności, na możliwości różnej ich wykładni i stosowania. [...] Jest oczywiste, że fakty, wartości i loci communes, które służą mówcy za punkt wyjścia, są tylko wybrane spośród masy danych dostępnych w równym stopniu. Mówca wybierając te a nie inne fakty, wartości i loci communes podkreśla ich wagę dzięki różnym technikom prezentacji i stara się zapewnić im obecność, wysunąć je na pierwszy plan w świadomości słuchaczy”*³⁹.

Pod koniec XIX wieku rozpowszechnione wśród przedsiębiorców poglądy na płace zostały albo zignorowane, albo odrzucone przez Fredericka Winslowa Taylora⁴⁰, przy czym już przed drugą wojną światową zwracano na to uwagę w Polsce, tłumacząc panegiryki o amerykańskim zarządzaniu⁴¹. Taylor uznał, że pracownik najemny może tak, jak przedsiębiorca, kierować się motywacją ekonomiczną, czyli chęcią uzyskiwania pieniędzy w kwotach przewyższających jego potrzeby wegetacyjne. Wbrew swoim późniejszym krytykom, Taylor wcale nie uważał motywacji ekonomicznej za wyłączny bodziec do pracy⁴², a jego zasługa polega przede wszystkim na zrozumieniu, że w gospodarce rynkowo-pieniężnej nawet pracownik najemny działa sprawniej dążąc do zamożności niż uciekając przed głodem. Pogląd taki musiał wzbudzać sprzeciw jego współczesnych także z powodów historyczno-

-socjologicznych, gdyż wraz z wyobrażeniami na temat rzeczywistego i postulowanego funkcjonowania gospodarki kwestionował on przyjęte wtedy wskaźniki statusu i prestiżu społeczno-ekonomicznego. Jednak w pięćdziesiąt lat po Taylorze jako oczywistość głoszono że „*W nowoczesnym świecie Zachodu zanikł w znacznej mierze lęk, tradycyjna motywacja robotnika przemysłowego*” i „*Obecne zainteresowanie satysfakcją wzięło się ze świadomości, że w społeczeństwie przemysłowym lęk już pracownika nie motywuje*”⁴³.

Rola motywacji płacowej jest związana z funkcjami pieniędzy w gospodarce rynkowej. Są one między innymi względnie uniwersalnym miernikiem wartości oraz środkiem wymiany i tezauryzacji (przechowywania bez utraty wartości)⁴⁴. Dzięki temu pracodawcy są w dużej mierze zwolnieni od ustalania potrzeb pracownika, który w ramach otrzymanego wynagrodzenia sam decyduje o jego przeznaczeniu. Oczywiście warunkiem motywacyjnej efektywności płac jest przekroczenie poziomu minimum socjalnego.

Trzeba jednak pamiętać, że istnieją stany rzeczy, które w opinii społecznej tracą wartość, jeżeli zostały zakupione lub zamienione na pieniądze (np. order, doktorat, szlachectwo, miłość). Tak więc chociaż pieniądze są niezastąpione w bardzo szerokim obszarze, to czasami stają się niewystarczające lub nawet przeciwnie skuteczne w motywowaniu. Rozumowanie to leży u podstaw zwątpienia w możliwość wycenienia wartości człowieka w jednostkach pieniężnych, aby wszystkie jego wybory i losy sprowadzić do kategorii rynkowych, co na różne sposoby próbuje się czynić w teoriach kapitału ludzkiego⁴⁵. Nie jest uzasadniony jednak wniosek o takiej przewadze motywacji niematerialnych, że mogą one zastępować wynagrodzenia.

Przed Taylorem pracownikom najemnym odmawiano prawa do motywacji ekonomicznej. Robotnicy mieli pracować nie po to, aby żyć w dostatku lub się wzbogacić, lecz po to by przeżyć. Bogacić mieli się przedsiębiorcy, którzy samą myśl o podnoszeniu płac robotnikom traktowali jako zagrożenie dla siebie, choć przedstawiali to jako zagrożenia dla efektywności gospodarczej. Tłumaczy to pewną część literaturowej nagonki na Taylora, trwającej zresztą do dzisiaj wśród zwolenników niektórych koncepcji.

W krajach tak zwanego realnego socjalizmu indywidualna motywacja ekonomiczna pracowników uchodziła za niesympatyczne i godne zwalczania zjawisko okresu przejściowego. Motywy pracy miały mieć charakter wysokich ideałów klasowych, bez lęku o codzienny byt, którym zajmowało się państwo za pośrednictwem swych licznych agend i organów. Tak więc system Taylora stawał się nieużyteczny i zwalczany zarazem, bo nawet szczątkowa gospodarka rynkowo-pięniężna działała raczej symbolicznie, a wszechobecna propaganda głosiła wyższość motywacji pozaekonomicznej nad motywacją ekonomiczną. W takich okolicznościach Taylor musiał być krytykowany i tak się właśnie działo.

Koncepcja Taylora w największym skrócie zawierała następujące elementy:

1. W każdych warunkach istnieje najlepszy sposób wykonania pracy.
2. Kierownictwo odpowiada za znalezienie i wdrożenie najlepszego sposobu wykonania pracy.
3. Uzyskanie wyższych efektów wymaga nie tyle zwiększania wysiłku, ile jego lepszego wykorzystania.
4. Pracowników należy zachęcać wyższym wynagrodzeniem (w dzisiejszej terminologii motywować) do osiągnięcia lepszych efektów.

Wysokie wynagrodzenia pracowników najemnych powinny zależeć zatem od kompetencji kierownictwa, a nie od poglądów ekonomicznych inwestorów i właścicieli. Ich interes polega na uzyskiwaniu maksymalnej produktywności i rentowności wszystkich środków produkcji łącznie, zaś minimalizacja płac jest zaledwie jednym i to bardzo prymitywnym sposobem zmniejszania lub unikania strat. Taylor wskazywał, że wysoka produktywność i wysokie płace indywidualne mogą i powinny być ze sobą powiązane dla zwiększania zysków przedsiębiorstwa.

Dzięki podwyższaniu płac ponad poziom naturalnej ceny pracy metody Taylora zmieniły charakter rynku pracy. Przedsiębiorcy o wysokich kompetencjach płacili pracownikom więcej niż ich konkurenci, co było nowym czynnikiem różnicowania wynagrodzeń. Stwarzało to jednak dodatkowe obciążenie dla mniej sprawnych przedsiębiorców, gdyż podniesiona płaca części zatrudnionych podnosiła ogólny poziom płac. Do dzisiaj wielu przedsiębiorców wraz ze swoimi rzecznikami uważa zresztą, że takie działanie rynku płac jest sprzeczne z ich interesami i powinno być ograniczone⁴⁶.

Konkretne techniki Taylora nie nadają się już do stosowania, a jego koncepcja na dzisiejsze czasy jest zbyt wąska, lecz stanowi jądro współczesnych metod zarządzania ludźmi. Tayloryzm, choć nie zawsze zgodny z ideami jego twórcy, nie został bowiem odrzucony, lecz stał się istotną częścią nawet tych prądów, które odmawiały mu wszelkich racji. Złożoność koncepcji Taylora, jej ogólność i wynikająca z tej ogólności (a nie ze szczegółowych metod) aktualność teoretyczna jest zresztą ciągle na nowo odkrywana⁴⁷.

Bezpośrednią naukową reakcją na tayloryzm była tak zwana szkoła stosunków międzyludzkich. Jej podstawowe idee są opisane w licznych podręcznikach podkreślających, że potrzeby społeczne pracowników są dla nich ważniejsze niż pieniądze i z tego powodu tayloryzm stwarza fałszywą, bo zubożoną wizję stosunków między ludźmi w miejscu pracy. Jednak sposób udowodnienia tej tezy był zgoła zadziwiający.

Duży i płynny w składzie osobowym zespół entuzjastów, rozpoczynając w latach dwudziestych zeszłego wieku badania w Western Electric Hawthorne Works, zamierzał analizować zależności między wydajnością robotników a fizycznymi warunkami pracy. Do realizacji tego celu spośród kilkuset robotnic wybrano sześć najlep-

szych i przeniesiono je do wydzielonego pomieszczenia (większość wybranych, a może nawet wszystkie były polskiego pochodzenia). Zlecono im pracę polegającą na montowaniu przełączników elektrycznych kilku typów, podczas gdy ich koleżanki nie uczestniczące w eksperymencie miały do czynienia z kilkudziesięcioma modelami przełączników, które musiały montować w zależności od zamówień odbiorców.

W początkowej fazie eksperymentu dwie spośród sześciu robotnic tak niechętnie odnosiły się do badaczy, że na półmetku badań trzeba je było zmienić (i nie jest jasne, czy wróciły do poprzedniej pracy, czy zostały zwolnione). Po zaangażowaniu na ich miejsce dwóch nowych robotnic, eksperyment toczył się dalej. Liczba codziennie zmontowanych przełączników była rejestrowana przez specjalnie zaprojektowane urządzenie, a wynagrodzenie, mimo wprowadzanych i wycofywanych zmian, stale zależało od wydajności. W ogólnej hali fabrycznej zależność ta była niedostrzegalna dla robotnic, a stopień realizacji norm indywidualnych oceniali pracownicy nadzoru, którzy według własnego uznania usuwali z fabryki leniwe lub niezdarne robotnice.

Zgodnie z ówczesnym poglądem rozmowy w czasie pracy obniżały wydajność, więc istniał wewnątrzfabryczny regulamin zakazujący ich prowadzenia. Wprawdzie nie przestrzegano go, ale oficjalnie przypomniano jego postanowienia w każdym przypadku obniżenia wydajności w zespole eksperymentalnym.

Przytoczone tutaj szczegóły są pominięte lub zlekceważone w opisach pozostawionych przez ludzi związanych z eksperymentem⁴⁸, ponieważ chcieli oni uzasadnić z góry przyjęte założenia na temat stosunku zatrudnionych do pracy. Przeprowadzili więc selekcję pracowników, dali im możliwość osiągnięcia wprawy w wyspecjalizowanych czynnościach, uzależnili wynagrodzenie od efektu pracy, po czym stwierdzili, że wzrost wydajności jest wynikiem niespecyficznych oddziaływań społecznych, na które pracodawcy powinni zwracać większą uwagę niż na rzekomo antyhumanitarne koncepcje Taylora.

Oszałamiająca logika rozumowania, w którym stosowanym po cichu i być może nieświadomie metodom Taylora nadano antytaylorowską interpretację, od dawna irytowała badaczy starających się o przestrzeganie elementarnych zasad metodologii naukowej. Gdy eksperyment w Hawthorne Works zdobył rozgłos znacznie większy niż na to zasługiwał (choćby ze względu na symboliczną wręcz liczebność badanej próby), a zwolennicy i przeciwnicy „human relations” wdawali się w zawiłe dyskusje na jego temat, to jedyną rzeczową reakcją stało się zaliczenie tego fenomenu do kategorii „*przemysłowego folkloru*” ze zjadliwym komentarzem, że „*niгда nie napisano tak wiele o czymś tak małym*”⁴⁹.

Każda koncepcja motywowania ludzi będzie niepełna, jeżeli nie uwzględni prawidłowości występujących w bezpośrednich kontaktach osobistych oraz szerszych

relacjach społecznych. Jednak żadna koncepcja nie może lekceważyć motywacji pieniężnych, gdyż w gospodarce rynkowej nie da się bez nich żyć.

Próby zrozumienia mechanizmów motywowania podejmowano przede wszystkim w ramach psychologii teoretycznej i stosowanej⁵⁰, tworząc jednak niekiedy koncepcje o trafności znacznie mniejszej od ich popularności. Dotyczy to przede wszystkim teorii hierarchii potrzeb zaproponowanej przez Masłowa⁵¹ oraz dwuczynnikowej teorii motywacji Herzberga⁵². Teoretyczna i empiryczna dyskwalifikacja psychologicznego sensu chwytliwych teorii nie przeszkadza w ich nieustannym przywoływaniu, bowiem niefalsyfikowalna⁵³ teoria Masłowa ekonomistom wydaje się być odpowiednikiem koncepcji użyteczności krańcowej, a selektywne i stronnicze kwalifikowanie wyników jest w gruncie rzeczy jedyną podstawą dwuczynnikowej teorii motywacji Herzberga.

Koncepcje motywowania są integralnie związane z całością psychologii pracy⁵⁴ oraz innych nauk behawioralnych⁵⁵. Włączenie ich do nauk zarządzania jest najwyraźniejsze we wszelkich opracowaniach dotyczących kierowania i administrowania ludźmi lub, jak to się teraz nazywa, zarządzania zasobami ludzkimi czy zarządzania potencjałem społecznym⁵⁶. Trzeba zresztą przyznać, że w starszych polskich publikacjach o psychologii pracy tematu motywowania nie poruszano lub wspomiano o nim tylko marginalnie⁵⁷, a problematyki płac aż do niedawna w światowej literaturze psychologicznej nie uważano za obszar badawczy⁵⁸.

Do lat osiemdziesiątych dwudziestego wieku wyniki analiz mechanizmów motywowania nie znajdowały prawie żadnego odzwierciedlenia w modelach nauk ekonomicznych zarówno w skali mikro, jak i makro. Zakładano tylko, że podniesienie płacy prowadzi do krótkoterminowego zwiększenia podaży pracy i w niemal każdych okolicznościach do następujących wskutek tego długoterminowych negatywnych konsekwencji w rodzaju bezrobocia, ograniczenia produkcji lub nasilającej się inflacji.

W mikro- i makroekonomii przez długie lata nie przyswajano albo nie poddawano dyskusjom motywacyjnych koncepcji ugruntowanych już w naukach zarządzania i w psychologii⁵⁹, mimo kwestionowania koncepcji „człowieka ekonomicznego”⁶⁰. Twierdzono nawet wprost, że „*postawy robotników nie da się włączyć do formalnego modelu*”, a „*ekonomiści [...] podejmując ważny problem praktyczny opracowują przede wszystkim te jego aspekty, które można sformalizować i tym samym potraktować w sposób rygorystyczny, inne aspekty problemu załatwiając następnie przez machnięcie ręką*”, choć „*...dawna teoria sztywności płac [...] może wyjaśnić sztywność płac nominalnych [przy założeniu], że pracownicy zainteresowani są relacjami płac, a nie tylko swoimi własnymi placami*”, bo „*Niektórzy teoretycy stosują funkcje użyteczności, które uwzględniają zazdrość*”⁶¹. Swojego rodzaju wyjątkiem była należąca do ekonomik szczegółowych ekonomika pracy⁶², uważana jednak raczej za tech-

niczne wsparcie administrowania płacami. Problematyka samej struktury wynagrodzeń oraz ich związku z finansami przedsiębiorstwa została także włączona do specjalizacji nazywanej ekonomią lub ekonomiką organizacji czy przedsiębiorstwa, rozwiniętej pod wpływem opublikowanego w 1937 roku artykułu Coase'a „The nature of the firm”⁶³.

W napisanej w 1994 roku książce⁶⁴ przytaczane są jako istotne opinie Gordona, że teoria płacy wydajnościowej jest „ostatnim krzykiem mody lat osiemdziesiątych” (str. 324) i Stanleya Fischera, że hipoteza płacy wydajnościowej jest głównym przyczynkiem wniesionym do rozwoju makroekonomii przez nową literaturę keynesowską (str. 48). Teoria lub hipoteza płacy wydajnościowej ma zawierać sugestię, że **„wydajność (wysiłek lub efektywność) robotnika nie jest niezależna od płacy, a raczej płaca realna i wysiłek robotnika są przynajmniej w pewnym sensownym przedziale współzależne”** (str. 324, kursywa w oryginale). Hipoteza ta powstała w ekonomii dla wyjaśnienia „lepkości” płac⁶⁵, czyli w reakcji na stwierdzenie, że płace zmieniając się we własnym rytmie, zachowują się inaczej niż przewidują to akceptowane do lat osiemdziesiątych modele makroekonomiczne⁶⁶. Jednak obecnie rozmaite postacie „hipotezy płacy wydajnościowej” służą raczej do wyjaśniania przyczyn bezrobocia niż do zrozumienia wpływu motywacji na efektywność gospodarki⁶⁷.

Powyższe zestawienie datowanej zawartości literatury z psychologii pracy, nauk społecznych oraz zarządzania z datowaną zawartością literatury ekonomicznej zmusza do zadumy nad aktualnością dziewiętnastowiecznego i często ponawianego⁶⁸ oskarżenia ortodoksyjnej ekonomii o to, że „winna była również niedostrzegania zmian w psychologii, socjologii i antropologii oraz budowania modeli wykorzystujących nienaukowe koncepcje ludzkiej natury i zachowania się”⁶⁹.

Wydaje się zatem, że do ostatnich dekad XX wieku ani makroekonomia, ani mikroekonomia nie uwzględniały problematyki motywacyjnej w sposób użyteczny dla zarządzania. Motywacja w ekonomii dotyczyła decyzji o podziale dorosłego życia jednostki na czas pracy i czas wolny, obejmujący niekiedy dobrowolne lub przymusowe bezrobocie. Kryteria podziału miały być wyznaczone przez rynkową stawkę realnej płacy za homogeniczną pracę na tle alternatywnych źródeł dochodu, zwłaszcza zasiłkowych. Stawkę płacy z kolei utożsamiano z krańcową wartością wytwarzanych dóbr, która to wartość krańcowa odzwierciedlała stan technologii oraz rynkową grę podaży i popytu na wytwarzane dobra.

Zarysowane w poprzednim akapicie relacje były modyfikowane i rozbudowywane przez ekonomistów po to, aby teoria wykazywała lepszą zgodność z rzeczywistością, nie zaś po to, aby zoptymalizować motywację zatrudnionych. Nie jest to wcale pretensja do ekonomii, gdyż ma ona własny zakres, cele i metody⁷⁰, lecz stwierdzenie faktu ograniczonej dotychczas użyteczności tej nauki w wydzielonym z niej obszarze zarządzania.

5.2. KOSZT PRACY, PŁACA, DOCHÓD W NARRACJACH EKONOMICZNYCH

Przed zasygnalizowaniem podstawowych ekonomicznych idei „płacy wydajnościowej” należy jednak zbadać sam sposób używania pojęcia „płaca” w jego relacjach z rzeczywistością oraz w relacjach z innymi pojęciami, gdyż przybliży to jego znaczenie⁷¹ inaczej niż poprzez encyklopedyczne lub urzędowe definiowanie⁷². Zresztą w podstawowych podręcznikach ekonomii płace często nie są nawet definiowane w sposób ogólny⁷³, a nawet tam, gdzie płace określa się jako cenę pracy⁷⁴ lub najistotniejszy składnik kosztów produkcji złożony z sumy całkowitych rocznych zarobków wszystkich pracowników⁷⁵, bardzo rzadko bierze się pod uwagę różnice między obciążającym pracodawcę kosztem pracy, naliczaną w dokumentacji płacą brutto i otrzymywanym przez pracobiorcę wynagrodzeniem netto⁷⁶.

Przed wszystkim należy podkreślić, że występowanie od kilkuset lat pojęć „dochód”, „wynagrodzenie”, „zarobek”, „płaca”, „pensja”, „koszt”, „nakład” nie musi oznaczać ich odnoszenia się do takich samych, jak obecnie instytucji i relacji⁷⁷. Tylko na najwyższym poziomie abstrakcji, po zrezygnowaniu ze wszystkich szczegółów konkretyzujących dla danego czasu i danej kultury te pojęcia⁷⁸, możliwe jest traktowanie relacji między nimi jako względnie stałych wyznaczników ich zakresu. Czym jednak była „płaca”, gdy nie tylko nie otrzymywano jej w postaci pieniężnej, ale także z braku rozwiniętego rynku wręcz jej pieniężnej wartości nie znano? Czy kwota pieniężna wypłacana najmitom, nielicznym pracownikom najemnym za taką pracę, którą inne, znacznie liczniejsze kategorie ludzi wykonywały na cudzą rzecz bez pieniężnego wynagrodzenia, ale w zamian za prawo użytkowania ziemi (pańszczyzna), była wyceną pracy, z jednej strony, i renty gruntowej – z drugiej? Udzielenie odpowiedzi na takie pytania w stosunku do czasów dawniejszych jest prawdopodobnie niemożliwe⁷⁹, gdyż dopiero w XIX wieku dominujące stosunki ekonomiczne uczyniły tego rodzaju pytania sensownymi⁸⁰. Jednak językowa inercja wraz z irracjonalnym przekonaniem, że nazwy oraz sposoby ich używania przynajmniej w zasadzie reprezentują obiektywną, nieuwarunkowaną historycznie i kulturowo rzeczywistość, wydają się odzwierciedlać nie tylko sygnalizowane wcześniej poglądy o trwałości tematów badawczych, toposów, paradygmatów i schematów myślenia (zob. przypisy 29–34 od strony 231), ale wręcz stają się kolejną ilustracją kontrowersyjnej tezy o determinizmie językowym (zob. przypis 160. na stronie 227).

Przez większą część XIX wieku pojęcie płacy zawierało w sobie wszystkie wydatki ponoszone przez przedsiębiorcę z tytułu zatrudniania pracowników najemnych i równało się otrzymywanym przez nich dochodom. Nie było też zbyt istotne analizowanie, jak indywidualne płace za okres rozliczeniowy („cena pracy”) składają się na robociznę („koszt pracy”). Synonimem płacy mogło więc być wtedy wyrażenie

„koszty pracy”, gdyż nie istniały powody do rozróżniania tych nazw. Rozróżnienie takie stało się konieczne, gdy przedsiębiorcy zaczęli dobrowolnie lub pod przymusem prawnym pokrywać na rzecz pracowników koszty większe niż wynagrodzenie wypłacane do ich rąk. W literaturze polskiej pierwsza powojenna sygnałna publikacja na temat kosztów pracy⁸¹ wskazuje na niemieckich autorów z lat 20. i 30. XX wieku jako inicjatorów wprowadzenia tego pojęcia do analiz ekonomicznych.

Nacisk na analizę kosztów pracy wraz z metodologią jej wykonywania w zwarty i kompleksowy sposób wprowadził do polskiej literatury w 1967 roku Stanisław Sudoł⁸². Zauważył on, że kosztów pracy nie wyodrębniło się ani w księgowości przedsiębiorstw, ani w obowiązującej sprawozdawczości statystycznej. Nie operowało się także tą wielkością przy opracowywaniu planu kosztów. Koszty pracy nie były więc ani wielkością planistyczną, ani ewidencyjno-sprawozdawczą. Zamiast nich przywoływano wyłącznie dane o wynagrodzeniach, co musiało wprowadzać nadmierne uproszczenia i w konsekwencji błędy zarówno planistyczne, jak i analityczne. Cytowany autor traktuje jednak koszty pracy jako kategorię ekonomiczną, która może być przedmiotem analizy ekonomicznej i elementem rachunku ekonomicznego zamierzeń gospodarczych, czyli w dzisiejszej terminologii biznes planu i sprawozdania finansowego. To bowiem wielkość kosztów pracy, a nie poziom i zróżnicowanie wynagrodzeń w głównej mierze wyznacza ekonomiczną rentowność przedsięwzięcia.

Problem kosztów pracy jest dzisiaj integralną częścią każdego podręcznika ekonomiki pracy i zarządzania zasobami ludzkimi. Prezentowane są na ten temat schematy klasyfikacji oraz integracji składników kosztów pracy, ich funkcje, teoretyczne modele wiążące koszt pracy z innymi parametrami ekonomicznymi i wreszcie dane liczbowe o kosztach pracy⁸³. Społeczne znaczenie tej kategorii wynika przede wszystkim z tego, że w interakcji z wydajnością pracy wyznacza ona poziom wynagrodzeń, chociaż nie ma znaczącego wpływu na ich zróżnicowanie wokół tego poziomu. Suma składek i podatków odprowadzanych z tytułu zatrudnienia stanowi znaczącą część budżetu państwa i budżetów celowych, a tym samym źródło wydatków publicznych, decydując o poziomie życia ludzi od tych wydatków zależnych.

Koszt pracy jest definiowany jako suma wynagrodzeń pieniężnych (płac) i pieniężnej wartości pozapłacowych wydatków ponoszonych przez pracodawcę w okresie rozliczeniowym w celu pozyskania, utrzymania, przekwalifikowania i doskonalenia kadr⁸⁴. Część takich pozapłacowych wydatków w krajach rozwiniętych jest wymuszana jako obowiązkowe składki na cele zabezpieczenia finansowego pracowników w razie choroby, bezrobocia, macierzyństwa kobiet, starości, wypadków losowych (choroba lub śmierć członka rodziny, trwała niezdolność do pracy z powodu wypadku) i temu podobnych.

Różne kraje różnią się sposobem pobierania składek, gdyż niektóre z nich naliczają je symbolicznie (Dania) w zamian za bardzo wysokie podatki od docho-

dów osobistych, niektóre naliczają je oddzielnie od pracobiorców i pracodawców, niektóre tylko od pracowników, a wreszcie niektóre tylko od pracodawców. Składowych kwot pracownik nigdy nie otrzymuje na bieżąco do ręki, przy czym na poziomie indywidualnym nigdy nie uzyskuje się równowagi między skapitalizowaną wartością składek od zobowiązanego a skapitalizowaną wartością otrzymywanych przez niego wypłat, gdy staje się uprawnionym. Równowaga taka jest utrzymywana tylko na poziomie zbiorowości poprzez rygorystycznie kontrolowane systemy ubezpieczeniowe i państwowe organy polityki społecznej.

Jak wspomniano już wcześniej, w kręgu kultury europejskiej przyjęto, że utrzymywanie się z pracy najemnej musi stwarzać pracownikowi gwarancje na wypadek niezdolności do pracy, a koszty tych gwarancji musi pokrywać pracodawca z tytułu obciążającego go ryzyka działalności gospodarczej. Pokrywanie kosztów zabezpieczenia socjalnego polega bądź na bezpośrednim wpłacaniu przez pracodawcę składek na konto organizacji wskazanych czy dopuszczonych przez przepisy prawa, bądź na ustaleniu wynagrodzeń dla pracowników na takiej wysokości, która zapewni im społecznie akceptowany poziom bieżącej konsumpcji nawet po zapłaceniu obowiązkowych składek.

Proponowana czasami całkowita dobrowolność wnoszenia składek na zabezpieczenie socjalne i obciążanie tym wyłącznie pracowników jako najbardziej zainteresowanych, wynika z nieznamomości podstaw psychologii społecznej. Tylko nieliczne jednostki są w stanie utrzymać przez wiele lat zdyscyplinowaną i trafnie skalkulowaną rezygnację z maksimum bieżących korzyści w imię przyszłych wypłat o niepewnej wartości. System zabezpieczenia społecznego musi uwzględniać popełnianie błędów przez jednostki, co wymaga jakichś form ciągłej kontroli i w razie potrzeby prawnego przymusu. Należy też zauważyć, że to osoby o wysokim statusie majątkowym są głównymi zwolennikami krytykowanego tutaj rozwiązania, co może wynikać z poczucia dostatecznego bezpieczeństwa nawet w razie utraty części przyszłych dochodów.

Psychologiczne uwarunkowania prawdopodobnie leżą też u podstaw głębokiej niechęci pracodawców do płacenia składek, których nie wykazuje się jako dochodu zatrudnionego. Oto bowiem pracodawca musi oddać komuś na rzecz pracownika jakieś kwoty, a pracownik od innej organizacji będzie otrzymywał korzyści, za które przecież zapłacił pracodawca. W ten sposób pracownik nie jest świadomy wszystkich nakładów, jakie ponosi na niego pracodawca. Dzięki temu wielu pracowników zgadza się na przyjmowanie wynagrodzenia poza ewidencją, co w sposób sprzeczny z prawem obniża koszty pracy, jednocześnie zakłócając równowagę między wpływami i wydatkami systemu zabezpieczenia społecznego.

W skład kosztów pracy wchodzi również wydatki, które pracodawca musi ponieść dla zapewnienia osobistego bezpieczeństwa nieostrożnych zatrudnionych,

choćby zagrożenia dawało się uniknąć poprzez uważne zachowanie. Wydatki te nie zawsze dają się wyodrębnić, gdyż mogą one być częścią ceny urządzenia wyposażonego w osłony, czujniki, wyłączniki zbliżeniowe itd.

Generalnie rzecz biorąc, na ogół niemożliwe lub niecelowe jest osobne ewidencjonowanie wszystkich składników kosztów pracy. Koszt utrzymania komórki kadrowej prowadzącej dokumentację pracowniczą według przepisów prawa bywa zaliczany do kosztów ogólnego zarządu, chociaż zgodnie z definicją powinien być wykazywany jako koszt pracy. Czas poświęcony przez komórkę rachunkowości na przygotowanie list płacy, kart wynagrodzeń, zleceń przelewu, pobrania i posegregowania pieniędzy na wypłaty wynagrodzeń również powinien obciążać koszty pracy, choć prawie nigdy do tego nie dochodzi. Pełne ewidencjonowanie kosztów pracy jest stosowane tylko w przedsiębiorstwach o nowoczesnej i doskonale zorganizowanej księgowości.

Do celów praktycznych przyjęto konwencję o braniu pod uwagę tylko tych składników kosztów pracy, które są ewidencjonowane w przedsiębiorstwie jako niewątpliwe wydatki wyłącznie z tego tytułu. Realizacja takiej konwencji polega na wylczeniu składników traktowanych jako elementy kosztów pracy, co oznacza pominięcie wszystkich innych wydatków wchodzących w zakres definicji tych kosztów. Konwencja ta funkcjonuje w polskiej sprawozdawczości statystycznej i w statystyce międzynarodowej, aczkolwiek nie jest ona zbyt wyraźnie eksponowana w publikacjach.

W teorii ekonomii występuje także pojęcie społecznego kosztu pracy. Jest on definiowany jako pieniężne odzwierciedlenie całokształtu wszystkich nakładów na wytworzenie i reprodukcję siły roboczej w skali całej gospodarki⁸⁵. Przy takiej definicji kosztów pracy, przedsiębiorstwo przestaje być nie tylko podmiotem decyzyjnym, lecz także nawet znika z pola analizy, gdyż obiektem jest wówczas cała gospodarka z publicznymi wydatkami na wszystko, co może być skojarzone z siłą roboczą.

Nawet przy studiowaniu dzisiejszej literatury można odnieść wrażenie, że pojęcie płacy niekiedy jest używane w sensie „kosztów pracy”, czyli wydatków przedsiębiorcy, a niekiedy w sensie „płacy netto”, czyli dochodów zatrudnionego, z odwoływaniem się w obu przypadkach do publikowanej w statystykach „płacy brutto”, która jest tylko elementem kalkulacyjnym, niższym od kosztu pracy i wyższym od płacy netto. W wielu przypadkach, zwłaszcza literaturowych rozważań teoretycznych, kontekst nie pozwala na jednoznaczne sprecyzowanie używanego znaczenia, a jest to ważne dla analizowania motywacji: koszty pracy są dla niej nieistotne, płace netto zaś kluczowe.

Metodologicznym zabezpieczeniem przed posługiwaniem się pojęciem „płacy” w chwiejnym⁸⁶ znaczeniu jest przede wszystkim wyraźne określenie jednostki analizy⁸⁷. W ekonomii bardzo wyraźnie podniósł to w latach sześćdziesiątych Harvey

Leibenstein, nawołując do zwrócenia baczniejszej uwagi na relacje między ludźmi w organizacjach gospodarczych, gdyż w tych relacjach może się kryć się powód ciągle wykrywanych niezgodności między teoriami ekonomicznymi a rzeczywistością⁸⁸. Pomijanie wpływu zachowań ludzi na wyniki ekonomiczne jest bowiem nieuniknionym skutkiem ograniczania analizy ekonomicznej do wpływu rynku na relacje między agregatem organizacji i agregatem gospodarstw domowych. Wydaje się zresztą, że Leibensteinowi nie udało się włączyć motywacji pracowniczej do teorii ekonomicznych, mimo deklarowania takiego zamiaru⁸⁹.

Oczywiście ponoszone w przedsiębiorstwach koszty pracy są ekonomicznym wyznacznikiem sumy płac brutto. Ta suma płac może jednak być podzielona na różne sposoby między jednakową liczbę zatrudnionych, prowadząc do innej wydajności pracy przy tym samym wynagrodzeniu przeciętnym. Płaca przeciętna, tak jak płaca lub koszt jednostkowy, jest bowiem nazwą kolektywną⁹⁰, czyli agregatem⁹¹, odnoszącym się do interesujących ekonomistów właściwości zbioru, a nie do ważnego dla zarządzania rozkładu (dystrybucji) właściwości w zbiorze. Rozbicie zbioru na podzbiory (dezagregacja) nie zmienia tego stanu rzeczy, ponieważ w przypadku płac indywidualnych żaden ich międzyosobowy zbiór nie jest płacą indywidualną.

Posługiwanie się jednobrzmiącą nazwą raz w sensie kolektywnym, raz w sensie dystrybucyjnym rodzi z kolei ryzyko popełnienia błędu podziału⁹² (zwanego także błędem ekologicznym⁹³), czyli wnioskowania o właściwościach elementów z właściwości ich zbioru. Wnioskowanie takie jest zawodne, to znaczy, że może, choć nie musi, prowadzić do fałszywych wniosków. Przegląd tego typu błędnych wniosków w odniesieniu do płacy przedstawił ostatnio Pfeffer⁹⁴.

Wskazanie jednostek analizy (pracowników danej organizacji albo całej organizacji) i odpowiednio dystrybucyjnego lub kolektywnego sensu pojęć „płaca” oraz „koszty pracy” pozwala również uniknąć błędów niedopowiedzenia kwantyfikacji i relatywizacji⁹⁵. Błędy takie są popełniane bardzo często dlatego, że niedopowiedzenie na ogół traktuje się jako elipsę⁹⁶, uzupełniając luki według subiektywnego uznania tak, aby uzupełniony sens był zgodny z poglądami odbiorcy niedopowiedzenia, zwłaszcza że pozornie nie ma żadnych wątpliwości, jak to zrobić. Jednak uzupełnienia takie na ogół tworzą zdania formalnie fałszywe (prawdziwe tylko dla części wskazanego zakresu i prawdziwe dla pewnych wskazanych kryteriów, a jednocześnie fałszywe dla pozostałych części także wskazanych zakresów oraz innych kryteriów, wcale przez uzupełnienie niewyłączonych).

Frederick Winslow Taylor głosząc hasło „stosowania wysokich płac przy niskich kosztach pracy” unikał tego błędu. Rozumiał jednak koszty pracy tylko jako sumę wynagrodzeń, gdyż w jego czasach (przełom XIX i XX wieku) nie było jeszcze powodów do innego definiowania takiego pojęcia (brak prawem określonych narzu-

tów na płacę i potraczeń z niej). Błędy trudno jednak uniknąć przy posługiwaniu się pojęciem „ogólnego poziomu płac jako przeciętnej zbioru”⁹⁷, nawet po zastrzeżeniach o wielkim zróżnicowaniu płac indywidualnych i bez jego uwzględniania w analizach, w których występuje ogólniejsze pojęcie zróżnicowania dochodu lub majątku⁹⁸.

Pośród dopuszczalnych konwencji terminologicznych najdogodniejsza wydaje się taka⁹⁹, w której pojęcie płacy jest rozumiane dystrybucyjnie, jako wynagrodzenie otrzymywane z tytułu stosunku pracy przez indywidualną osobę i udokumentowane w dostępny dla niej sposób. Oznacza to, że w danym okresie płac jest tyle, ile jest umów o pracę, a liczba pracowników może zmieniać się z okresu na okres. Posługiwanie się wskaźnikami tendencji centralnej odwołuje się natomiast do kolektywnego znaczenia nazwy „płace” i praktycznie uniemożliwia odtworzenie jej znaczenia dystrybucyjnego.

Kolektywny sens ma z kolei pojęcie „kosztów pracy”. Jest to suma wszystkich wydatków przedsiębiorstwa z tytułu zatrudniania pracowników w danym okresie lub wężej, suma wydatków na płace i prawem przewidziane świadczenia dla pracowników. W skali przedsiębiorstwa są one ponoszone globalnie, a ich podział na elementy składowe ma z punktu widzenia pracownika inną postać niż z punktu widzenia przedsiębiorstwa.

Pojęcie płacy zawiera się w pojęciu wynagrodzenia, gdyż wynagrodzeniem są pieniężne i materialne korzyści brutto (pieniężna wartość przychodów przed opodatkowaniem minus pieniężna wartość kosztów) otrzymywane bezpośrednio przez podmiot w wyniku realizowania jakiegokolwiek pojedynczej umowy, płaca zaś jest wynagrodzeniem za realizację nazwanej umowy o pracę, zdefiniowaną jako instytucja w ustawach i doktrynach prawnych¹⁰⁰. Jeżeli zatem analizie poddawana jest wyłącznie instytucja pracy, to można przyjąć konwencję terminologiczną, według której „wynagrodzenie” może być traktowane jako synonim „płacy”, a nie zaś jako synonim „kosztów pracy”. Wynika to z założenia, że wynagrodzeniem jest to, co według zindywidualizowanej dokumentacji otrzymuje podmiot uprawniony, nie zaś to, co sumarycznie nalicza podmiot zobowiązany.

W literaturze ekonomicznej częściej niż wynagrodzenie występuje pojęcie dochodu. O ile wynagrodzenie jest wymiernym pieniężnie wpływem z tytułu jednej umowy, to dochód jest sumą wszystkich pieniężnie wymiernych wpływów otrzymywanych przez dany podmiot lub daną kategorię podmiotów w określonym czasie. Bardzo często zresztą sposób obliczania dochodu nie tylko pomija, ale nawet wyklucza możliwość rozdzielenia go na pojedyncze wpływy. Tym samym dochód z założenia ma sens kolektywny, a nie dystrybucyjny z wszystkimi tego konsekwencjami.

Makroekonomia zajmuje się bardziej zróżnicowaniem dochodów¹⁰¹ niż płac¹⁰², o czym świadczą na przykład opracowania, w których pojęcie płac bądź nie wystę-

puje¹⁰³, bądź pojawia się w niewielkich w stosunku do całości fragmentach¹⁰⁴. Nawet empiryczne analizy zróżnicowania płac odwołują się częściej do danych z badania budżetów domowych¹⁰⁵ niż ze sprawozdań pracodawców¹⁰⁶, choć zdarzają się opisy zakładające, że czytelnik z samej nazwy badania będzie potrafił określić i próbę, i metodologię¹⁰⁷ lub przejdzie do porządku nad wszystkimi metodologicznymi różnicami¹⁰⁸.

Wybór danych wpływa na wnioski. Zdaniem Keane i Prasada¹⁰⁹ zróżnicowanie dochodów w Polsce (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych) w latach 1990–1992 spadło poniżej zróżnicowania dochodów z 1989 roku i wskutek powolnego wzrostu przekroczyło ten poziom dopiero w 1997 roku. Autorzy ci konfrontują tę ocenę ze stałym i silnym wzrostem zróżnicowania wynagrodzeń (na podstawie badania płac w przedsiębiorstwach), po czym uznają badania budżetów gospodarstw domowych za bardziej użyteczne dla ekonomistów, nawet wtedy, gdy obliczają na ich podstawie zróżnicowanie płac.

Według cytowanych autorów przewaga danych o płacach z badania budżetów gospodarstw domowych ma wynikać z mniejszego błędu agregacji niż w przypadku badania przedsiębiorstw. Autorzy jednak nie wspominają, że badania w przedsiębiorstwach opierają się na dokumentacji finansowej i wymaganej prawnie rzetelności, gdy w badaniach budżetów gospodarstw domowych trzeba polegać wyłącznie na pamięci i dobrej woli respondentów¹¹⁰. Ubolewanie nad pominięciem w badaniu małych przedsiębiorstw ma znaczenie dla makroekonomicznych rozważań o całej gospodarce, jest natomiast mniej istotne w motywacyjnej analizie rynkowego rozkładu płac, prowadzonej właśnie na ogół dla potrzeb większych zakładów.

Pisanie o płacy w chwytym znaczeniu polegało na utożsamianiu tego, co dostaje pracownik z tym, co wydaje na niego pracodawca, a w obu przypadkach płaca jako wynagrodzenie przeciętne była rozumiana kolektywnie, nie zaś dystrybucyjnie. W większości analiz empirycznych uwaga koncentrowała się na dochodzie gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł, a nie na płacy otrzymywanej przez indywidualną osobę od pojedynczego pracodawcy. Pewna część analiz empirycznych dotyczy wprawdzie płacy otrzymywanej przez pracownika, ale bez względu na to, od ilu pracodawców jednocześnie ją otrzymuje.

W podręcznikach ekonomii praca występuje obok kapitału i technologii jako czynnik produkcji oraz jako czynnik podziału wytworzonego dochodu¹¹¹. W obydwu aspektach jest ona przedmiotem długiego i do dzisiaj nie zakończonego sporu¹¹². Dla bezpośrednich potrzeb zarządzania wystarczy jednak odróżnić obciążający przedsiębiorcę koszt pracy od uzyskiwanej przez pracownika płacy na potrzeby jego bieżącej konsumpcji i dobrowolnych oszczędności.

W zarządzaniu, obiektem analizy są zatem zawsze dające się wyodrębnić koszty pracy ponoszone przez przedsiębiorstwa z tytułu zatrudnienia oraz korzyści

przedsiębiorstw z tego samego tytułu. Agregowanie danych dla wielu przedsiębiorstw nie zmienia obszaru analizy, choć czyni ją w tym obszarze bardziej globalną niż indywidualnie dotyczącą jednostkowego przedsiębiorstwa. Wymiar i sposób rozdysponowania przez państwo składkowych oraz podatkowych obciążeń przedsiębiorstwa należą natomiast do obszaru polityki makroekonomicznej, a nawet do obszaru czystej polityki.

Dodatkową przeszkodą jest wpływanie na płacę kilku bardzo różnych obszarów praktycznej działalności: o kosztach pracy decyduje podlegający ekonomii rynek licznych przedsiębiorstw, o relacjach między kosztami pracy a rozkładem płac – zarządzanie wewnątrz przedsiębiorstwa, o różnicy między płacą brutto i netto – polityka państwa, a wreszcie indywidualna efektywność takich wpływów zależy od badanych przez psychologię motywacji pracowników, którzy dostosowują się do struktur społecznych, badanych przez socjologię. Nie można zatem analizować należących do zarządzania motywacyjnych funkcji rozkładu płac w całkowitym odebraniu od wymienionych wyżej czynników.

5.3. MODELOWANIE JAKO METODOLOGIA

Wśród naukowych legend, tworzonych w najlepszej zresztą wierze przez nieco egzaltowanych popularyzatorów osiągnięć wiedzy, znajduje się i taka, która głosi wielkość uczonego, potrafiącego z ułamka jednej kości trafnie odtworzyć budowę całego, nieznanego mu przedtem zwierzęcia¹¹³. W zasadzie fakty tego rodzaju zdarzały się, jednak z pewnymi już pomijanymi w naukowym folklorze zastrzeżeniami. Przede wszystkim, ułamek kości musiał być kluczowy dla budowy zwierzęcia (na przykład raczej ząb niż środkowy kawałek kości długiej z kończyny lub żebra), następnie lepiej, żeby było kilka różnych kluczowych ułamków, i wreszcie zwierzę powinno być w pewnym sensie typowe, aby stwierdzone dla innych rodzajów zwierząt zależności między elementami ich budowy dawały się wykorzystać do rekonstrukcji bez popełniania w tym przesadnego błędu.

Wykazanie i opis jakościowej zależności między elementami budowy zwierząt (tzw. zasada korelacji biologicznej¹¹⁴) jest właściwym osiągnięciem naukowym, przypisywanym Georgowi Cuvier (1769–1832), kilka zaś jego rekonstrukcji polegało tylko na dość widowiskowym wykorzystaniu wiedzy o tych zależnościach. Ostateczne efekty zawierały także uproszczenia, niejasności i luki, przed wypełnieniem których powstrzymywał się nawet twórca rekonstrukcji, a także kontrowersyjne i kwestionowane przez krytyków rozstrzygnięcia, uważane przez nich za mniej prawdopodobne od tego, co sami proponowali. Naukowe legendy milczą natomiast o nie mniej widowiskowych porażkach w zastosowaniach zasady korelacji

biologicznej, kiedy to niemal wszyscy specjaliści najpierw akceptowali bez zastrzeżeń rekonstrukcje, które w świetle późniejszych danych okazywały się tworamii czystej fantazji.

Biologiczne metafory w konstruowaniu modeli dla ekonomii i zarządzania są doskonale znane¹¹⁵, ale specjaliści tych dziedzin nie zawsze zdają sobie sprawę ze stosowania metafor ekonomicznych w biologii¹¹⁶, choć prawdopodobnie byłoby taką wiedzą uszczęśliwieni. Jednak nie metaforyka narracji (czyli przypisywanie cech pewnej kategorii obiektów obiektom należącym do całkiem innych kategorii) jest tutaj ważna¹¹⁷, bo na pierwszy plan wysuwa się metodologia wykorzystywania modeli, przywoływana czasami w trafny, ale jednocześnie bardzo infantylny sposób¹¹⁸.

Oczywiście cała powyższa analogia na gruncie gospodarki tworzy żartobliwe tło dla zdecydowanie poważnego problemu strukturalnych i funkcjonalnych relacji między wartościami przyjmowanymi przez wymierne kategorie ekonomiczne. Podobieństwo polega tutaj na wykorzystaniu szczątkowych informacji szczegółowych oraz abstrakcyjnych zasad ogólnych¹¹⁹ do tworzenia dokładniejszych wyobrażeń o budowie i funkcjonowaniu pewnych nieznanymi skądinąd struktur. Co więcej, tak, jak przy rekonstrukcji budowy zwierzęcia, do końcowych efektów często należą przekrojowe przedstawienia graficzne (rysunki i schematy układów – zob. przypisy 95–98 za stronach 202–203).

Istnieją też jednak zasadnicze różnice między kategoriami biologicznymi i gospodarczymi. W analizach gospodarczych struktura na ogół nie jest obiektem wyodrębnionym z otoczenia wyraźnymi granicami (organizm) lub zbiorem elementów z zestawem cech o bardzo wysokim podobieństwie (gatunek), lecz arytmetycznym sposobem porządkowania skutków wielu milionów niezależnych działań, zasady ogólne natomiast są konstruowane jako wynik procesów społecznych, nie zaś jako odkrycie praw przyrody. Tym samym opis sposobu tworzenia struktury z konieczności staje się wyjaśnieniem bardziej genetycznym (jak to powstało – jaka jest jej historia¹²⁰) niż przyczynowo-skutkowym, a wszelkie odstępstwa od zasad ogólnych mogą być trudną do rozdzielenia kombinacją zamiarów i błędów zarówno podmiotów stosujących te zasady, jak i podmiotów porządkujących skutki ich zastosowania. W szczególności, wśród zamiarów bywa chęć świadomego odejścia od zasad lub posłużenia się nimi w uproszczeniu czy z dużym przybliżeniem.

Punktem wyjścia do analiz jest zawsze jakaś teoria lub nawet zestaw teorii, choćby starano się temu zaprzeczać¹²¹. Wybierając z obszernej literatury najwięcej i najaktualniejsze sformułowanie, można przyjąć, że „*Teoria jest formą przedstawienia świata wykraczającą poza to, co możemy zobaczyć i zmierzyć. Obejmuje zbiór wzajemnie powiązanych definicji i związków, który organizuje pojęcia dotyczące świata empirycznego i sposób jego rozumienia*”¹²². Koncentrując się następnie na tylko jednej z funkcji pełnionych przez teorie naukowe można podkreślać, że „...*teorie, na ogół stosowane łącznie z innymi teoriami, a zawsze łącznie z założeniami ide-*

*alizacyjnymi i warunkiem ceteris paribus, są narzędziami konstruowania modeli. Tak pojmowany model, nawet jeżeli jest czysto symboliczny, ma pewne cechy modelu symulacyjnego. Służy mianowicie przeprowadzeniu manipulacji rachunkowych, po to by uzyskać odpowiedzi na pewne pytania...*¹²³. Inny autor stwierdza, że „...budowa modeli to po prostu pewien określony sposób uprawiania teorii” oraz w niejkiej sprzeczności z samym sobą dodaje, iż „Modele są szczególnym typem teorii...”, chociaż jego próba ogólnej definicji modelu wskazuje raczej na pierwsze niż na drugie rozumienie tego pojęcia¹²⁴.

Odłożywszy do nieco późniejszego rozważenia sprawy idealizacji i ceteris paribus, warto przytoczyć występujące w rozmaitych dziedzinach charakterystyki modelu jako narzędzia naukowego poznania¹²⁵. Metodologia wykorzystywania modeli wymaga, aby po skonstruowaniu modelu¹²⁶ w miarę możliwości o postaci równania behawioralnego¹²⁷ (lub układu takich równań) oraz stwierdzeniu, że znane punkty empiryczne są z nim wystarczająco zgodne, dokonywać na nim rozmaitych manipulacji intelektualnych (w tym interpolacji oraz ekstrapolacji¹²⁸), dzięki którym uzyskuje się wiedzę o przypuszczalnym i najbardziej prawdopodobnym rozkładzie cech dystrybucyjnych (właściwości elementów) lub kolektywnych (właściwości agregatów)¹²⁹, z jednoczesnym unikaniem odpowiednio błędu podziału (wnioskowania o właściwościach elementów z właściwości agregatów), zwanego także błędem ekologicznym¹³⁰, lub błędu złożenia (wnioskowania o właściwościach agregatów z właściwości elementów). W ekonomii wyniki zastosowanych manipulacji intelektualnych porównuje się z tak zwanymi „stylizowanymi faktami”, czyli obrazem ogólnych prawidłowości zidentyfikowanych w statystycznych rekonstrukcjach cech ekonomicznych szeregów przekrojowych i czasowych¹³¹. Te „stylizowane fakty” często przedstawia się w postaci wykresów, w połączeniu z wizualizacjami rozmaitych aspektów modelu wyrażonego sekwencją formuł matematyczno-logicznych (czyli przekształca się modele symboliczne na ikoniczne), przy założeniu, że wizualizacje takie powinny pobudzać u odbiorcy tendencję do spostrzegania całości tworzonej przez elementy¹³² (tu w domyśle jest analogia zoologiczna, polegająca na obrazowaniu kształtów zwierzęcia i przekrojów przez jego ciało).

Trzeba jednak podkreślić, że w modelach ikonicznych nasila się możliwość mylenia sposobu przedstawienia rzeczywistości z samą rzeczywistością. Już koncepcja perspektywy zakłada konieczność zniekształcania wizualizacji po to, aby w ramach swych ograniczeń przypominała przedstawianą przez siebie rzeczywistość, nie zaś samą siebie. Przykładowo pisząc, obraz regularnego sześcianu na płaszczyźnie wydaje się wierny swemu trójwymiarowemu wzorcowi tylko wtedy, gdy niektóre z jego boków przestają być równoległe¹³³. Oznacza to, że model jest zadowolający tylko z pewnego punktu widzenia¹³⁴. Dlatego nie tylko celowe, ale wręcz konieczne jest ujawnianie przynajmniej części założeń, od zasadności których zależy precyzja

i trafność prezentowanych wniosków¹³⁵. Jest to też istotne przy budowaniu modelu ekonometrycznego w ścisłym tego słowa znaczeniu¹³⁶.

W szczególności rozpatrywanie rozkładu cech dystrybucyjnych pozwala uniknąć błędów niedopowiedzenia kwantyfikacji i relatywizacji¹³⁷, czyli traktowania pojęć typu „podatek”, „płaca” czy „koszt pracy” jako jednorodnych w całym zakresie swoich wartości, odnoszonych przy tym do nieokreślonego kryterium (twierdzenia, że podatek rośnie lub maleje bez wskazania, iż dla różnych podstaw opodatkowania dynamika może być odmienna i twierdzenia, że podatek jest wysoki bez oznaczenia miary, w stosunku do której jest to trafne¹³⁸). Precyzowanie zakresów i kryteriów zawiera elementy w pewien sposób konceptualnie podobne do znanych w marketingu procedur „pozycjonowania”¹³⁹, choć oczywiście operacyjnie oraz wynikiowo jest od nich zdecydowanie różne, przede wszystkim z powodu nacisku na kompletność analizy, a nie wyrazistość jej skutków. W przyjmowanych trybach analizy występują oddzielnie lub w rozmaitych kombinacjach kryteria komparatywne (to znaczy tworzone przez odniesienie do alternatywnych rozkładów, do poprzednich lat lub do innych krajów), teoretyczne (to znaczy porównywanie wartości empirycznych z przewidywaniami konkretnych teorii) i normatywne (to znaczy określone przez plan, ustawę, zwyczaj lub system wartości).

Uproszczenia i zniekształcenia, nieodłącznie związane z konstruowaniem modeli, umieszczono jednak w usprawiedliwiającym je kontekście. Po pierwsze, zauważono, że rozpatrywanie jakichkolwiek zjawisk w całym bogactwie ich właściwości¹⁴⁰, praktycznie uniemożliwiało sformułowanie jakichkolwiek twierdzeń ogólnych, gdyż umysł żadnego człowieka nie był w stanie objąć całości danych¹⁴¹ bez ich uprzedniej selekcji lub agregacji. Po drugie, większość narzucających się uproszczeń lub uogólnień, dobrze pasujących do początku rozważań, często prowadziła nawet nie do błędnych stwierdzeń, ale po prostu na manowce (do stwierdzeń bezsensownych lub rodzących paradoksy). Po trzecie, tylko niektóre z uproszczeń, i to budzących czasem żywiołowy sprzeciw jako zbyt odległe od naocznie spostrzeganej rzeczywistości, okazywały się użyteczne w zastosowaniach zarówno praktycznych, jak i teoretycznych¹⁴².

Same sposoby upraszczania klasyfikuje się na kilka nie do końca skodyfikowanych typów. Upraszczać można przez abstrahowanie¹⁴³, czyli uznawanie, że pewne cechy branych pod uwagę obiektów, zjawisk czy relacji są nieistotne w tym sensie, że bez względu na ich nasilenie lub zmiany nasilenia nie wywierają one wpływu na takie cechy, które w tychże obiektach, zjawiskach lub relacjach poddawane są analizie. Szczególnym przypadkiem abstrahowania jest zakładanie, że nie trzeba brać pod uwagę cech dyspozycyjnych, czyli takich właściwości, które w danych warunkach rzeczywiście nie wywierają wpływu, bo się nie ujawniają, ale w innych warunkach mogłyby go wyrzucić.

Innym sposobem upraszczania jest idealizacja¹⁴⁴. W jej przypadku zakłada się, że pewne cechy, które mogłyby wywierać wpływ tylko w jakimś zakresie swojego nasilenia lub dynamiki, przyjmują wartości spoza tego zakresu, wskutek czego wpływu nie wywierają. Na ogół polega to na przyjmowaniu, że takie cechy bądź nie występują, bądź mają zerowe nasilenie, ale w zasadzie idealizacja może polegać na przypisaniu jakiegokolwiek wygodnego parametru o stałej wartości. Jednak mimo sugerowanego przez nazwy (i przez niektórych autorów – zob. opinia P. Burke w przypisie 126. na stronie 240) podobieństwa, trzeba starannie odróżniać postulowane przez Maxa Webera „typy idealne”¹⁴⁵ od omawianej tu idealizacji, ponieważ w każdym z tych przypadków chodzi o realizację zupełnie odmiennej funkcji: „idealizacja” służy do uproszczenia i ułatwienia manipulacji poprzez pomijanie trudności, zaś „typ idealny” – do skonstruowania swojego rodzaju wzorca o właściwościach bardziej nasilonych od rzeczywistości występujących.

Różnica między abstrahowaniem a idealizacją wydaje się być wystarczająco wyraźna¹⁴⁶, choć nie zawsze jest podkreślana w literaturze dotyczącej idealizowania w ekonomii¹⁴⁷, a czasami, jak u Friedmanna, była ujmowana w postaci prowokacyjnego twierdzenia, że *„założenia teorii ekonomicznych nie muszą być realistyczne, jeżeli tylko prowadzą do trafnych przewidywań”*. O ile można się prowizorycznie zgodzić z takim twierdzeniem w odniesieniu do operacji świadomego abstrahowania lub idealizowania, to w ogólności, nierealistyczność założeń grozi akceptowaniem fałszywych przesłanek, z których wynikać będą dowolne twierdzenia.

Określenie „*ceteris paribus*” jest na ogół objaśniane słowami „inne warunki są równe”, co ma oznaczać, że zmianom podlegają tylko te czynniki, które w konkretnym modelu poddano analizie¹⁴⁸. Czasami jednak podnoszone są protesty przeciwko takiemu rozumieniu tej formy upraszczania¹⁴⁹ z konkluzją, że sensem klauzuli „*ceteris paribus*” jest po prostu pomijanie możliwości jakichkolwiek innych oddziaływań niż przewiduje model.

Uproszczenia stosowane w modelach mogą też polegać na łączeniu rozmaitych czynników, między którymi nie ma rzeczywistych zależności przyczynowo-skutkowych, genetycznych lub funkcjonalnych, ale ich współwystępowanie tak ułatwia interpolowanie (wypełnianie luk) oraz ekstrapolowanie danych¹⁵⁰ (w tym tworzenie prognoz), że pamiętając o arbitralnej fikcyjności modelowej konstrukcji traktuje się ją jako instrument użyteczny w ściśle wyznaczonym zakresie¹⁵¹. Tak na przykład model tendencji rozwojowej, dla którego rolę zmiennej objaśniającej pełni bieg czasu, nie będącego wprawdzie przyczyną zachodzących procesów, ale syntetyzującego wpływ nie ujętych w nim *explicite* czynników¹⁵² można stosować wtedy, gdy wykaże się, że stabilny (lub prawie stabilny) jest mechanizm¹⁵³ kształtujący przebieg analizowanego zjawiska.

Struktura modelu jako mentalnego wytworu ujawniającego się w postaci symbolicznej (werbalnej, matematycznej, ikonicznej) oraz struktura rzeczywistości, którą model powinien choćby w części i choćby w przybliżeniu odzwierciedlać, mają wykazywać „wystarczające podobieństwo”¹⁵⁴, nazywane czasami „izomorfizmem”. Model jest bowiem specyficzną formą opisu pojęć i relacji między nimi, z dołączonymi regułami przetwarzania tego opisu tak, aby przetworzony opis był „wystarczająco zgodny” z przynajmniej jakimś fragmentem rzeczywistości. Tak więc o jakości modelu decyduje jego struktura (pojęcia i relacje między nimi), reguły przetwarzania tej struktury, i wreszcie „wystarczająca zgodność” z rzeczywistością takiej przetworzonej (a nie wyjściowej!) struktury.

W bardzo szkiecowym przybliżeniu może to oznaczać, że jakością opisu powinny zajmować się nauki semantyczno-lingwistyczne (z naciskiem na problematykę epistemologiczną), regułami przetwarzania – różnego rodzaju logiki (tradycyjne, a wśród nowszych modalne, wielowartościowe itp.), natomiast zgodnością opisu z faktami – wszelkiego rodzaju nauki empiryczne (z naciskiem na problematykę ontologiczną). Jednocześnie wybór pojęć i relacji stosowanych w modelu (abstrahowanie, idealizacje, „*ceteris paribus*” itd.) oraz wybór kryteriów „wystarczającej zgodności” wydają się należeć do problematyki pragmatycznej w jej semiotycznym rozumieniu, obejmującym także dawniejszą retorykę¹⁵⁵.

Jednak relacja między modelem a modelowaną rzeczywistością jest w naukach dedukcyjnych ujmowana na tyle inaczej niż w naukach empirycznych, że można się odważyć na stwierdzenie o wręcz odwrotnym rozumieniu tej relacji¹⁵⁶. W naukach dedukcyjnych (logice, matematyce) uważa się, że modelem teorii bywa rzeczywistość, o ile jakimś przypadkiem jest zgodna z teorią¹⁵⁷. Poznawczym celem badań w naukach opartych na aksjomatach formalnych jest zatem rozwój dedukcyjnej teorii, a jej relacje ze światem materialnym są czymś wtórnym i nigdy nie stanowią decydującego kryterium jakości teorii¹⁵⁸, bo ważnym poznawczo modelem jednej teorii dedukcyjnej może być także inna teoria dedukcyjna¹⁵⁹. Aksjomatyzacja jakiegokolwiek empirycznej dziedziny naukowej może więc tworzyć pole do rozważań czysto formalnych, nie potrzebujących już specjalnego odnoszenia się do rzeczywistości. W świetle tej ostatniej konkluzji nie są niczym dziwnym spostrzeżenia, że w prestiżowych czasopismach, poświęconych w całości problematyce ekonomicznej, ponad połowa artykułów zajmuje się modelami matematycznymi bez jakichkolwiek danych empirycznych¹⁶⁰.

Próby sprecyzowania relacji między rzeczywistością a wyidealizowanymi lub zaksjomatyzowanymi modelami doprowadziły do tego, że gdy „*Pod koniec lat pięćdziesiątych, w związku z badaniami nad logiką modalną, Saul Kripke*[¹⁶¹] *skonstruował nowe ważne narzędzie semantyczne, nazywane obecnie semantyką możliwych światów*”¹⁶², to David Lewis rozszerzył zastosowania tego narzędzia¹⁶³, wskutek

czego „Każdy opis [...] definiuje pewien «możliwy świat», to jest świat, o którym ten opis jest prawdziwy”, a „[Jaako Hintikka] przedstawia naukę jako grę¹⁶⁴ w pytania i odpowiedzi prowadzoną przez Uczzonego i Przyrodę. Uczony zadaje pytania (za pomocą eksperymentów) i uzyskuje odpowiedzi, eliminując kolejno ze zbioru możliwych światów te, w których odpowiedzi Przyrody są fałszywe. Celem gry jest znalezienie «świata rzeczywistego»”¹⁶⁵. Ujęcia te zyskały aprobatę nawet takich autorów, którzy programowo głoszą tezy zwane metodologicznym anarchizmem¹⁶⁶.

Jeżeli nauka musi szukać świata rzeczywistego poprzez odrzucanie modeli z nim niezgodnych, to po pierwsze trzeba założyć, że modele są generowane w dość słabej zależności od tego rzeczywistego świata, a po drugie, że opisują więcej stanów niż w nim występuje, a nawet więcej niż może w nim wystąpić. Mniej ważna jest przy tym taka sytuacja, że model opisuje stan nie istniejący, bo model stanu nie istniejącego, ale możliwego do wystąpienia należy do kategorii projektów, scenariuszy, planów lub prognoz, choćby ostrzegawczych. W ten sposób do metodologii naukowej wchodzi logiki modalne¹⁶⁷ z dodatkowymi obok operatora „jest” operatorami „może być” i „musi być” oraz ich zaprzeczeniami „nieprawda, że może być” i „nieprawda, że musi być”. Wskutek tego dodatkowo umocniło się inspirowane przez Leibniza¹⁶⁸ rozumienie tautologii (praw logicznych) jako opisów prawdziwych w każdym możliwym świecie (koniecznych – poprzedzonych funktorem „musi być”), ale przez to nie zawierających żadnych informacji o różnicach między tymi wszystkimi światami.

Generowanie modeli opisujących stany, które nie występują w świecie rzeczywistym wynika z przywołanej już wcześniej właściwości systemów językowych, pozwalających przy pomocy ograniczonych środków wyrażać nieskończoną liczbę myśli¹⁶⁹. I choć matematyka (zawierająca w sobie logikę) z tego względu także należy do systemu językowego, to od systemu werbalnego różni się tym, że znacznie bardziej restrykcyjnie wyznacza dopuszczalne operacje na używanych przez nią pojęciach. W matematyce wprowadzanie nowych pojęć polega obecnie na odwoływaniu się do pojęć już uprzednio zdefiniowanych lub przyjętych jako pierwotne, a nie poprzez odnoszenie się do jakichkolwiek faktów ze świata fizycznego lub społecznego. Co więcej, po ustaleniu pojęć pierwotnych i aksjomatów oczekuje się, że wszystkie dalsze operacje (wprowadzanie pojęć i relacji między nimi oraz badanie właściwości takich pojęć i relacji) będą opatrzone dowodem zgodności z logiką formalną (w tym zasadą, że odrzuca się takie zestawienia pojęć pierwotnych i aksjomatów, które drogą dedukcyjną prowadzą do sprzeczności). Oznacza to, że matematyka zawiera wyłącznie odniesienia do siebie samej, bo jakiegokolwiek jej zastosowania do rzeczywistości społecznej i fizycznej nie należą już do matematyki w jej ścisłym znaczeniu.

Wербalny system językowy dopuszcza niemal dowolne kombinacje odniesień do samego siebie i do pozajęzykowej rzeczywistości. Sprawia więc wrażenie znacznie bogatszego i użyteczniejszego niż matematyka w formalnym jej ujęciu, zwłaszcza że zastosowania matematyki wydają się do niego należeć, gdyż zawierają łącznie odniesienia do desygnatów pozamatematycznych i matematycznych. Przy tych rozróżnieniach, modele czysto werbalne oraz modele stosujące matematykę należą do tej samej kategorii, jeżeli zawierają odniesienia do jakichkolwiek elementów świata fizycznego i społecznego, bez względu na to, czy chodzi o świat rzeczywisty czy o świat wymyślony.

Można przypuszczać, że próba zastosowania metod matematycznych jest zwykle związana z nadzieją na ograniczenie dowolności w doborze sposobów operowania modelem, zaś wszelkie techniki werbalne (w tym posługiwanie się retorycznymi tropami) wynikają z wręcz odwrotnej nadziei na takie rozszerzenie i wzbogacenie modelu¹⁷⁰, że ujawni on ukryte lub jeszcze nie powstałe zależności. Ale raz utworzony model, po wstępnej akceptacji, staje się niezależną od rzeczywistości wskazówką do dalszego postępowania, nawet jako kontrast, opozycja lub tło, choć zwykle jako kamień węgielny, etap lub ogniwo. Taką rolę przypisuje modelowi Imre Lakatos, w dość złośliwym, choć gdzie indziej aprobującym ten stan rzeczy, fragmencie swojej analizy metodologii naukowych problemów badawczych¹⁷¹.

Różnica między pojęciem modelu a pojęciem teorii prawdopodobnie polega na tym, że model jest próbą takiego wykorzystania teorii, aby wykazała ona swoją jakąkolwiek użyteczność¹⁷². Obrona modelu, a dopiero pośrednio teorii, koncentruje się więc na użyteczności ze względu na postawione cele, do których tylko mogą, choć wcale nie muszą należeć prawdziwość, zakres lub elegancja twierdzeń teorii. Teoria może nie dawać podstaw do stworzenia modelu odpowiadającego stawianym celom, model może wadliwie obejmować twierdzenia teorii, użytkownik modelu może niewłaściwie nim manipulować, i tak dalej. Zastrzeżenia tego rodzaju należą do tak zwanego „pasa ochronnego” wokół „twardego rdzenia” naukowego programu badawczego¹⁷³.

Model skonstruowany na podstawie jakiejś teorii dla osiągnięcia jakiegoś celu (diagnozy, prognozy, wyjaśnienia, realizacji projektu) nie może służyć do potwierdzenia tej teorii nawet wtedy, gdy jego ustalenia okażą się całkowicie zgodne z danymi empirycznymi. Tym samym powodzenie w stosowaniu modelu jest bardziej świadectwem rzemieślniczej sprawności i jednocześnie tolerancji dla zawsze występującego marginesu błędu, a mniej argumentem za trafnością, słusnością, kompletnością, czy zgoła prawdziwością teorii. Znacznie poważniejsze konsekwencje miałby osąd, że niepowodzenie w zastosowaniu modelu wynika bądź z fałszywości jakiegoś twierdzenia teorii, bądź z jakiejś występującej w niej luki (a nie z ludzkich błędów w używaniu modelu). Dlatego też niepowodzenie w zastosowaniu modelu

motywuje na ogół do formułowania hipotez¹⁷⁴, które nie naruszając całości teorii pozwalają wytłumaczyć rozbieżność między modelem a rzeczywistością.

Powszechnym celem stosowania modeli jest jednak potwierdzanie wynikających z nich przewidywań. Łącząc wybrany model z określonymi dla niego empirycznymi warunkami brzegowymi ujawnia się na ogół zadowalającą zgodność między mentalną manipulacją modelem a empirycznie uzyskanymi wynikami, bez potrzeby postulowania dodatkowych, hipotetycznych twierdzeń ogólnych, wzbogacających teorię. Taki mentalnie przewidywany wynik nazywa się zwyczajowo hipotezą (lub zestawem hipotez), ogłaszając następnie, że osiągnięta zgodność świadczy o wartości teorii, na podstawie której zbudowano model. Tymczasem jest to tylko świadectwo użyteczności konkretnego modelu w konkretnych okolicznościach, a nazwa „hipoteza” ma sens „specyficznego przewidywania wynikającego z przyjętych w danej sytuacji sposobów manipulacji modelem”, nie zaś sens „ogólnego nowego twierdzenia, którym po sprawdzeniu jego prawdziwości, należałoby uzupełnić teorię, aby wyjaśnić otrzymane wyniki empiryczne”.

Dość częste, choć pozanaukowe wytłumaczenia ewentualnych niezgodności, zawierają argumentację aksjologiczną. Model ma odzwierciedlać stany normalne, a tymczasem w rzeczywistości występują patologie i to one powodują obserwowane rozbieżności¹⁷⁵. Jest to szczególnie przypadek uznawania, że nie zostało spełnione założenie „*ceteris paribus*”, czyli że w systematyczny sposób zadziałały zależności nie objęte modelem i być może nawet nie objęte teorią (np. wyginięcie licznych gatunków dinozaurów zostało spowodowane incydentalnym upadkiem asteroidy, a nie ewolucyjną dynamiką populacji różnych gatunków w określonym ekosystemie). Czasami jest to droga do wzbogacania modelu i teorii, choć trzeba się na niej wystrzegać hipotez *ad hoc*¹⁷⁶, ale na ogół przyznanie, że zadziałało coś nie wprowadzone do modelu i nie wynikające z teorii, nie szkodzi ani modelowi, ani teorii.

Specyficzne rozwinięcie rozumienia modelu zawiera się w próbach zastosowania metod analizy retorycznej do ujawniania budowy argumentów ekonomicznych. Rola retoryki w argumentacji ekonomicznej zaczęła zresztą budzić coraz większe zainteresowanie¹⁷⁷, także w polskiej literaturze¹⁷⁸, gdy w 1983 roku Donald McCloskey zakwestionował szczerść metodologicznych wyznań ekonomistów i kontynuował (kontynuowała?) kampanię na ten temat już jako Deirdre, po publicznie ogłoszonej zmianie płci, co być może nie miało związku z meritum sprawy, ale prawdopodobnie przyczyniało się do zwiększania poczytności materiałów sygnowanych przez tę osobę. W pracach McCloskey model jest metaforą¹⁷⁹, a metafora jest modelem¹⁸⁰ i choć liczni autorzy krytykują lub modyfikują rozmaite poglądy wyprowadzane z takiego założenia¹⁸¹, to analiza retoryczna w ekonomii zdaje się polegać niemal wyłącznie na rozważaniu roli metafor w argumentacji naukowej. Tymczasem metafory są tylko jednym z wielu tropów retorycznych, a retoryka

nie dość, że jest ściśle związana z dialektyką¹⁸² (w arystotelesowskim, a nie heglowskim lub marksowskim tego słowa znaczeniu), to obejmuje także inne elementy (np. topikę), pomijane w głównym nurcie ujawniania technik retorycznych w ekonomii.

Tylko szkicowo można tu zaznaczyć, że w klasycznej argumentacji retorycznej „*dowodzenie*» pomaga uczynić zajmowane przez daną stronę stanowisko wiarygodnym”¹⁸³ dzięki wykorzystywaniu toposów (loci)¹⁸⁴, do których należy między innymi odwoływanie się do porównań i podobieństw¹⁸⁵, z wyolbrzymianiem ich skutków¹⁸⁶ poprzez przywoływanie wyrazistych przykładów¹⁸⁷. Użycie języka zawiera więc tutaj odniesienia zarówno do niego samego, jak i do pozajęzykowej rzeczywistości. Metafory natomiast należą prawdopodobnie do zjawisk przede wszystkim językowych, i w jednej ze swych teorii bywają traktowane tylko jako „*skrócone porównania*”, wynikające z „*dostrzegania podobieństw w rzeczach niepodobnych*”¹⁸⁸. Jednak treść pojęć retorycznych jest historycznie zmienna i użytkowo chwiejna, a więc czasami trudno jest trwać tylko przy jednej interpretacji. Dzisiaj na przykład można „*analogię*” rozumieć w pozornej zgodzie z Kwintylianiem jako „*logiczną dedukcję, w której z czegoś znanego wnioskujemy o czymś nieznanym*”¹⁸⁹, choć „*analogia opiera się nie na rozumowaniu, lecz na przykładzie, i nie jest regułą językową, a raczej praktyką wynikającą z codziennego posługiwania się mową*”¹⁹⁰, przy czym dla Kwintyliana analogia była tylko metodą badania, czy dane słowo lub wyrażenie zostało użyte we właściwej formie i we właściwym miejscu ze względu na wzorcową praktykę językową.

Różnica między modelem a metaforą, nawet wtedy, gdyby jedno z tych pojęć miało się zawierać w drugim, polega na tym, że model wymaga idealizacji oraz abstrahowania w celu uproszczenia, natomiast metafora przez sam fakt jej użycia wnosi pozorne konotacje, czyli pewne dodatkowe zespoły cech, nie przysługujące badanym desygnatom, choć przysługujące desygnatom w jakiś sposób do nich podobnym. W przypadku modeli zakłada się, że są one uboższe od rzeczywistości, do której się odnoszą, w przypadku zaś metafor odniesienia dotyczą po prostu innej rzeczywistości niż ta, którą się deklaratywnie bada. Może to oznaczać, że jeden bogaty w szczegóły fragment rzeczywistości zostaje zastąpiony innym, równie bogatym, a czasami nawet bogatszym fragmentem odmiennej rzeczywistości. Co więcej, metafory są częścią codziennego używania języka, dzięki czemu posługiwanie się nimi nie wymaga dodatkowych studiów, niezbędnych na przykład dla posługiwania się metodami matematycznymi.

Korzystanie z modelu polega na wzbogacaniu¹⁹¹ uprzednio uproszczonych zależności teoretycznych poprzez uwzględnianie szczegółów, od których teoria abstrahowała, lub które idealizowała. W użytkowaniu metafor natomiast, najczęściej pomija się etap starannie przemyślanych idealizacji i abstrakcji zakładając, że ca-

łościowe bogactwo konkretnych cech i skojarzeń ma większą wartość niż sucha i uboga precyzja ogólnych twierdzeń teoretycznych. Metafory mają jednak wartość przede wszystkim jako punkt wyjścia do nowych idealizacji i abstrakcji, ponieważ bez takich zabiegów pozostają tylko poetyckim, a nie naukowym środkiem wyrazu lub komunikacji.

Można też zauważyć, że struktura i powiązania istniejących w nauce abstrakcyjnych pojęć na ogół nie wymagają odwoływania się do metafor po osiągnięciu przez daną dziedzinę pewnego stadium dojrzałości. Choćby kształtowanie pojęć było łatwiejsze dzięki używaniu metafor, choćby dydaktyka i popularyzacja bez metafor stawały się tak trudne, że prawie niemożliwe, to metafory (a ogólniej tropy) pozabiają narrację naukową precyzji i wprowadzają do niej szum, pozorujący swą obecnością istnienie faktów i relacji, sugerowanych tylko przez znaczenie niewłaściwie użytych nazw¹⁹², a nie wynikających z rzeczywiście empirycznych ustaleń.

Rozdział 6

TEORETYCZNE PROBLEMY MOTYWACJI PŁACOWEJ

6.1. PSYCHOSPÓŁECZNE ZAŁOŻENIA NIEKTÓRYCH EKONOMICZNYCH TEORII PŁAC

Za początek naukowych analiz płac uchodzą rozważania Adama Smitha¹. Jego komentatorzy znajdują tam antycypację lub załączki niektórych późniejszych teorii płac, choć ubolewają, że Smith nie zwrócił uwagi na ważne ich zdaniem aspekty (przede wszystkim na popyt na pracę)².

Bardziej współczesny zbiór poglądów ekonomistów na płace został już kilkakrotnie przedstawiony w literaturze polskiej³. Poglądy takie, jak wskazano w poprzednim rozdziale, odzwierciedlają raczej początkowe fazy przyswajania sobie przez ekonomistów idei związku między płacą a wydajnością pracowników. Chodzi o ustalenie, jak taki związek może wpłynąć na dotychczasowe modele makroekonomiczne, co trzeba zmodyfikować, co zastąpić lub usunąć, co dodać i w jaki sposób to wszystko zbliża lub oddala teorie od rzeczywistości. Tutaj uwaga będzie jednak skoncentrowana tylko na tych ekonomicznych teoriach płac, które przywołują motywację jako zmienną pośredniczącą w relacjach między płacami a wydajnością.

W modelach makroekonomicznych reprezentantem rzeczywistości są tak zwane „stylizowane fakty”, czyli obraz ogólnych prawidłowości zidentyfikowanych w statystycznych cechach ekonomicznych szeregów przekrojowych i czasowych, na ogół dotyczących agregatów ekonomicznych⁴ (czyli rozkładów cech raczej kolektywnych niż dystrybucyjnych). Niezgodność neoklasycznych teorii ekonomicznych ze stylizowanymi faktami rynku pracy do lat osiemdziesiątych dwudziestego wieku obejmowała wyższy niż to wynika z teorii poziom płac⁵, ich mniejszą niż przewiduje teoria współzmienną z koniunkturą (sztywność płac), duże zróżnicowanie płac podobnych pracowników przy podobnych pracach oraz trwałe bezrobocie bez ob-

nizania płac, mimo sugerowanej przez teorię możliwości lub wręcz konieczności takiego zabiegu. Z punktu widzenia filozofii nauki⁶ czy naukoznawstwa dla teorii ekonomicznych są to oczywiste anomalie⁷, chociaż wciąż nie są jasne przyszłe konsekwencje ich dostrzeżenia. Mogą one być bowiem zaabsorbowane w teoriach makroekonomicznych⁸ (tak, jak perturbacje orbity planety Uran potwierdziły w rezultacie koncepcję Newtona poprzez wynikające z tej koncepcji trafne przewidywanie istnienia nieznannej wcześniej planety) lub mogą zmusić do zmiany paradygmatów we wszystkich co najmniej dwudziestu jeden ich abstrakcyjnych znaczeniach⁹, rozumianych czasem jako style myślowe¹⁰ (tak, jak perturbacje orbity planety Merkury, wiele lat po ich zauważeniu, stały się jednym z decydujących argumentów za odrzuceniem koncepcji Newtona). Obecnie jednak teorie makroekonomiczne, zwłaszcza w ich neoklasycznej, sformalizowanej wersji, wokół swojego „twardego rdzenia” są otoczone tak silnym „pasem ochronnym” (terminologia zaproponowana przez Lakatosa¹¹), że anomalie nie są traktowane jako falsyfikatory teorii w sensie postulowanym przez Poppera¹², lecz włączane w strukturę teorii przy pomocy hipotez, o których nie można jeszcze orzec, czy nie są krytykowanymi przez wszystkich cytowanych w tym akapicie autorów hipotezami „ad hoc” (zob. przypis 176. na stronie 247).

Literatura ekonomiczna wskazuje na Roberta Solowa jako na pierwszego ekonomistę, który w przywołanej już wcześniej publikacji¹³ z 1979 roku wyprowadził teoretyczne konsekwencje z założenia o związku między płacą a wydajnością. Przyjął on, że w pewnym zakresie istnieje taki poziom płacy, przy którym stosunek wydajności do kosztów pracy osiąga maksimum. Jeżeli zatem pracodawca maksymalizuje taki stosunek zamiast, jak wcześniej uważano, minimalizowania kosztów, to wysokość płacy może przewyższać teoretycznie wyznaczoną płacę rynkowej równowagi.

Teza Solowa wydaje się być ponownym odkryciem o niemal sto lat wcześniejszej dyrektywy Taylora¹⁴ (stosowanie wysokich płac przy niskich kosztach pracy) albo rozumną implementacją o ponad sześćdziesiąt lat wcześniejszego spostrzeżenia Maxa Webera¹⁵. Oczywiście, w przeciwieństwie do Solowa, Taylor nie modelował wpływu realizacji takiej dyrektywy na zjawiska makroekonomiczne, choć głęboko wierzył, że będzie on pozytywny.

Jeden z artykułów opublikowanych przed 1979 rokiem¹⁶ zawierał model, który dał się potem zinterpretować jako najwcześniejsza w ekonomii wersja motywacyjnego wyjaśnienia większego niż w teorii poziomu płac¹⁷. Założono bowiem, że pracownik w razie braku kontroli może wykazywać skłonność do lenistwa i bumelowania (shirking) lub nawet wykroczeń i sabotażu (malfeasance). Jednocześnie ciągła i pełna kontrola jest tak trudna i kosztowna, że w wielu przedsiębiorstwach praktycznie niemożliwa, a zatem musi być zastąpiona kontrolą wyrywkową. Tak więc

wykrycie przez pracodawcę ewentualnych „niedociągnięć” pracownika zdarza się rzadziej niż one występują. Prawdopodobieństwo ujawnienia „niedociągnięć” w miesiącu n wynosi p , a konsekwencją tego jest zwolnienie pracownika otrzymującego wtedy wynagrodzenie W_n . Pracownik ocenia wartość ukrytego uchylania się od pracy na $X > 0$, przy czym w razie zwolnienia otrzyma łatwo dostępny dochód $V_n < W_n$ (wynagrodzenie o poziomie rynkowym w innej pracy lub zasiłek dla bezrobotnych).

Powyższe założenia pozwalają obliczyć oczekiwaną wartość markowania pracy: gdy nie zostaje ono wykryte, to pracownik z prawdopodobieństwem $1-p$ uzyskuje $W_n + X$, w przeciwnym zaś razie z prawdopodobieństwem p przechodzi na niższy poziom V_n . Jeżeli pracownik jest solidny, to z całą pewnością ma zasługiwać na W_n . Wartości oczekiwane w przypadku uczciwości i nieuczciwości są równe:

$$W_n = (1-p)(W_n + X) + pV_n,$$

co wyznacza W_n jako funkcję uwzględnianych czynników:

$$W_n = V_n + \frac{1-p}{p} X.$$

Wyrażenie $[(1-p)/p]X$ daje wartość **koniecznej** premii za solidność, podwyższając płacę ponad rynkowy poziom i różnicując ją między stanowiskami o zmieniającym się prawdopodobieństwie stwierdzenia bumelowania w razie jego wystąpienia. Jeżeli zatem nie można wpływać na p oraz X , to instrumentem obniżania płacy motywacyjnej staje się obniżanie środkami polityki makroekonomicznej łatwo dostępnego dochodu V_n , czyli płacy minimalnej i zasiłku dla bezrobotnych.

Sumując odpowiednio zdyskontowane wynagrodzenia w kolejnych okresach i postulując dodatkowe charakterystyki funkcji i parametrów (np. możliwość rozwikłania funkcji złożonych lub nieskończoną długość życia) dochodzono do coraz bardziej rozbudowanych wniosków o roli tak ustrukturalizowanej płacy w makroekonomicznych relacjach i wskaźnikach gospodarczych. W szczególności, ważną rolę w powstrzymaniu pracowników przed grożącym zwolnieniem markowaniem pracy miałyby odgrywać fundusze emerytalne lub odprawy, do korzystania z których traciłaby prawo osoba wyrzucona dyscyplinarnie. Ten rodzaj analizy, jako jedyne dodatkowe założenie psychospołeczne, przyjmuje ogólną skłonność zatrudnionych do bumelowania, któremu w razie braku efektywnej kontroli w pewnej mierze zapobiega groźba utraty płacy wyższej od rynkowej.

Robert Solow w wystąpieniu na 92. spotkaniu American Economic Association mocno podkreślił możliwość oddziaływania czynników socjologicznych na parame-

try ekonomiczne, co powodowałoby przyjmowanie przez nie wartości innych, niż to wynika z modeli czysto ekonomicznych¹⁸. Janet Yellen (żona Akerlofa) sądzi, że pierwszy model wiążący zmienne socjologiczne z relacją między płacą a wydajnością przedstawił jej mąż¹⁹.

Ten pierwszy model Akerlofa był próbą alternatywnej interpretacji jednego z badań Homansa²⁰, późniejszego współtwórcy socjologicznej teorii wymiany społecznej, która może być traktowana jako zsocjologizowana wersja podstawowych założeń ekonomii rynkowej w odniesieniu do niewymienialnych na rynku ludzkich zachowań, poglądów i odczuć. Teoretyczną podstawą interpretacji Akerlofa było przekonanie, iż zjawisko stałego przekraczania norm pracy przez zatrudnionych z jednoczesnym niepodnoszeniem tych norm przez zatrudniających i wypłacaniem wynagrodzeń wyższych od rynkowych jest wymianą wzajemnych podarunków między zatrudniającymi a zatrudnionymi. Wielkość podarunków zaś jest kształtowana przez społeczne normy uczciwej (fair) płacy i pracy.

Taka dziwnie na pierwszy rzut oka wyglądająca koncepcja wywodzi się z prac antropologów społecznych, a przede wszystkim z klasycznego opracowania Marcela Maussa²¹. Wydaje się jednak, że Akerlof nie wziął pod uwagę tego, co Lévi-Strauss²² znacznie wcześniej ujął słowami (str. 107):

„Mauss zamierzał wykazać [...], że w społeczeństwach pierwotnych wymiana występuje w większym stopniu w postaci wzajemnych darów niż w postaci transakcji; po drugie, że te wzajemne dary odgrywają o wiele ważniejszą rolę w tamtych społeczeństwach aniżeli w naszym własnym; w końcu, że ta pierwotna forma wymiany nie posiada wyłącznie charakteru ekonomicznego i nie jest w swej istocie ekonomiczna, lecz jest tym, co Mauss trafnie nazywa „całościowym faktem społecznym”, czyli takim, który posiada jednocześnie znaczenie społeczne i religijne, magiczne i ekonomiczne, użytkowe i uczuciowe, prawne i moralne.”

Akerlof odniósł koncepcję wymiany darów do zupełnie innych warunków społecznych i w gruncie rzeczy sprowadził ją do normy wzajemności²³, która jest ważnym, ale tylko częściowym elementem właśnie raczej wymiany, niż funkcjonalnie znacznie ważniejszego krążenia darów. Jednak sformalizowana postać prezentacji była zgodna z normami czasopism ekonomicznych i nie przypominała humanistycznego wodolejstwa. Relacje między zmiennymi i parametrami zostały wyprowadzone zgodnie z metodologicznymi zasadami nauk ekonomicznych, przez co odstępstwa od kanonicznych wówczas w ekonomii rezultatów stały się akceptowalne, zwłaszcza że nieco lepiej pasowały do stylizowanych faktów.

Czysto psychospołeczny jest jednak w ortodoksyjnej ekonomii pewien wcześniejszy nurt, którego inicjatorzy nie powoływali się na socjologów ani psychologów. O ile spostrzeżenie, że akcjonariusze są na ogół bogatsi niż pracownicy należy do powszechnej myśli obiegowej, to niebanalny jest wniosek, że z tego powodu

pracownicy nie tylko muszą, ale też chcą unikać ryzyka bardziej niż czynią to przedsiębiorstwa²⁴. Wskutek tego przedsiębiorstwa oferują swoim pracownikom nie tylko zatrudnienie, ale też „ubezpieczenie” od koniunkturalnych wahań teoretycznej „stawki płacy jako ceny pracy”. Ubezpieczenie to w stosunku do płacy pracowników jest niemal bezwarunkowe, lecz znacznie słabiej obejmuje ono sam fakt zatrudnienia. Płaca jest więc „sztywna”, a liczba zatrudnionych zmienna.

Opisaną wyżej relację nazwano w literaturze ekonomicznej²⁵ „domyślnym kontraktem” (implicit contract). Taki kontrakt jest domyślny dlatego, że w żadnym formalnym dokumencie (szerzej w żadnej czynności prawnej) nie ujęto jego postanowień, a mimo tego są one powszechnie realizowane. Formą „ubezpieczenia” w umowie o pracę stają się te klauzule, które wykluczają zmianę stawek płacy przez określony czas lub zapewniają ich indeksację. Koncepcja „domyślnych kontraktów” przedstawia na gruncie ekonomii propozycję teoretycznego uzasadnienia dla zawierania tego typu umów, bo fakt ich zawierania jest oczywisty. Jest to zatem „społeczny wzorzec zachowań” i jako taki należy do kategorii badanych przez socjologię lub przez prawo, które zdaniem Llewellyna z 1931 roku „dostarcza ogólnej wskazówki co do zakresu dopuszczalnych różnic” w relacjach między jednostkami i grupami²⁶.

Pojęcie domyślnego kontraktu, jako niesformalizowanego zbioru oczekiwań dołączanego do formalnej przynależności organizacyjnej, jest w psychologii od lat przypisywane Argyrisowi²⁷, który użył nazwy „kontrakt psychologiczny” i zdefiniował jej znaczenie w publikacji z 1960 roku. Występujące w literaturze ekonomicznej znaczenie odnosi się zatem tylko do pewnego aspektu tego pojęcia, choć oczywiście prowadzi do ekonomicznych wniosków dalece wykraczających poza socjologię i psychologię.

Niesformalizowane, lecz uznane za powszechne pozaekonomiczne oczekiwania kolejnego szczególnego rodzaju włączono do tak zwanej koncepcji insider-outsider. Według często cytowanego opisu tej koncepcji²⁸, pracownicy już zatrudnieni w przedsiębiorstwie mogliby odmówić współpracy z nowo zatrudnionymi, gdyby ci ostatni zgodzili się na płacę niższą od tej, którą otrzymywano przed ich przyjęciem. Co więcej, pracownicy tacy podlegaliby nękanii i szykanom (harassment), co razem obniżyłoby przewidywaną efektywność nie tylko ich, ale także efektywność szykanujących lub odmawiających rzeczywistej współpracy.

Samo przewidywanie możliwości takich zachowań ma skłaniać starających się o pracę do zrównywania aspiracji płacowych z istniejącym poziomem wynagrodzeń, a nie z teoretycznym w danym momencie poziomem rynkowym. Z tego też powodu pracodawcy rezygnują z większości działań na rzecz zatrudniania nowych pracowników o niższej płacy, gdyż nie tylko trudno jest ich znaleźć, ale także ich przyjęcie znacząco obniża efektywność pracy zespołowej. W sumie koszty i straty

z rotacji mogłyby przewyższyć korzyści z zatrudnienia pracowników o niższych płacach, zwłaszcza że po krótkim czasie staliby się oni „dawniej zatrudnionymi”.

Zawiłe wzory i wykresy wyprowadzane przez badaczy tej koncepcji mają realną moc tylko wtedy, gdy leżące u ich podstaw psychospołeczne założenia odzwierciedlają mechanizm szeroko rozpowszechniony, a nie zaledwie incydentalnie notowany. Proponowanie obniżenia kosztów rotacji i zmniejszenia wpływu zatrudnionych na poziom ich płac na podstawie analizy ekonomicznej odchodzi zupełnie od obszaru społecznego, w którym też zaistnieją wartości pozaekonomicznej analizy koszty i skutki takich działań (w szczególności zmiana struktury indywidualnych motywacji poprzez redukcję dążeń i rozbudowę na ich miejscu skłonności do unikania coraz obszerniejszej klasy zachowań). Narzucający się pomysł, aby wykluczyć między pracownikami wymianę informacji o płacach, także należy do repertuaru dyrektyw wynikających z tej koncepcji.

Pojęcie wpływu na własną płacę jako szczególnego efektu generalnego poziomu możliwości oddziaływania jest kluczowym elementem koncepcji władzy menedżerów organizacji (managerial power). Wychodząc z prostej definicji władzy (power), która ma być zdolnością konkretnej jednostki ludzkiej do realizowania swojej woli²⁹, założono dodatkowo, że tak rozumiana władza na wyższych pozycjach w hierarchii organizacyjnej jest większa niż na niższych, choć nie bezwarunkowo. Jest to bowiem modyfikowane przez na przykład zasób aktywów przedsiębiorstwa w osobistym posiadaniu lub sposób kontrolowania i wykorzystywania informacji ważnych dla przedsiębiorstwa i jego struktury wewnętrznej. Oczywiście konsekwencją takich założeń jest oczekiwanie, że wysokość płacy i pozycja w hierarchii organizacyjnej są ze sobą ściśle i pozytywnie powiązane³⁰, choć badania na ten temat prowadzono niemal wyłącznie w stosunku do górnych szczebli zarządzania.

Mocniejsze nawet przewidywania, ale z innym uzasadnieniem wynikają z „turniejowej koncepcji płac” (tournament theory). Autorzy tej koncepcji wyszli z założenia, że dla większości stanowisk pracy nie jest możliwe lub opłacalne określanie efektywności jednostki na skali interwałowej, która pozwalałaby ustalić, o ile jeden pracownik jest lepszy od drugiego³¹. Łatwiej natomiast, zdaniem autorów, jest stwierdzić po prostu, że jeden pracownik jest lepszy od drugiego, co oznacza ocenianie ich na skali porządkowej³². Dokonywane co pewien czas porównanie dwu pracowników dla celów awansu płacowego nazwano „turniejem”, w którym wygrany otrzymuje podwyżkę i prawo startu w następnym „turnieju”, przegrany zaś odpada z dalszych porównań i pozostaje przy swojej płacy.

Osiągnięta pozycja organizacyjna i płacowa jest wyznaczona przez serię wygranych „turniejów”, szansa na przyszły awans wynika z braku uprzedniej porażki, jedyna porażka zaś stabilizuje przegranego na zajmowanej przed porażką pozycji. Jest to koncepcja, która wymaga, aby stawki dla jednostki przystępującej do coraz to

nowych turniejów rosły w tempie wykładniczym i dochodziły do ekstremalnego poziomu na szczycie hierarchii, o czym wszyscy powinni wiedzieć. Ma to wywoływać motywację do entuzjastycznego konkurowania o awans i nie spoczywania na laurach po dotarciu na szczyt. Przegrani muszą pogodzić się z losem lub zmienić pracę, aby rozpocząć nową serię „turniejów” bez obciążenia nieformalnym zapisem porażki.

Pominięcie konieczności niekonkurencyjnej kooperacji na większości stanowisk pracy i możliwości jej wygasania w razie przesadnego stymulowania konkurencji wydają się poważnymi wadami turniejowej koncepcji płac. Z całą pewnością natomiast jej propagatorzy nie wzięli pod uwagę ostrzeżeń Mertona, że gdy silne zachęty do sukcesu występują w warunkach dużego ograniczenia szans na jego osiągnięcie, to nasila się tendencja do zachowań dewiacyjnych³³ (bumelowanie, szykany, kradzież, sabotaż).

Akerlof i Yellen w 1988 i 1990 roku opublikowali koncepcję ustalania płac na podstawie interakcji między czynnikami ekonomicznymi i społecznymi. Jest to zresztą charakterystyczne dla tej pary autorów, że świadomie eksplorują oni obszar nauk społecznych i wykorzystują znalezione tam tezy do formułowania koncepcji ściśle ekonomicznych. Są oni dość odosobnieni w tym trybie postępowania, gdyż ekonomiści na ogół uważają się za wystarczająco kompetentnych do korzystania bez zahamowań i bez kontroli z własnych poglądów na psychikę i na społeczeństwo. W szczególności Akerlof i Yellen odwołują się na ogół do bardzo zwyczajnych i raczej pozytywnych aspektów życia społecznego.

Retoryczne wprowadzenie do koncepcji „słusznej”³⁴ (fair) płacy zawiera takie na przykład sformułowania:

„Zgodnie z tym modelem, w branżach, w których korzystne jest wysokie opłacanie niektórych pracowników, uważa się także za słuszne dobre opłacanie pozostałych pracowników”. Oraz: „Wszystkie podręczniki o wynagrodzeniach uważają za oczywiste samo przez się, że najważniejszym aspektem systemu wynagrodzeń jest jego zgodność z wyobrażeniami pracowników o sprawiedliwości”³⁵.

„Czasami pracownicy dochodzą do wniosku, że są warci więcej niż pracodawca im chce płacić. Gdy nie otrzymują słusznego, ich zdaniem, wynagrodzenia dostosowują swoją wydajność do płacy. Jest to precyzyjna deklaracja hipotezy o związku między słuszną płacą a wysiłkiem”³⁶.

Jako teoretyczną podstawę Akerlof i Yellen wymieniają pracę Festingera o porównaniach społecznych, Blaua i Homansa o wymianie społecznej oraz Adamsa o teorii niesprawiedliwej płacy. Niektóre rozważania są bardzo zbliżone do tez socjologicznej teorii grup odniesienia³⁷, rozwiniętej tuż po II wojnie światowej dzięki badaniom nad żołnierzami armii USA³⁸, choć nie odwołują się wprost do żadnej publikacji na temat tej teorii.

Punktem wyjścia jest założenie, iż zatrudnieni mają wyobrażenie o wysokości płacy w^* (wage), sprawiedliwie odpowiadającej ich rzetelnemu wysiłkowi jednostkowemu e (effort) na stanowisku pracy. To wyobrażenie powstaje wskutek opisanych dalej porównań społecznych. Słuszna płaca w^* jest na ogół wyższa od wyliczonej z neoklasycznych równań płacy rynkowej. Kolejne założenie przyjmuje, że zatrudnieni włożą w pracę rzetelny wysiłek tylko wtedy, gdy otrzymywana przez nich płaca w będzie wyższa bądź równa słusznej, w ich mniemaniu, płacy w^* . W przeciwnym razie obniżą wysiłek proporcjonalnie do ilorazu płacy otrzymywanej i słusznej, co symbolicznie wyrażono jako:

$$e = \min(w/w^*, 1).$$

Podnoszenie płacy ponad jej słuszny poziom nie podnosi już wysiłku, lecz jej spadek poniżej tego poziomu wyraźnie wysiłek zmniejsza. Jest to niesłuchanie prosta koncepcja i daleko jej do wykorzystania bogatej i złożonej psychologicznej wiedzy o motywacji³⁹.

Znacznie lepiej wykorzystuje wiedzę psychologiczną wywód opisujący tryb ustalania przez pracowników poziomu słusznej płacy. Po pierwsze, poziom słusznej płacy jest skutkiem nierynkowego i subiektywnego przyrównywania siebie do innych⁴⁰. Po drugie, ci inni ze względu na swoje charakterystyki muszą stanowić grupę odniesienia, której nie tworzy nigdy przypadkowy zbiór jednostek. Po trzecie, poziom słusznej płacy jest społecznie racjonalny, to znaczy nie stawia pracodawcom płacowych wymagań nie do spełnienia.

Autorzy założyli, że gdy dwie grupy zatrudnionych otrzymują dwie różne płace w_1 i w_2 , a odpowiednie płace rynkowe (płace oczyszczające rynek) wynoszą w_1^c i w_2^c , to słuszny poziom w_1^* i w_2^* dla każdej grupy jest wyznaczony przez średnią ważoną wynagrodzenia grupy obcej i rynkowego wynagrodzenia grupy własnej (gdzie β jest odpowiednio dobraną wagą), czyli:

$$\begin{aligned} w_1^* &= \beta \times w_2 + (1 - \beta) \times w_1^c, \\ w_2^* &= \beta \times w_1 + (1 - \beta) \times w_2^c. \end{aligned}$$

Jest to tylko jedna z wielu możliwych relacji, wybrana prawdopodobnie ze względu na łatwość wyprowadzenia konsekwencji z wykorzystaniem aparatu teorii ekonomicznych, a nie teorii psychologicznych, z których zaczerpnięto wyjściowe założenia. Ale jest to kolejna koncepcja ekonomiczna, podkreślająca znaczenie wiedzy o wynagrodzeniach innych pracowników dla motywacji dowolnego z nich. Przyznawanie pracownikom wynagrodzeń „słusznych” jest przy tym, według tego modelu, korzystniejsze dla przedsiębiorców od wypłacania niższych „wynagrodzeń

rynkowych”, ponieważ zatrudnieni są w pierwszym przypadku wydajniejsi niż w drugim. Tyle tylko, że tę koncepcję w literaturze ekonomicznej zaakceptowano pod koniec lat osiemdziesiątych XX wieku, poprzedzając ją rozważaniami o negatywnych cechach pracowników, ujawniających się w razie osłabienia nadzoru nad nimi⁴¹ lub wskutek zdobycia przez nich większej wiedzy o wynagrodzeniach innych zatrudnionych.

Współlaureaci nagrody Nobla w 2001 roku, Akerlof, Stiglitz i Spence otrzymali ją za badanie teorii rynków z niekompletną i asymetrycznie rozmieszczoną informacją. Jednak Akerlof w przygotowanym z tej okazji wykładzie⁴² powołał się na swe marzenie, aby rozwinąć behawioralną makroekonomię w duchu „Ogólnej teorii...” Keynesa, podkreślającej rolę psychologicznych i socjologicznych czynników, takich jak na przykład inklinacje poznawcze (cognitive bias – nazywane czasem stronniczością, iluzjami, złudzeniami lub zniekształceniami spostrzegania i myślenia)⁴³, odwzajemnianie (reciprocity), słusność (fairness), stowarzyszanie się i zachowania zbiorowe (herding), ociąganie się (procrastination), unikanie straty, status społeczny. Dopiero uwzględnianie takich czynników pomaga wyjaśnić znaczne różnice między rzeczywistą gospodarką a jej równaniami ogólnej równowagi w modelu konkurencji.

Wydaje się, że daleko jest jeszcze do realizacji marzenia Akerlofa. W samym zakresie płacy motywującej zbyt duży jest bowiem rozziw między podejściem ekonomistów a podejściem takich dziedzin, jak psychologia, socjologia czy zarządzanie⁴⁴. Badacze tych specjalności na ogół nie tylko nie rozumieją się nawzajem⁴⁵, ale często nie sądzą nawet, że wzajemne zrozumienie byłoby korzystne, choć w tym względzie pojawiają się już znaczące wyjątki⁴⁶, łącznie z nagrodą Nobla z ekonomii w 2002 roku dla D. Kahnemana za wkład w badanie psychologicznych mechanizmów zniekształcania mierzalnych liczbowo spostrzeżeń oraz prognoz⁴⁷.

6.2. STRUKTURA SPOŁECZNO-ZAWODOWA A ZRÓŻNICOWANIE WYNAGRODZEŃ

W polskim środowisku naukowym podjęto kiedyś próbę zintegrowania interdyscyplinarnych podejść do problematyki motywacyjnej⁴⁸. Nie zrodziła ona jednak żadnej wyraźnej interdyscyplinarnej kontynuacji, a jej uczestnicy w znacznie luźniejszych kontaktach ze sobą już samodzielnie interesowali się dalej teoriami i praktyką motywacji na marginesach swych właściwych zainteresowań (z wyjątkiem Xymeny Gliszczyńskiej, dla której był to zasadniczy obszar badań).

Duża grupa autorów zauważa ostatnio, że do zrozumienia relacji między zróżnicowaniem płac a resztą kategorii ekonomicznych, konieczne lub tylko celowe jest

włączenie kategorii zawodu i związanego z nim w pewien sposób stanowiska pracy do całościowych analiz ekonomicznych⁴⁹. Jest to kolejna propozycja uchylecia często jeszcze używanego w modelach ekonomicznych założenia o homogeniczności pracy i płacy⁵⁰, choć nie przyjmuje się w niej dorobku innych nauk z zakresu zawodoznawstwa. Propozycja ta rodzi zupełnie nowe dla teorii ekonomii zestawy pytań o nieuwzględniane w niej dotychczas zmienne wraz z ich zależnościami. Trzeba jednak pamiętać, że choć zawód i stanowisko pracy jako teoretyczne zmienne mogą być ogłaszane nowym, ciekawym i ważnym problemem w ekonomii, to i w zarządzaniu personelem i w socjologii⁵¹ należą do najstarszych zagadnień.

Od dawna przyjmuje się, że zawód wyznacza także społeczną pozycję jednostki⁵², czyli ważne elementy jej usytuowania w strukturze społecznej, rozumianej jako „*zorganizowany zespół społecznych zależności, w które uwikłani są w różny sposób członkowie społeczeństwa lub grupy*”⁵³. Struktura społeczna jest bowiem systemem stosunków, który można sprowadzić do trzech kategorii: „*stosunków zależności wzajemnych wynikających ze społecznego podziału pracy i funkcji, stosunków zależności jednostronnych wynikających z grupowych przywilejów i upośledzeń oraz stosunków hierarchii i gradacji*”⁵⁴. Dane o rozkładach wynagrodzeń oraz liczebności w urzędowo definiowanych zawodach ujawniają tylko niektóre aspekty każdej z tych kategorii, a więc w wielu badaniach socjologicznych świadomie rezygnuje się z oficjalnych statystyk na rzecz innych, specjalnie konstruowanych klasyfikacji oraz prób⁵⁵.

Jedną z najważniejszych funkcji struktury społecznej, niezależną od szczegółów jej budowy, jest „*zapewnienie podstaw przewidywalności i regularności zachowań społecznych*”⁵⁶, a „*celem organizacji gospodarczej jest działanie na rzecz trwałości stosunków przez projektowanie wyspecjalizowanych struktur zarządzania i niedopuszczanie do tego, by stosunki pękały pod ciśnieniem żywiołowego kontraktowania na rynku*”⁵⁷. Nie jest więc wykluczone, że „sztynność” płac można powiązać z mechanizmami zapewniania przewidywalności i regularności przez strukturę społeczną, lub wężej, przez struktury organizacyjne, odrywające stawki wynagrodzeń od wahań rynkowych. Wymaga to względnej trwałości struktur nawet w burzliwym otoczeniu, a właśnie tego rodzaju trwałość jest postulowana bezpośrednio⁵⁸ lub pośrednio⁵⁹ w naukach zarządzania jako najważniejszy cel każdej organizacji. Często pomijany jest jednak problem, na czym polega trwałość struktury o zmieniającej się liczbie, funkcjach i tożsamości elementów, bo opisy osobowości prawnej, jednego z najważniejszych instytucjonalnych rozwiązań tej sprawy, odwołują się niemal wyłącznie do koncepcji prawnych.

Wpływ struktury społecznej na kształt i dynamikę wynagrodzeń w organizacjach wydaje się być oczywisty z punktu widzenia nauk społecznych⁶⁰. Oczywiście ta może być zilustrowana licznymi odwołaniami do literatury⁶¹, lecz wystarczy chy-

ba ograniczyć się do kilku tylko cytatów. Jeden z amerykańskich socjologów wątek wynagrodzeń rozpoczął z pewną przesadą, sprowadzoną w dwu następnych zdaniach do skromniejszych rozmiarów:

„Socjolog wart swego wynagrodzenia, jeżeli podać mu dwa podstawowe wskaźniki przynależności klasowej człowieka, takie jak dochód i zawód, potrafi zestawić długą listę innych jego przewidywanych cech, nawet jeśli nie otrzyma żadnych dalszych informacji. Jak wszystkie przewidywania socjologiczne, tak i te będą miały charakter statystyczny. To znaczy – będą one twierdzeniami probabilistycznymi z pewnym marginesem błędu. Niemniej jednak mogą być formułowane z dużą dozą pewności”⁶².

Znacznie głębsze myśli pozostawił Ossowski. *„Pieniądz w hierarchiach społecznych może zresztą pełnić trzecią funkcję [polegającą na tym, że] wysokość dochodów może być traktowana jako zewnętrzny objaw roli społecznej, którą się pełni”* wskutek czego *„Przy tym założeniu zasługi społeczne, a więc i miejsce w skali ról społecznych można mierzyć dochodem, jaki otrzymuje każdy obywatel”⁶³.* Struktura społeczna jest przez niego rozumiana *„jako system międzyludzkich zależności, dystansów i hierarchii zarówno w nieorganizacyjnej, jak i organizacyjnej formie”⁶⁴* pozbawiony przesrzennych konotacji wskutek użycia przymiotnika *„społeczny”⁶⁵.* Struktura społeczna daje się też ujmować w schematy gradacji prostej (gdy decyduje tylko jedno kryterium np. ekonomiczne) i syntetycznej (np. według zawodów nie pokrywających się z hierarchią dochodów)⁶⁶.

W encyklopedycznych definicjach struktura społeczna to *„układ występujący na danym etapie rozwoju historycznego klas, warstw grup społecznych i innych zbiorowości oraz układ związków i zależności między nimi”*, ze szczególnym podkreśleniem *„struktury społeczno-zawodowej, która tworzy układ grup społeczno-zawodowych danego społeczeństwa, wyodrębnionych i przyporządkowanych sobie wskutek społecznej podziału pracy”⁶⁷.*

Bardziej współczesny polski autor strukturalne relacje między wnętrzem i otoczeniem organizacji opisywał tak:

„Można twierdzić, że funkcjonowanie organizacji stanowi w każdym momencie kompromis między dwoma sprzecznymi naciskami. Z jednej strony, są to obiektywne wymogi związane z realizacją celów organizacyjnych, które ograniczają dowolność gry o większy udział w podziale społecznie cenionych dóbr i wartości w ramach organizacji – to znaczy określają dolny próg racjonalności działania, poniżej którego pojawia się zagrożenie dla istnienia organizacji. Z drugiej strony, chodzi tu o istniejący układ sił i przywilejów w społeczeństwie globalnym, który również wyznacza granicę zbioru możliwych reakcji organizacji na bodźce płynące z otoczenia – tj. miarą akceptowalności danej reakcji będzie koszt (lub korzyść) poniesiony przez grupy dominujące w otoczeniu organizacji porównany z kosztem (lub korzyścią), jaki trzeba by ponieść w przypadku innej reakcji lub braku reakcji. (str. 63) [...] Między strukturą społeczeń-

stwa globalnego i strukturą organizacji występuje więc sprzężenie zwrotne – obie struktury wzajemnie się warunkują⁶⁸ (str. 65).

Ujęcia tego rodzaju są znane wśród ekonomistów i do niedawna praktycznie były sprowadzane na określaną jako instytucjonalizm margines uprawianej przez nich nauki. Marginalizacja polegała na łączeniu instytucjonalizmu z metodologią „opowiadania bajek”⁶⁹ z powodu rzekomego przecież braku zdolności do prognozowania rzeczywistego przebiegu zdarzeń gospodarczych⁷⁰.

Z instytucjonalizmem związana jest „praktyka, która została nazwana strukturalizmem, gdyż próbuje wyjaśnić zdarzenia lub działania poprzez wskazanie ich miejsca w strukturze relacji, o których twierdzi się, że charakteryzują system ekonomiczny jako całość” choć dla części instytucjonalistów bardziej charakterystyczne jest to, że „żaden z nich nie odwołuje się do koncepcji równowagi, zachowania racjonalnego, natchmiastowych dostosowań i doskonałej informacji, wszyscy zaś posługują się koncepcją zachowania grupowego, na które wpływają tradycja i przyzwyczajenie”⁷¹.

Ten sam autor w innej publikacji wskazuje na głoszoną przez instytucjonalistów potrzebę „zintegrowania ekonomii z innymi naukami” wyrażaną zwłaszcza w poglądach Veblena, który utrzymywał, że „*Ekonomia powinna być nauką ewolucyjną*”, gdyż „*system gospodarczy należy rozumieć nie jako pewien mechanizm autoregulacji, ale jako kumulacyjny proces rozwoju*”, w którym „*instytucje ekonomiczne definiował jako pewien kompleks nawyków myślowych i konwencjonalnych zachowań*”, wskutek czego „*ekonomia instytucjonalna polega na badaniu społecznych zwyczajów i obyczajów, których materializacją stają się instytucje*” wymagające badania swojej genezy i rozwoju⁷².

Autor obecnego opracowania zorientowawszy się kilkanaście lat temu, iż z ekonomicznego punktu widzenia jest instytucjonalistą, czuł się trochę podobny do molierowskiego bohatera, który dowiedział się, że mówi prozą. Założenia przypisywane instytucjonalizmowi jako jego osobliwość należą bowiem do centralnych i powszechnie akceptowanych tez innych nauk społecznych⁷³. W szczególności stanowią jądro teorii i praktyki zarządzania, w którym realizacja funkcji organizowania polega na tworzeniu struktur i kształtowaniu relacji między ich elementami.

W jednej z własnych publikacji⁷⁴ przyjęto, posługując się nieco innymi terminami i wielkościami, że struktura wynikająca ze społecznego podziału pracy i funkcji wyraża się w stosunkach hierarchii i gradacji pozycji, określanych uporządkowaniem otrzymywanych płac według ich udziału w funduszu wynagrodzeń oraz według różnic tych udziałów między sąsiadującymi pozycjami. Stałość struktury polega na zachowywaniu nie tylko samego uporządkowania pozycji według udziału wynagrodzenia w funduszu płac, ale także na zachowywaniu uporządkowania według wielkości różnic między pozycjami. Oznacza to, że zmiana różnicy między wynagrodzeniem pozycji własnej a wynagrodzeniem pozycji umownie wyższej uzyskiwa-

łaby społeczną akceptację tylko wtedy, gdyby jednocześnie towarzyszyłaby temu choćby nieznaczna i zgodna co do kierunku zmiana różnicy między wynagrodzeniem pozycji własnej a wynagrodzeniem pozycji umownie niższej.

Założono tam także⁷⁵, że dla większości pozycji względny udział ich wynagrodzeń w funduszu płac może się zmniejszać, pod warunkiem niezmnieszenia ich realnej wartości, a stosunek liczby udziałów zwiększanych do liczby udziałów zmniejszanych staje się wyznacznikiem dynamiki zmian we współczynnikach asymetrii i smukłości rozkładów wynagrodzeń. Współczynniki te, w przeciwieństwie do miar tendencji centralnej i miar rozpiętości nie są uwzględniane ani w decydowaniu o indywidualnych płacach, ani w projektowaniu polityki płacowej. Można więc sądzić, że ich poziom i dynamika odzwierciedlają dla polityki płacowej te jej skutki, które nie były deklarowane jako cele do osiągnięcia.

Przyjęte wyżej rozumienie stałości struktury nie wymaga zachowywania stałej liczby pozycji. Liczba ta może się zmniejszać (redukcja zatrudnienia w organizacji) lub zwiększać (rozwój organizacji), byleby dla większości pozycji zachowywano sformułowany w poprzednich akapitach warunek. Jego spełnienie jest podstawą akceptowania zmian poziomu poszczególnych wynagrodzeń przez tak dużą liczbę osób, że ewentualnym malkontentom trudno byłoby zdobyć poparcie nawet nie tyle dla protestów, co dla bylejakości w realizowaniu pracowniczych obowiązków. To ujęcie powszechnej akceptacji różni się od koncepcji władzy menedżerów organizacji przedkładaniem dobrowolnej zgody nad konieczność podporządkowania się.

W konsekwencji, rynek zdaje się wpływać na wynagrodzenia w dwojaki sposób: po pierwsze, przez wyznaczenie możliwych do poniesienia w przedsiębiorstwie globalnych kosztów pracy, a po drugie, przez wskazanie poszczególnych stawek płacy, wynikających z istniejących struktur społecznych, nie zaś z koncepcji ekonomicznego rachunku, maksymalizującego zysk poprzez zrównanie krańcowego przychodu przedsiębiorstwa ze stawką płacy roboczej. Stawki takie nie są zatem wynikiem rachunku, lecz społecznie narzuconymi i zewnętrznymi dla przedsiębiorstwa ograniczeniami. Próby ich przełamania są równoznaczne ze sprzeciwem wobec konkretnego kształtu struktury społecznej i dążeniem do wprowadzenia zmian bardziej społecznych, niż ekonomicznych.

Stawki płac są właściwościami pozycji w strukturze społecznej, ale każda pozycja ma wiele innych właściwości, które mogą dodatkowo powodować różnicowanie wynagrodzeń osób zajmujących pozornie takie same pozycje. Sekcja gospodarki, region, staż pracy, wiek, wykształcenie, zawód i wreszcie jednostka organizacyjna tworzą oczywiste kategorie takich dodatkowych zróżnicowań. Mniej oczywiste i znacznie trudniej rejestrowalne kategorie składają się na przykład z politycznych przynależności, rodzinnych koneksji lub stowarzyszeniowych znajomości.

Oddzielnym problemem jest ruchliwość społeczna, czyli całokształt spraw związanych z obejmowaniem i utrzymywaniem pozycji społecznych przez konkretne osoby wraz z ich przemieszczaniem się od jednej pozycji do drugiej. Jest to oddzielny problem dlatego, że oficjalne statystyki nie dają żadnych informacji na ten temat. Ujawniają one zróżnicowanie wynagrodzeń i po odpowiednich zestawieniach jego dynamikę w odniesieniu do niektórych właściwości pozycji zawodowych. Nie pozwalają natomiast, zgodnie z ustawą o statystyce publicznej, na identyfikowanie osób i tym samym wykluczają śledzenie ich losów.

W jednej z cytowanych już prac⁷⁶ rozkład wynagrodzeń nazwano fraktalnym, co oznacza, że każdy fragment tego rozkładu jest w pewien sposób podobny do całości, z której został sensownie wyodrębniony⁷⁷. Losowe struktury fraktalne powstają wskutek działania wielu niezależnych i wielu skorelowanych czynników, przy czym część z tych czynników działa wyraźnie silniej niż pozostałe. W praktyce, fraktalna postać rozkładu wynagrodzeń może polegać na podobieństwie tego rozkładu w przedsiębiorstwie do rozkładu w całej gospodarce. Jest to zresztą inny sposób powiedzenia, że rozkłady stawek płac są społecznie narzuconymi i zewnętrznymi dla przedsiębiorstwa ograniczeniami.

Posługiwanie się pojęciem struktury społecznej w jego ogólnym sensie jest bardzo trudne, ponieważ ma ono, jak wiele innych (np. gra, anarchia, sztuka, tragedia), rodzinę znaczeń⁷⁸, czyli szereg podzbiorów desygnatów połączonych jedynie częściowym podobieństwem, bez cech wspólnych dla nich wszystkich. Dlatego też o strukturze społecznej świadczą konsekwencje jej istnienia w skali całej gospodarki, czyli na przykład relacja między stabilnością i dynamiką miar rozkładów wynagrodzeń w dostępnych dla analizy przekrojach statystycznych.

Założenie o wpływie względnie stałej struktury społecznej na rozkład wynagrodzeń ma teoretyczny charakter. Jeżeli jest ono spełnione, to, po pierwsze, rozkłady wynagrodzeń z kilku kolejnych lat powinny się charakteryzować bardzo podobnymi właściwościami, w wyraźnie słabszym związku ze zmianami koniunktury rynkowej. Po drugie, w sytuacji rosnącego „funduszu płac” powiększanie różnic między wynagrodzeniami wysokimi powinno być intensywniejsze od zmiany różnic między wynagrodzeniami niskimi, co w miernikach statystycznych znajdowałoby wyraz jako szybszy przyrost wynagrodzeń wysokich i zwiększająca się asymetria oraz koncentracja rozkładów. Po trzecie, korelacje odpowiednich miar rozkładów z kilku kolejnych lat powinny być bardzo silne. Po czwarte, autokorelacyjny, w świetle poprzednich stwierdzeń, związek miar rozkładów wynagrodzeń z kolejnych lat, dawałby możliwość trafnego, choć z ekonometrycznego punktu widzenia naiwnego, prognozowania bez konieczności odwoływania się do innych zmiennych. Zależności takie dla Polski za lata 1992–1999 udokumentowano już uprzednio⁷⁹, choć wstępna analiza danych za lata późniejsze sugeruje występowanie w tenden-

cji rozwojowej dodatkowego psychologicznego mechanizmu „iluzji pieniądza”⁸⁰, nasilonego przez tak zwane „drugie ubruttwienie” płac. Jednak poświadczenie lub odrzucenie zadziałania tego mechanizmu wymaga po roku 1999 analizy nieco dłuższych szeregów czasowych niż udostępniono do roku 2006.

6.3. SUBIEKTYWNE UWARUNKOWANIA SŁUSZNOŚCI PŁACY

Struktura społeczna jest splotem obiektywnych zależności z ich subiektywnym odzwierciedleniem w umysłach osób wchodzących w jej skład lub ją obserwujących. Uwarunkowania, charakter i konsekwencje indywidualnych wyobrażeń są przedmiotem badań nauk psychologicznych, zawierających psychologię społeczną jako dziedzinę wyspecjalizowaną w analizowaniu wpływu spostrzeganej, przewidywanej oraz wyobrażanej obecności działań i cech innych ludzi na myśli, emocje i zachowania jednostek⁸¹.

W 1954 roku Festinger wskazał⁸², że jednym ze sposobów znalezienia kryteriów do formułowania samooceny (czyli także poglądu na swoje miejsce w strukturze społecznej) jest porównywanie się z innymi ludźmi, co może się przekształcać w potrzebę dokonywania takich porównań i motywację do poszukiwania niezbędnych do tego informacji. Brak informacji lub ich niezadowolająca treść wywoływałyby, co kolei podniósł Adams⁸³, naruszenie poczucia sprawiedliwości i zachowania zmierzające do jego przywrócenia nie poprzez reformowanie otoczenia, lecz przez dostosowanie swojego postępowania do wyobrażeń o tym, co jest w danej sytuacji właściwe ze względu na relacje między własnymi i cudzymi nakładami oraz własnymi i cudzymi korzyściami. W środowisku pracy polegałoby to na dostosowaniu wysiłku każdego zatrudnionego do jego wyobrażeń o słuszności wynagrodzenia w porównaniu do wynagrodzeń za wysiłki innych pracowników⁸⁴.

Interesująca różnica między analizami odwołującymi się do założeń teorii X (ludzie unikają pracy, wymagają nadzoru i stosowania bodźców oraz nie mają właściwych ambicji) lub teorii Y⁸⁵ (ludzie chętnie i z inicjatywą pracują w satysfakcjonujących ich warunkach) może być zilustrowana już na poziomie terminów⁸⁶ opisujących skłonność do porównywania się z innymi. Uwypuklanym motywem bywa bądź zazdrość (patrz np. publikacje w przypisie 40. na stronie 250 i w przypisie 61. na stronie 235), bądź właśnie dążenie do osiągnięcia sprawiedliwości. Jednak pojęcie sprawiedliwości jest na tyle nieostre i abstrakcyjne zarazem⁸⁷, że można je precyzować na wiele różnych sposobów⁸⁸, prowadzących do wniosków nie tylko odmiennych, lecz wręcz sprzecznych⁸⁹. Pojęcie to wydaje się przy tym absolutnie niezbędne⁹⁰ dla prowadzenia dyskursu społecznego w niemal wszystkich dziedzinach, o czym świadczą liczne publikacje⁹¹.

Umiejętność tworzenia takiego rozkładu płac, które zostaną uznane za sprawiedliwe przez zainteresowanych, jest ważna nie tylko dlatego, że w Polsce dopiero od niedawna przewidują to przepisy prawa⁹², ale także dlatego, że konsekwencją odmiennej opinii jest przede wszystkim zmniejszenie motywacji ze wszystkimi tego skutkami (obniżeniem wysiłku, zahamowaniem inicjatywy, przeniesieniem aktywności na inne obszary życia). Poczucie sprawiedliwości rozkładu płac jest do tego sprawą indywidualnych ocen i poddaje się narzuconej perswazji tylko wtedy, gdy albo brakuje informacji, albo ich wykorzystanie jest tak skomplikowane, że przerasta intelektualne możliwości danej osoby lub grupy osób.

W zakresie informacji o płacach w Polsce jako akt prawny obowiązuje uchwała Sądu Najwyższego w składzie siedmiu sędziów⁹³. Uchwała ta głosi między innymi:

1. „Zawarte w art. 8, 23 ust. 1 i art. 26 pkt. 3 ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych (Dz. U. Nr 55, poz. 234) uprawnienie do kontrolowania przez związki zawodowe przestrzegania prawa pracy oznacza także uprawnienie do kontrolowania wysokości wynagrodzeń pracowników; nie oznacza natomiast uprawnienia do żądania od pracodawcy udzielenia informacji o wysokości wynagrodzenia pracownika bez jego zgody.
2. Ujawnienie przez pracodawcę bez zgody pracownika wysokości jego wynagrodzenia za pracę może stanowić naruszenie dobra osobistego w rozumieniu art. 23 i 24 kodeksu cywilnego”.

Dodatkowo pracowników często zobowiązuje się w podpisywanych przez nich regulaminach pracy do zachowywania swojego wynagrodzenia w tajemnicy, a nieprzestrzeganie tej zasady może być traktowane jako ciężkie naruszenie obowiązków pracowniczych, prowadzące do zwolnienia z pracy.

W tej sytuacji jedynym liczącym się źródłem danych o wynagrodzeniach jest system statystyki publicznej. Tylko w tym systemie istnieje prawny obowiązek dostarczania mu informacji przez wszystkie podmioty prowadzące działalność gospodarczą i publiczną, odpowiedzialność karna za przekazanie fałszywych informacji oraz nakaz publikowania opracowań o cenie nie pokrywającej kosztów, które w lwiej części są finansowane przez podatników.

Uznawanie systemu płac za sprawiedliwy jest uwarunkowane licznymi i nie do końca jasnymi czynnikami. Dla takich ocen istotne są nie tylko same procedury ustalania i modyfikowania nominalnych wynagrodzeń konkretnej jednostki, ale także relacja wynagrodzenia tej jednostki do wynagrodzeń innych osób, z którymi się ona porównuje. W celu administrowania płacami w przedsiębiorstwach od lat osiemdziesiątych XX wieku podjęto próbę precyzowania pojęć sprawiedliwości zewnętrznej (odniesienia do podobnych prac w innych przedsiębiorstwach), sprawiedliwości wewnętrznej (odniesienie do odmiennych prac w obrębie przedsiębiorstwa) i sprawiedliwości jednostkowej (odniesienie do takich samych prac w obrę-

bie przedsiębiorstwa)⁹⁴. Robiono to poprzez konstruowanie procedur, które miały czynić system płac społecznie sprawiedliwym, indywidualnie motywującym oraz ekonomicznie efektywnym. Jednak liczba i zróżnicowanie parametrów niezbędnych do zastosowania tego typu procedur wymaga współpracy wielu osób, gdyż żadna jednostka nie jest w stanie objąć ich w pełni swoimi procesami poznawczymi⁹⁵, wskutek czego przede wszystkim uwagę zwraca się na wyniki, a dopiero uznanie ich za niezadowolające przesuwa zainteresowanie na procedury⁹⁶.

Zestawienie różnych kategoryzacji elementów wykorzystywanych do tworzenia i analizowania systemów wynagrodzeń zawierają diagramy na stronie 158. Trzeba też dodać, że przyjmuje się, iż wskazywane elementy nie działają w addytywny sposób (to znaczy, że ich skutki nie sumują się), o czym zdaje się świadczyć fakt powszechnego występowania takich rozkładów płac, których dobrym teoretycznym przybliżeniem jest tak zwany rozkład lognormalny⁹⁷, chociaż proponowane są także i inne, jeszcze bardziej skomplikowane rozkłady⁹⁸.

Analizy i opisy zróżnicowania w rzeczywistych rozkładach płac opierają się na założeniu multiplikatywności, głoszącym, że płaca w jest wyznaczana przez bardzo dużą liczbę czynników a_i , z których większość jest wzajemnie niezależna, choć część może być skorelowana. Czynniki te wtedy wzmacniają lub osłabiają efekt łącznego działania proporcjonalnie do swojej wartości, co zapisuje się jako⁹⁹:

$$w = a_1 \times a_2 \times \dots \times a_{i-1} \times a_i = \prod_i a_i$$

oraz

$$\lg w = \lg a_1 + \lg a_2 + \dots + \lg a_{i-1} + \lg a_i = \sum_i \lg a_i.$$

Gdy czynników a_i jest dużo i są one nieskorelowane, to $\lg w$ ma rozkład normalny, niezależnie od postaci rozkładów każdego z czynników. Korelacje między czynnikami są na ogół tak liczne i na tyle silne, że rozkład $\lg w$ może dość znacznie odbiegać od rozkładu normalnego.

Jednak znaczna liczba czynników wymagających analizy przeciąża nie tylko umysłowe możliwości oraz zwyczaje jednostek, ale także kanały komunikacji interpersonalnej. Gdy obiektem badania staje się zaledwie część czynników, między którymi idealizuje się zależności, a cała reszta zostaje włączona do warunków „*ceteris paribus*”¹⁰⁰, to zaczyna działać pewien ludzki nawyk komunikacyjny, opisywany jedną z tak zwanych maksym konwersacyjnych¹⁰¹. W uproszczeniu, nawyk ten każe traktować wypowiedziane twierdzenia jako istotne i ważne (niezależnie od ich prawdziwości lub fałszywości), niewypowiedziane natomiast jako mniej istotne i mniej ważne. Daje to efekt opisywany w retoryce jako amplifikacja¹⁰² lub hiper-

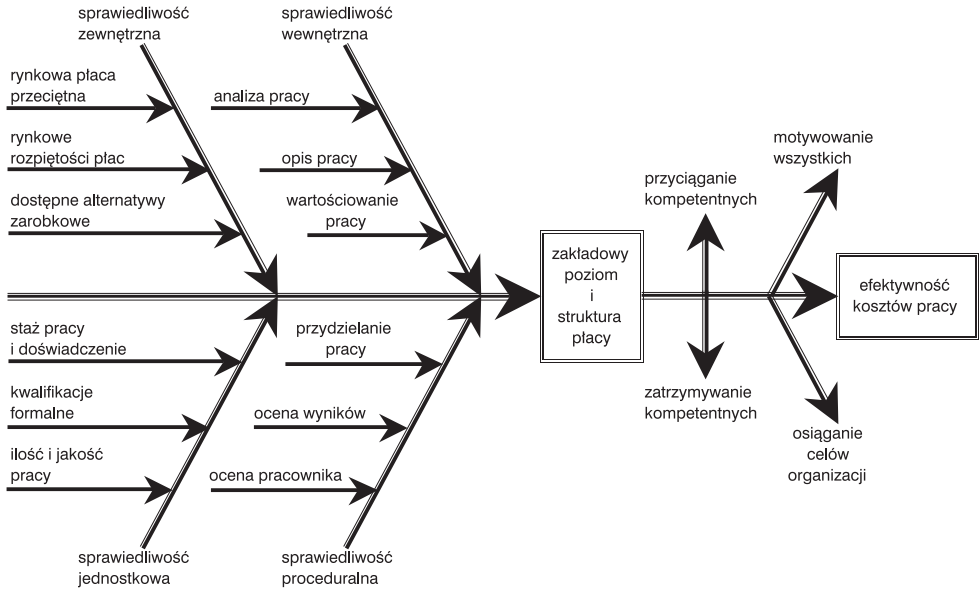


Diagram nr 1. Czynniki wykorzystywane w zarządzaniu do różnicowania wynagrodzeń

Źródło: opracowanie na podstawie literatury z przypisu 94 na stronie 254.

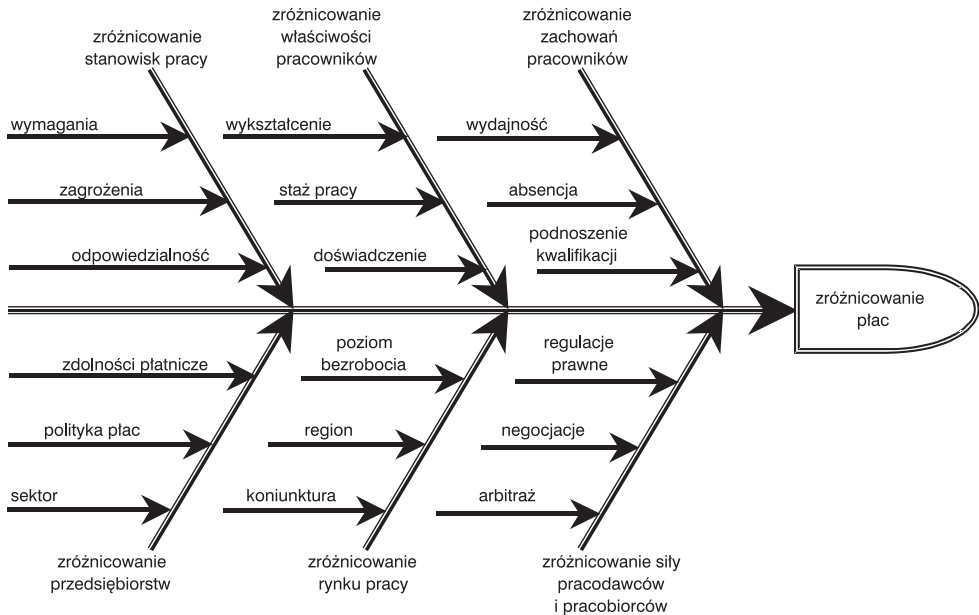


Diagram nr 2. Czynniki wpływające na zróżnicowanie wynagrodzeń

Źródło: patrz Diagram nr 1.

bola¹⁰³ wypowiedzianych twierdzeń i pominięcia pominiętych, zwłaszcza wtedy, gdy odbiorca nie dysponuje użyteczną wiedzą o takich pominiętych w konkretnym komunikacie twierdzeniach.

Ograniczanie w badaniach uwzględnianej liczby czynników w połączeniu z korelacjami między niektórymi z nich ma także poważniejsze uwarunkowania metodologiczne. Wystarczy bowiem rozpocząć analizę od skompletowania zaledwie kilku słabiej skorelowanych ze sobą zmiennych niezależnych (np. wieku oraz poziomu wykształcenia) i wykazać, że wyjaśniają one znaczący procent wariacji zmiennej zależnej (np. płacy), choć niemal taki sam procent jej wariacji wyjaśniałby inny zestaw zmiennych niezależnych (np. zawód i gałąź gospodarki), przy czym połączenie zestawów praktycznie rzecz biorąc nie zwiększa procentu wyjaśnionej wariacji¹⁰⁴. Określenie wagi wybranych i pominiętych zmiennych wynika wtedy nie tyle z empirycznych ustaleń, co z teoretycznych preferencji lub praktycznych możliwości¹⁰⁵. Podobne oceny zdają się także dotyczyć zasadności lub niezasadności integrowania czy różnicowania rozmaitych aspektów poszczególnych zmiennych, zwłaszcza wtedy, gdy aspekty te należą do odmiennych pól badawczych. Dla wynagrodzeń przykładem tego typu różnicowania może być, z jednej strony, siła nabywczą konkretnego wynagrodzenia jako ekonomiczny aspekt jego pieniężnej wartości, a z drugiej strony, ta pieniężna wartość w swym społecznym aspekcie może być wskaźnikiem kompetencji, statusu i prestiżu.

Wpływ wynagrodzenia pieniężnego na motywację jednostki w jednoczesnym związku z siłą nabywczą i wskaźnikami kompetencji, statusu oraz prestiżu bardzo interesująco ujął Deci¹⁰⁶, nazywając swoją koncepcję teorią ewaluacji poznawczej (cognitive evaluation theory). Koncepcja ta jest od dawna przedmiotem dyskusji o rzadko spotykanej i ciągle utrzymującej się zaciekłości¹⁰⁷, przy czym odwołuje się ona do zaawansowanych technik integrowania niezależnych wyników olbrzymiej liczby badań¹⁰⁸.

Wprowadziwszy rozróżnienie motywacji wewnętrznej (nie wymagającej nagród zewnętrznych) i zewnętrznej (wywoływanej przez nagrody zewnętrzne i służącej do ich uzyskania), Deci eksperymentalnie stwierdził, że po nagrodzeniu osób wykonujących zadania wyłącznie dla własnej satysfakcji, wykazują one mniejszą, w porównaniu z osobami nienagrodzonymi, chęć do dalszego kontynuowania tych zadań. Gdy jednak okazało się, że efekt taki występuje nie zawsze, a czasami jest nawet odwrotny, Deci dodatkowo powiązał jego działanie z nie odróżnianymi wcześniej funkcjami nagród. Jeżeli nagroda niesie informacje o kompetencjach, pozycji lub prestiżu, to zwiększa ona motywację wewnętrzną, niezależnie od postaci samej nagrody. Wyznaczanie przez nagrodę ograniczeń dalszego postępowania (np. możliwości nabywczych, choćby na bardzo wysokim poziomie) motywację wewnętrzną ma zmniejszać i zmuszać do stosowania wyłącznie nagród zewnętrznych.

Siła nabywczą wynagrodzenia pełni zatem funkcje kontrolujące zachowanie i zmniejsza motywację wewnętrzną, informacja zaś o poziomie wynagrodzenia na tle innych wynagrodzeń kształtuje poczucie własnej wartości (self-determination – samookreślenie) na zajmowanej pozycji społecznej i wobec własnego poziomu aspiracji.

Koncepcję ewaluacji poznawczej można z kolei rozpatrywać w ramach szerszej teorii wartości oczekiwanej¹⁰⁹. Zakłada się w niej, że wielkość i sposób angażowania wysiłku jednostka uzależnia od swojego subiektywnego przekonania, że wysiłek doprowadzi do wyniku, a wynik do zestawu nagród, które tego wysiłku były warte. O większości relacji jednostka może mieć tylko mgliste i niepewne wyobrażenia, a zatem przekonania określa raczej w kategoriach prawdopodobieństwa niż przyczyny i skutku. Prawdopodobieństwo łączne obejmuje ocenę szans na uzyskanie nagrody o określonej wysokości, a podstawowe dane do takiej oceny pochodzą nie tylko z przeszłości jednostki, ale także z obserwowania, co się zdarza innym, podobnym do niej ludziom. Podstawowe pojęcia i relacje tej koncepcji przedstawiono na diagramie nr 3.

Schemat na tym diagramie jest znacznie uproszczony w stosunku do całościowych modeli motywacji pracowniczej. Jeden z takich modeli¹¹⁰ zawiera ponad piętnaście relacji, tworzących liczne sprzężenia zwrotne między co najmniej kilkudziesięcioma czynnikami (potrzeby, wartości, zdolności, kilkanaście właściwości pracy i zadań pracowniczych, nagrody i kary, zaangażowanie, satysfakcja itd.) i odwołu-

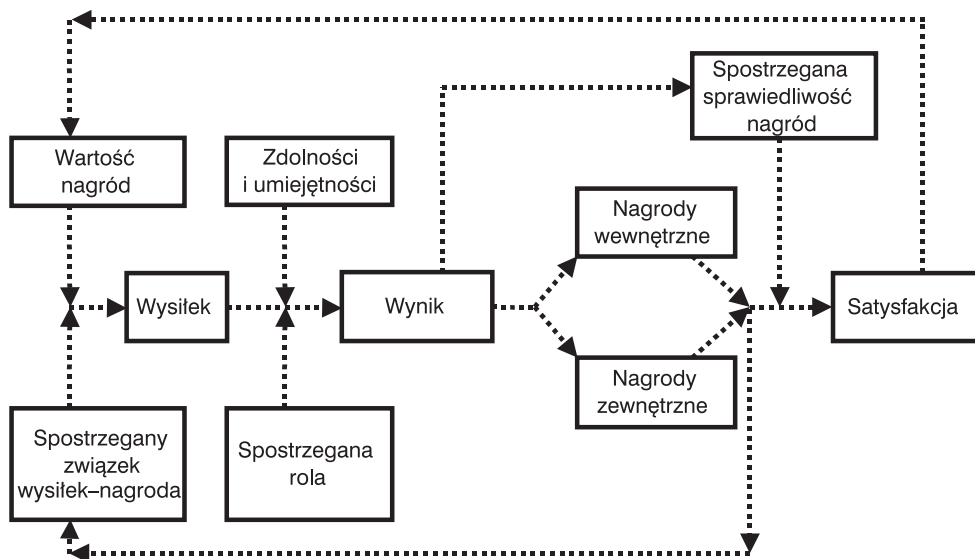


Diagram nr 3. Schemat relacji motywacyjnych według teorii wartości oczekiwanej

jących się do kilku odrębnych teorii psychologicznych (teorii atrybucji, teorii sprawiedliwości proceduralnej i dystrybucyjnej, teorii osobowości, teorii wartości oczekiwanej, teorii poznania społecznego i celów społecznych, teorii zawodów). Modele o takim stopniu złożoności są empirycznie badane i analizowane tylko w swoich fragmentach, ponieważ jakikolwiek całościowy projekt badawczy w stosunku do przewidywanych korzyści poznawczych i praktycznych byłby nadmiernie pracochłonny oraz przesadnie czasochłonny, a w rezultacie zbyt kosztowny.

Podział nagród na wewnętrzne i zewnętrzne wskazuje na możliwość niejednolitego oddziaływania ich wielowymiarowych aspektów lub funkcji, spostrzegana rola w jakiś sensie może być utożsamiana ze stanowiskiem pracy lub zawodem, działanie poczucia sprawiedliwości natomiast, oprócz ujęć teoretycznych, w odniesieniu do płac poddawane jest licznym badaniom. Ich podstawowym założeniem jest odwoływanie się do potrzeby wiedzy o cudzych wynagrodzeniach, które współtworzą kryteria oceny słuszności lub niesłuszności wynagrodzenia własnego¹¹¹, ze wszystkimi motywacyjnymi konsekwencjami takich ocen. Z drugiej strony, administratorzy płac mogą wiązać ich zróżnicowanie i słuszność właśnie ze zróżnicowaniem wysiłków pracowników.

Rozpatrywany ciągle w różnych koncepcjach wpływ wiedzy o rozkładzie cudzych wynagrodzeń na motywację jednostek skłania do poszukiwania metod operowania tą wiedzą w sposób użyteczny jednocześnie dla zarządzania i dla motywowania pracowników. Źródłami takiej wiedzy mogą być oficjalne statystyki, bo choć zaprojektowano je w innych celach, to warte są szerszego wykorzystania. Część z nich pokazuje także, jak zmieniają się prawdopodobieństwa otrzymania płacy o danej wysokości w zależności od niektórych charakterystyk pozycji zajmowanych w strukturze społecznej.

Główny Urząd Statystyczny przeprowadza badania zróżnicowania całych rozkładów wynagrodzeń dla jednego miesiąca w latach parzystych, publikując część wyników jako oddzielne wydawnictwo¹¹² (na tle znanych autorowi podobnych badań w kilkunastu innych rozwiniętych krajach – np. w USA, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji – są to zdecydowanie najlepiej pomyślane i realizowane badania). Specyficzne syntezy tych wyników są także zamieszczane w ogólnym Roczniku Statystycznym¹¹³ i w rocznikach branżowych (przemysłu, pracy). W ostatnich latach zrezygnowano jednak z przytaczania w rocznikach najwygodniejszych w zastosowaniach decylogowych¹¹⁴ charakterystyk rozkładów, prawdopodobnie uznając je za przesadnie specjalistyczne i ze względu na swe nazwy odstrasżające. Tymczasem należą one do miar znacznie prostszych i mniej mylących niż na przykład przeciętna¹¹⁵. Wartość nagród i spostrzegany związek wysiłków – nagroda w kategoriach decylogowych miar rozkładu płac brutto można ująć w następujący sposób:

Gdy pierwszy decyl rozkładu wynagrodzeń brutto w gospodarce ma wartość 961,01 zł, to dla dowolnego zatrudnionego prawdopodobieństwo uzyskania płacy od tego niższej wynosi około 0,1, a prawdopodobieństwo uzyskania płacy wyższej jest rzędu 0,9. Gdy drugi decyl tego rozkładu wynosi 1217,17 zł, to prawdopodobieństwo otrzymania płacy od tego niższej jest zbliżone do 0,2, płacy wyższej zaś do 0,8. Biorąc pod uwagę kolejne miary i nie przykładając przesadnej wagi do groszowej dokładności, dochodzi się do dziewiątego decyla w kwocie 3950,50 zł, oznaczającego prawdopodobieństwo tylko 0,1 na otrzymanie płacy od niego wyższej i prawdopodobieństwo 0,9 na płacę niższą, i dalej do prawdopodobieństwa 0,01 na przekroczenie 9785,71 zł, czyli dziewięćdziesiątego dziewiątego centyla.

Wielomiesięczne luki danych oraz wielomiesięczne opóźnienia w udostępnianiu wyników kazały zastanowić się nad możliwością interpolowania i ekstrapolowania wartości miar decylogowych dla rozkładów wynagrodzeń. Najprostsza metoda polegała na próbie stworzenia tendencji rozwojowej w modelu szeregu czasowego¹¹⁶, ale nie dla przeciętnej, lecz dla miar decylogowych. Sposób dochodzenia przez GUS do miar decylogowych prawdopodobnie nie pozwala na zastosowanie regresji kwantylowej¹¹⁷ w jej propagowanej od około trzydziestu lat postaci, ale wynik uproszczonej metody ma zbliżoną formę¹¹⁸.

Konkretni ludzie oceniając sprawiedliwość swej płacy oraz prawdopodobieństwo uzyskania jej innego poziomu, korzystają także z informacji o swoich właściwościach oraz o swojej sytuacji. Do właściwości pracowników w badaniach GUS należą płeć, wiek, wykształcenie, staż pracy i zawód. Sytuację pracowników w tych badaniach określają dane o wielkości przedsiębiorstw, charakterze ich działalności według umownych klasyfikacji oraz lokalizacji w województwach.

W zbiorach danych o wynagrodzeniach udostępnianych dla Polski przez GUS, wymagania stanowiska pracy są określone wyłącznie przez nazwę zawodu z obowiązującej Klasyfikacji Zawodów i Specjalności, nie zaś przez wewnątrzzakładową nazwę stanowiska. Przyjęto bowiem, że zawód definiowany jest jako zbiór zadań zawodowych wykonywanych z niewielkimi zmianami przez poszczególne osoby w różnych zakładach (miejscach) pracy¹¹⁹. Nie ma więc możliwości odniesienia się do zróżnicowania zadań i wymagań na poszczególnych stanowiskach pracy wobec zawodu o tej samej nazwie. Widoczne jest natomiast zróżnicowanie wynagrodzeń w obrębie uwzględnianych zawodów oraz pewna część wynikających z tego relacji między zawodami.

Definiowanie stanowiska pracy („job”) jest dokonywane na poziomie przedsiębiorstwa, wszelkie zaś klasyfikacje stanowisk pracy są zewnętrznym sposobem ich porównywania między przedsiębiorstwami. Służy to przede wszystkim do badania, jak są wyznaczane stawki opłacania stanowisk pracy, a dopiero w drugiej kolejności do analizowania wynagrodzeń ludzi na tych stanowiskach. Inaczej mówiąc, waż-

niejsze od samych właściwości pracownika (wykształcenie, doświadczenie – jak w teorii kapitału ludzkiego¹²⁰) staje się określenie interakcji między wymaganiami stanowiska pracy a możliwościami i motywacją zatrudnionego. Mieści się to w obszarze badań nauk zarządzania, gdyż w ekonomii nie zbierano do niedawna żadnych danych na ten temat, a nawet współcześnie pojawiają się w niej wątpliwości, czy rzeczywiście płace wpływają na motywację i wydajność zatrudnionych, a nawet jeżeli tak jest, to jakie są tego mechanizmy¹²¹.

Na poziomie grup zawodowych odczytywanie miar pozycyjnych rozkładów wynagrodzeń ma przykładowo taką postać:

Specjaliści ochrony zdrowia¹²² (z wyjątkiem specjalistów pielęgniarstwa i położnictwa), czyli przede wszystkim lekarze nie pełniący funkcji kierowniczych i nie wykonujący zawodu nauczyciela akademickiego, z tylko jednego miejsca pracy (ale także z uwzględnieniem nadgodzin) osiągnęli w październiku 2004 roku¹²³ wynagrodzenie brutto o przeciętnej wartości 3119,89 zł, gdy przeciętna dla wszystkich wynagrodzeń w gospodarce wynosiła 2368,52 zł, a w sekcji ochrony zdrowia tylko 1850,33 zł, gdyż pielęgniarki, stanowiące znacznie liczniejszą niż lekarze grupę zawodową uzyskały przeciętną 1658,47 zł.

Pośród specjalistów ochrony zdrowia 10% zarobiło poniżej 1522,09 zł brutto (w całej gospodarce poniżej tej kwoty zarobiło około 35% wszystkich zatrudnionych, a spośród pielęgniarek około 45%). Połowa specjalistów ochrony zdrowia zarobiła powyżej 2711,73 zł (w całej gospodarce powyżej tej kwoty zarobiło 25% zatrudnionych, ale 99% pielęgniarek zarobiło mniej). 10% specjalistów ochrony zdrowia w tylko jednym miejscu pracy zarobiło ponad 5296,23 zł, czyli 80% członków tej grupy zawodowej zarobiło od 1522,09 do 5296,23 zł brutto. Korzystniejsze od specjalistów ochrony zdrowia rozkłady wynagrodzeń ma kadra kierownicza (ale wśród niej są lekarze zajmujący kierownicze stanowiska, wyłączeni wtedy ze statystycznej grupy specjalistów ochrony zdrowia), nauczyciele akademicy (także z lekarzami wyłączonymi ze statystycznej grupy specjalistów ochrony zdrowia), prawnicy oraz specjaliści ekonomii i zarządzania.

Wszystkie inne grupy zawodów mają mniej korzystne od specjalistów ochrony zdrowia rozkłady wynagrodzeń z jednego miejsca pracy, z tym tylko, że wśród większości niezbyt wiele zarabiających specjalistów informatyki czy specjalistów kultury i sztuki (aktorów, piosenkarzy itp.) są małe grupy o skrajnie wysokich płacach. Skrajnie wysokie i skrajnie niskie zarobki mogą być zresztą osiągnięte przez pojedyncze osoby z każdej grupy zawodowej, co bywa wykorzystywane w akcjach propagandowych (wskazanie jednego hydraulika lub kierowcy o zarobkach wyższych od zarobków jednego lekarza, jako przykład, staje się „retorycznym dowodem” twierdzenia, że lekarze za mało zarabiają). Zresztą pęd do zdobycia wyższego wykształcenia medycznego wśród dzieci lekarzy wyraźnie wskazuje na pełną

świadomość płacowego i prestiżowego uprzywilejowania tej grupy zawodowej na tle innych grup w Polsce (mimo incydentów wyraźnie niemądrych poczynań niektórych członków rządu). Żądania płacowe wynikają natomiast z porównywania się z innymi krajami, ze sprawnej organizacji zbiorowych nacisków i ze zręcznego wykorzystywania okazji do podwyższenia materialnego i prestiżowego statusu, niezależnego od intensywności i jakości indywidualnej pracy.

Wynagrodzenia brutto nie odzwierciedlają siły nabywczej wynagrodzeń netto, a co więcej, nie są do niej proporcjonalne. Podatkowe i składkowe obciążenia płac od 1999 roku przestały wprawdzie być progresywne w całym zakresie, ale dla wynagrodzeń poniżej dwu i półkrotności oficjalnie przewidywanej na dany rok przeciętnej płacy dalej są progresywne, powyżej zaś już degresywne¹²⁴. Tym samym płaca brutto pozostaje wskaźnikiem prestiżowego usytuowania pracownika na tle innych płac, ale przestaje być dobrym wskaźnikiem płacowych podstaw rzeczywistego zróżnicowania materialnego.

Niepełna współmierność prestiżowych i materialnych aspektów płacy, starania o utrzymanie trudności w dostępie do rzetelnych danych na ich temat, stopień komplikacji w przetwarzaniu tych danych, nieuniknione uproszczenia wniosków i ograniczenia ich zakresu kontrastują z łatwością i pewnością retorycznej argumentacji polityków i dziennikarzy, którzy od dawna już nie obawiają się niekorzystnej dla nich skomplikowanej prawdy, bo wiedzą, że nawet przedstawiana, jest po prostu ignorowana przez większość odbiorców. Autorowi tego opracowania wydaje się jednak, że istnieją możliwości takiego przedstawiania danych o płacach w Polsce, iż większość pracowników będzie w stanie z wystarczającą trafnością ocenić prawdopodobieństwo uzyskiwania innej płacy, wyznaczone przez nią miejsce w strukturze społecznej, sprawiedliwość takiej płacy oraz jej siłę nabywczą. Takie subiektywne oceny nie gwarantują jednak zadowolenia i akceptacji, mogą też pobudzać do rozmaitych protestów.

To opracowanie danych i doprowadzenie ich do zrozumiałej formy wymaga specjalistycznych kwalifikacji, dostępu do mało rozpowszechnionych informacji oraz sporego nakładu czasu i wysiłku. Nie musi jednak z tego wynikać, że zrozumienie tak opracowanych danych wymaga tego samego. Oczywiście, konieczne jest przyswojenie pewnej porcji nowej wiedzy, ale z dydaktycznych i popularyzatorskich doświadczeń autora zdaje się wynikać, że dla audytorium ze średnim wykształceniem zajmuje to około 15 minut i wykazuje co najmniej półroczną trwałość zapamiętania.

Rozdział 7

ROLA RETORYKI W METODOLOGII NAUK EMPIRYCZNYCH

W polskiej wersji językowej klasycy retoryki są dostępni w ograniczonym zakresie. Jeszcze w **Pamiętniku Literackim** z 1977 roku, gdzie w dwu kolejnych numerach zamieszczono kilka współczesnych opracowań o retoryce, tłumacz jednego z nich ubolewa nad brakiem polskich przekładów *Topik* Arystotelesa¹ (na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku polską wersję włączono do *Dzieł Wszystkich* tego autora). *Kształcenie mówcy* Kwintyliana wydano po polsku tylko we fragmentach, a ostatnie publikowane na ziemiach polskich przekłady pism retorycznych Cyserona pochodzą z 1873 roku. Gdy konstytutywnym elementem wykształcenia była łacina (dla szlachty i kleru w przedrozbiorowej Polsce oraz później dla maturzystów aż do początków XX wieku), to przekłady takie mogły być traktowane jako przesadne ułatwienie intelektualne. Gdy jednak w dzisiejszych czasach łacina jest dostępna tylko filologom, historykom i teologom, to tylko oni niemal monopolizują sposoby rozumienia zarówno źródeł, jak i meandrów rozwoju retoryki².

Nie jest tu możliwe szczegółowe śledzenie historii retoryki, choć czasami trzeba zauważać trudno zrozumiałą znik jej pewnych idei oraz przerost tego, co od czasów Platona³, poprzedzającego Arystotelesa, można by nazwać dekoracyjno-perswazyjnym aspektem komunikowanych treści⁴. Tymczasem według Arystotelesa, retoryka w specyficzny sposób⁵ zajmuje się tym, co jest zaledwie prawdopodobne, towarzysząc dialektyce⁶, która poza tym poszukuje także tego, co jest pewne. W tym sensie retoryki i dialektyki nie można rozdzielić bez utraty istoty którejkolwiek z nich, tak jak w greckiej tragedii nie może być antystrofy bez strofy⁷ i w momencie awersu bez rewersu. Nazwanie części dialektyki logiką, zajmującą się wnioskowaniami niezawodnymi, i teologicznie motywowana dominacja nastawienia na poszukiwanie pewności, na wiele stuleci przesunęły argumentacyjny⁸ aspekt retoryki do obszaru poetyki (dzisiaj literatury pięknej⁹), a nawet erystyki oraz sofistyki

(dzisiaj propagandy i reklamy). Tymczasem idea retoryki jest integralną częścią całościowej koncepcji Arystotelesa (wszystkie jego zachowane dzieła są łącznie zwane *Corpus Aristotelicum*), a studiowanie *Retoryki*¹⁰ w celach pozaliterackich należy zawsze poprzedzić lekturą zbioru określanego jako *Organon*¹¹, zaglądając także czasami do innych jego dzieł.

Przyjmując dla uproszczenia, że współczesne „wnioskowanie” może oznaczać to samo, co arystotelesowy „sylogizm”¹², otrzymuje się jako wyciąg z *Topik (Dzieła Wszystkie, t. 1, op. cit., s. 343–344, 100a–101a)* listę bardzo ważnych rozróżnień, dotyczących najistotniejszego elementu dialektyki:

1. „*Otóż sylogizm jest to wypowiedź, w której, gdy się coś założy, coś innego niż się założyło, musi wynikać dlatego, że się założyło*”.

2. „*Jest «dowodem», [...] gdy przesłanki sylogizmu są prawdziwe i pierwsze [czyli uprzednio udowodnione lub aksjomatyczne] albo przynajmniej takie, że ich znajomość wywodzi się z przesłanek prawdziwych i pierwszych*” [oznacza to dedukcyjne wyprowadzanie z wcześniejszych dowodów i aksjomatów].

3. „*Sylogizm jest natomiast «dialektyczny», gdy opiera się na przesłankach zgodnych z opinią powszechną [...]. [...] «zgodne z opinią powszechną» to te przekonania, które są uznawane albo przez wszystkich, albo przez wielu, albo przez filozofów [...], a wśród tych ostatnich, albo przez wszystkich¹³, albo przez wielu, albo przez najbardziej wybitnych i sławnych*”.

4. „*[...] sylogizm jest «erystyczny», jeżeli opiera się na sądach, które uchodzą za powszechnie uznawane, ale w rzeczywistości nie są takie, albo jeżeli się wydaje, że się opiera na takich sądach, które są bądź powszechnie uznawane, bądź uchodzą za takie. Nie wszystko bowiem, co się wydaje powszechnie uznawane, jest rzeczywiście powszechnie uznawane*”.

5. „*[...] Dalej, obok wszystkich wspomnianych sylogizmów istnieją paralogizmy¹⁴ powstające z przesłanek właściwych pewnym naukom [...]. Wydaje się bowiem, że ta forma rozumowania różni się od wspomnianych wyżej sylogizmów; kto bowiem rysuje fałszywą figurę, wnioskuje z przesłanek, które ani nie są prawdziwe, ani pierwsze, ani powszechnie uznawane (nie są bowiem zgodne z definicją; bo ani nie uwzględniają sądów powszechnie uznawanych ani uznawanych przez wielu, ani przez filozofów, a wśród nich ani przez wszystkich, ani przez wielu, ani przez najwybitniejszych), lecz wnioskuje na podstawie założeń, które chociaż są właściwe danej nauce, nie są jednak prawdziwe*.”

Przechodząc do *Retoryki (Dzieła Wszystkie, t. 6., op. cit., s. 304, 1355a)*, należy przywołać arystotelesowską konstrukcję związku między retoryką i dialektyką:

„*[...] właściwa sztuka retoryczna dotyczy sposobów uwierzytelniania, które z kolei są sposobem dowodzenia, ponieważ wtedy jesteśmy najbardziej o czymś przekonani, kiedy wierzymy, że jest to udowodnione. Retoryczny dowód jest entymemem¹⁵, który –*

można powiedzieć – stanowi najwyższą formę uwierzytelnienia. Skoro entymem jest rodzajem sylogizmu, a każdy sylogizm jest przedmiotem rozważań dialektyki czy to jako całość, czy jakiejś jej części, to jasne, że ten, kto doskonale potrafi poznać przesłanki i działanie sylogizmu, będzie równie uzdolniony do posługiwania się entymemem, pod warunkiem, że rozumie do jakich przedmiotów się stosuje i czym się różni od sylogizmu logicznego. Odkrywanie prawdy i prawdopodobieństwa jest przecież wyrazem tych samych uzdolnień. Sama natura zresztą w dostatecznym stopniu rozwinęła w ludziach dążenie do prawdy i większość swego czasu poświęcają oni na jej poszukiwanie, a przecież to samo usposobienie ma człowiek dążący do odkrycia prawdopodobieństwa, co dążący do prawdy”.

Zaproponowana przez Arystotelesa różnica między retoryką a poetyką została opisana w jeszcze innym z jego dzieł¹⁶:

„Skoro omówiliśmy już inne składniki tragedii, wypada z kolei omówić formę językową [...] i myślenie [...]. Dyskusje na temat sposobu myślenia przenieśmy do Retoryki, bo ta problematyka wchodzi raczej w zakres jej badań. Myślenie bowiem obejmuje to wszystko, co jest wytworem mowy, a więc takie kategorie, jak: dowodzenie i odpierranie zarzutów oraz wzbudzanie litości, trwogi, gniewu i innych uczuć, a ponadto powiększanie i zmniejszanie znaczenia rzeczy. Oczywiście więc, że również w układzie zdażeń [w dramacie] należy posługiwać się tymi samymi kategoriami myślenia, skoro ma się wzbudzić litość bądź grozę, lub przeświadczenie o wielkości czy prawdopodobieństwie. Różnica polega jedynie na tym, że w dramacie te efekty winny ujawnić się bez wyjaśnienia, w krasomówstwie natomiast muszą być osiągnięte przez mówcę za pośrednictwem słowa. Bo cóż byłoby zadaniem mówcy, gdyby myślenie mogło się ujawniać bez mowy?”

Dopiero na fundamencie przytoczonych wyżej poglądów Arystotelesa znaczenia nabierają jego konkluzje o tym, „że retoryka jest to umiejętność metodycznego odkrywania tego, co w odniesieniu do każdego przedmiotu może być przekonywające¹⁷”. „[...] w dodatku w obecności słuchaczy niezdolnych do dostrzegania związków między większą ilością rzeczy i do śledzenia dłuższego toku rozumowania.”¹⁸ Musi zaś być przekonywające, bo samo będąc tylko prawdopodobne, może być konfrontowane z innym, równie prawdopodobnym.

W początkowych stadiach nowożytnej nauki poszukiwano tego, co jest pewne, czyli według często spotykanej konwencji terminologicznej tego, co jest konieczne. Zadanie nauki miało polegać na formułowaniu empirycznych twierdzeń o pewności i konieczności, składających się na ich prawdziwość. Jeszcze w pierwszej połowie dwudziestego wieku większość ludzi i filozofów, a wśród tych ostatnich większość wybitnych, uważała powszechnie, że metoda naukowa polega na weryfikacji (wykazywaniu prawdziwości) praw naukowych, odkrywanych dzięki uogólnianiu empirycznych danych. Z retoryki czerpano zatem co najwyżej tylko

środki stylistyczne z figurami myśli i słów, bo pozostałe jej elementy (zwłaszcza sylogizm dialektyczny i entymem) wydawały się dla nauki nieużyteczne, a nawet szkodliwe.

Karl Popper publikując w 1934 roku niemieckojęzyczny pierwodruk „*Logiki odkrycia naukowego*” rozpoczął zdecydowaną kampanię, która dzięki wydaniu tego dzieła w przekładach na wiele języków doprowadziła po kilkudziesięciu latach do ukształtowania i szerokiego zaakceptowania zupełnie innego poglądu na nauki empiryczne. Żadnego prawa naukowego ani żadnej teorii nie można w nich udowodnić żadnymi faktami, można co najwyżej bezskutecznie próbować takie prawa i teorie obalać. Prawa i teorie w naukach empirycznych mogą się legitymować tylko „poświadczeniami” swej wartości, a nie potwierdzeniami swej prawdziwości. Wskutek tego prawa teorie przestają być pewne i konieczne, a zatem mogą być tylko prawdopodobne aż do momentu wykazania ich fałszywości¹⁹. Zgoda na swojego rodzaju logiczną asymetrię w argumentacyjnych metodach nauk empirycznych (nigdy nie uda się udowodnić prawdziwości, tylko czasem uda się wykazać fałszywość) może w konsekwencji oznaczać ponowne (po wielu wiekach) zaakceptowanie retoryki jako sztuki przekonywania o prawdopodobieństwie.

Zastosowania retoryki w naukach empirycznych są także uzasadniane ciągłym przypominaniem jej całościowych założeń²⁰. Pozwala to uznać za niesprawiedliwie uogólnione zarzuty, wynikające z wybiórczego posługiwania się tylko niektórymi częściami sztuki retorycznej lub wykorzystywania tej sztuki do osiągnięcia negatywnie wartościowanych skutków (zob. np. przypisy: 35, 109, 35, odpowiednio na stronach 195, 205, 232–233). Jednak tradycyjna terminologia działów retoryki (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio*) dzisiaj wydaje się tak obca i sztuczna, że nawet specjaliści z tej dziedziny uznają za konieczne przetwarzanie jej znaczenia na ujęcia bardziej dostosowane do współczesności²¹:

„[...] stosując reguły retoryki, rozwiązujemy określone zadanie, czyli tzw. hipotezę²². Czynimy to, znajdując dla pewnej idei, którą chcemy wyrazić w tekście językowym:

- tyle materiału, aby móc w pełni przedstawić i / lub rozstrzygnąć hipotezę,
- struktury argumentacyjne, których chcemy użyć w tekście,
- odpowiednie uporządkowanie materiału,
- konkretny kształt słowny, który odzwierciedli jednocześnie, primo, tę konkretną ideę, która najpełniej odpowiada hipotezie, secundo – metaforę, obraz, który najpełniej staje się naocznością przedstawianej idei abstrakcyjnej” i dalej:

„[...] retoryka faktycznie jest teorią mówiącą jak skonstruować dowolny tekst, który będzie realizował zamierzone przez jego twórcę cele. Nie mówi natomiast konkretnie, co ma się w takim tekście znajdować”.

Z kolei tak przetworzone rozumienie retoryki po wyeliminowaniu fragmentu o metaforze wręcz identyfikowałoby ją z najbardziej restrykcyjną metodyką²³ przy-

gotowywania komunikatów naukowych. Mogłoby to sugerować, że w gruncie rzeczy retoryka jest historycznym mianem dla kompleksu elementów, które po selekcji i uzupełnieniu zestawiono współcześnie w innym układzie i pod innymi nazwami.

Powrót retoryki na miejsce zaprojektowane dla niej przez Arystotelesa²⁴ nie oznacza oczywiście ograniczania się do poglądów Stagiryty, bowiem jego wiedza z konieczności była uboższa niż wiedza nowożytna i zawierała wiele błędów później przez nią sprostowanych²⁵. W szczególności, w zachowanych dziełach tego filozofa nie ma nawet śladów nawiązywania do tego, co później nazwano rachunkiem zdań i rachunkiem predykatów, a i sam rachunek nazw (czyli sylogistykę) uzupełniono w istotny sposób.

Entymem jako substancja retoryki polega na opuszczaniu w komunikacie tych przesłanek, które dla audytorium przypuszczalnie są oczywiste i akceptowane. Tym samym twórca komunikatu powinien zdawać sobie sprawę ze sposobów rozumowania jego odbiorców w warunkach niepełnej, nieuważnie spostrzeganej i tendencyjnie zapamiętywanej informacji, zwłaszcza wtedy, gdy jest ona nieco bardziej skomplikowana. To właśnie stopień komplikacji i złożoności wielu poruszanych spraw w połączeniu z właściwościami audytorium zmusza do uproszczeń i pominięć, co do których autor komunikatu trafnie lub nietrafnie domniemywa, że albo zostaną uzupełnione przez odbiorców, albo w danym kontekście nie mają znaczenia.

Zamierzone lub niezamierzone pomijanie rozmaitych istotnych elementów tekstu w tradycji retorycznej nosi nazwy zależne od skutków takiego pominięcia. Entymem to pominięcie oczywistej przesłanki rozumowania, a elipsa to pominięcie oczywistego składnika jakiegoś wyrażenia. W obu przypadkach odbiorca w sposób zgodny z intencją autora bez żadnych wątpliwości uzupełnia lukę, często jej nawet nie zauważając. Niedopowiedzeniem natomiast jest taka luka, której wypełnienie wpływa na sens i wartość logiczną całej wypowiedzi. Tak więc entymem i elipsa są prawomocnymi narzędziami retoryki, zaś niedopowiedzenie jest albo semantycznym błędem, albo sofistyczno-erystyczną manipulacją.

Entymemat jako argumentacja pozbawiona części przesłanek w taki sposób, że odbiorca w zasadzie nie odczuwa ich braku, wydaje się stwarzać ramy pojęciowe podobne do późniejszego ujęcia, zwanego tezą Duhema–Quina²⁶. Naukowe badanie empirycznych faktów zawsze wymaga przyjmowania mnóstwa założeń, z których większość w ogóle nie jest przywoływana ani w planie badań, ani w opisie czy w interpretacji ich wyników. Założenia takie często stanowią podręcznikowy fundament konkretnej dziedziny, i dla specjalistów są oczywiste, a więc nie wymagają przypominania. W konsekwencji, nikt, dla kogo założenia te nie są utrwalonym i niemal automatycznie przywoływanym elementem wiedzy, nie jest w stanie dobrze zrozumieć argumentacji na tych ukrytych założeniach opartej. Uświadamiany brak zrozumienia jest przy tym mniej niebezpieczny od powierzchownego lub błęd-

nego przyswajania merytorycznie niepełnych wywodów, których stereotypowe naśladowanie w odmiennych warunkach może prowadzić na teoretyczne, a potem praktyczne manowce. Co więcej, w złośliwych debatach nierzetelny lub niedouczony dyskutant może pozornie uzupełniać entymematy prościutkimi przesłankami, które wcale do nich nie należąc, pozornie obalają argumentację lub kierują ją w inną niż zaplanowano stronę.

Już poza tradycyjną retoryką i właściwie niezależnie od niej pojawiły się opisy innych mechanizmów rozszerzania treści komunikatów wskutek poznawczej aktywności odbiorców. Presupozycje (zob. przypis 95. na stronie 238) oraz implikatury (charakterystyka jednej z nich w przypisie 101. na stronie 255) mogą być zaplanowane przez nadawcę komunikatu jako instrument jego uproszczenia, ale bywają też środkiem do wzbudzania przekonań w sprawach przez komunikat pozornie pominiętych. Przytaczając w nieco zmienionej formie definicję implikatur można powiedzieć, że są to wnioski, które wyciąga odbiorca, biorąc pod uwagę nie tylko samą treść zdania, lecz także tę okoliczność, że nadawca w ogóle wypowiedział to zdanie w danej sytuacji i że zamiast tego zdania nie dokonał jakiejś innej wypowiedzi, wymagającej od niego mniejszego wysiłku. Tak więc odbiorca musi mieć i przywołać jakąś wiedzę lub wyobrażenie o tym, co nadawca mógłby powiedzieć, choć nie powiedział, bo powiedział co innego, i dopiero na tej podstawie interpretuje to, co rzeczywiście zostało powiedziane²⁷.

W przypadku presupozycji oraz implikatur ich istotę da się dobrze zilustrować przykładami, prosząc najpierw odbiorców o wyobrażenie sobie najbardziej przez nich nielubianego polityka płci męskiej i zachowywanie jego tożsamości wyłącznie dla siebie (to znaczy niepodawanie żadnego nazwiska ani określenia). Następnie można zakomunikować, że w czasie ostatniej kampanii wyborczej polityk ten ani razu nie ustąpił siedzącego miejsca staruszce w środkach miejskiej komunikacji (presupozycja: jeździł środkami miejskiej komunikacji, w przeciwnym przypadku komunikat jest bezsensowny). Dalej, prawdziwa informacja, że w ostatnim dniu kampanii wyborczej był trzeźwy stwarza wrażenie, iż stan trzeźwości tego polityka jest wart specjalnej wzmianki. Filozoficzne stwierdzenie, że polityk ten bierze łąpówki albo ich nie bierze, z formalnego punktu widzenia w całości jest prawdziwe jako alternatywa zdań sprzecznych, ale które z tych składowych zdań jest prawdziwe i dlaczego wypowiedziano obydwa? Zwrócenie uwagi na to, że polityk ten ręką czasami macha jak perpendykiem²⁸ (każdy tak czasami macha) zastanawia, czy w tym niezrozumiałym dziś określeniu nie chodzi o jakieś obraźliwe lub nieprzyzwoite gesty nielubianego polityka. I wreszcie, gdy nawołujemy, aby patrząc na tego polityka zastanowić się, czy można wierzyć mężczyźnie, który pod garniturem nosi damską bieliznę, to wbrew pozorom mówimy na temat własnych obsesji, a nie na temat wiedzy o tym, co ten polityk nosi pod garniturem (nawet gdy stwarzamy

wrażenie, że posiadamy „porażającą”, ale niemożliwą do ujawnienia wiedzę w jakiejś sprawie). Podane tu jako przykłady implikaturowe formy lżenia nie wymagają rozgłaszania fałszywych informacji, w przeciwieństwie do typowych oszczerstw, które bywają trwale skuteczne nawet wtedy, gdy okazują się nieprawdą²⁹.

Wspomniane wyżej rodzaje opuszczeń i domyślnych uzupełnień należą do różnych kategorii retorycznych, a ich łączne tu zestawienie wynika z tego, że wszystkie one wymagają od odbiorcy aktywności intelektualnej i wykorzystywania wiedzy wykraczającej poza treść komunikatu³⁰. Aby jednak aktywność intelektualna odbiorców komunikatu była zgodna z zamiarami jego nadawcy, odbiorca powinien wykorzystywać ze swojej wiedzy tylko te jej fragmenty, które wspomagają argumentację w sposób zaplanowany przez nadawcę. A więc konieczna staje się amplifikacja jako wyolbrzymienie znaczenia wybranych argumentów oraz przykład jako unaocznienie i konkretyzacja stwierdzeń ogólnych (zob. przypisy 36. na stronie 195 i tekst na stronie 157). W razie braku dobrego przykładu lub dla amplifikacji wykorzystuje się tropy, wśród których dominuje metafora (zob. przypisy 147–152 od strony 225).

Za najpoważniejszą przeszkodę w pełnym wykorzystywaniu intelektualnej aktywności odbiorców, poza oczywistymi ograniczeniami ludzkiej percepcji i pamięci (w tym brakami wiedzy), można uznać skłonność do posługiwania się uproszczonymi schematami spostrzegania i myślenia. Jednak w retoryce co najmniej od czasów Arystotelesa to właśnie takie schematy stały się nośnikami perswazji, koniecznej wtedy, gdy proponowana teza nie może być dedukcyjnie udowodniona i korzystnej wtedy, gdy dowód jest zbyt trudny dla konkretnego audytorium. Na tyle, na ile można dzisiaj interpretować poglądy Arystotelesa z lektury tłumaczenia na język polski jego dzieł i z komentarzy nowożytnych filozofów, tego rodzaju schematy nazywał on *toposami*³¹, ale ich dokładniejsza charakterystyka³² wciąż budzi kontrowersje i owocuje rozumieniem albo bardzo szerokim³³, albo bardzo wąskim³⁴.

W przeszukanej literaturze³⁵ nie znaleziono jednak opinii, że nazwy *topos*, *paradygmat*, *tematyka badawcza*, *styl myślowy*, uczestnicząc w grach językowych o bardzo dużym podobieństwie funkcjonalnym i strukturalnym mogą być synonimami, oznaczającymi to samo pojęcie w różnych zastosowaniach, czyli mogą co najmniej należeć do jednej rodziny znaczeń, nie objętej powszechnie akceptowaną nadrzędną czy wspólną nazwą. Przyjęcie poglądu Poppera, że w naukach empirycznych nie można udowodnić ogólnych twierdzeń teoretycznych, w konsekwencji zezwala na dopuszczenie do stosowania *toposów* jako instrumentów argumentacji w warunkach nigdy nie usuwalnej do końca niepewności badawczej. Oznacza to między innymi, że zupełnie niepotrzebne są wezwania do wykorzystywania w dyskursie naukowym „logiki nieformalnej”³⁶, bo jako dialektyczne i retoryczne „miej-

sce wspólne” jest ona tam od zarania tego dyskursu i nigdy z niego nie zniknęła, nawet wtedy, gdy stanowczo (i bezpodstawnie) żądano jej usunięcia.

Dla bardziej konkretnego zarysowania pojęcia toposu³⁷ i wykazania jego roli w grach językowych, pożyteczna może być seria przykładów³⁸, gdyż topos zdaje się należeć do uzualnych pojęć o niewyraźnej treści (zob. przypis 87. na stronie 253). Arystoteles ściśle wiązał dialektyczne i retoryczne sylogizmy z toposami³⁹, biorąc za fundament jednego z nich zasadę: „...rzeczy, dzięki którym powstaje większe dobro, są większym dobrem”⁴⁰. Następnie, dla celów argumentacji pokazuje zastosowanie tej zasady, pisząc⁴¹: „*XIII. Ponieważ większość rzeczy może mieć jednocześnie dobre i złe następstwa, podstawę kolejnego sposobu argumentowania stanowi następstwo. Wychodząc od następstw można mianowicie zachęcać do czegoś lub odradzać, bronić kogoś lub oskarżać, chwalić lub ganić. Na przykład, że wykształcenie prowadzi do zawiści, która jest złem, lub do mądrości, która jest dobrem. Można więc argumentować: „Nie należy się kształcić, ponieważ nie należy być przedmiotem zawiści» lub: «należy się kształcić, bo trzeba być mądrym»”.*

Prawie dwa tysiące lat później z toposu tego korzystał Francis Bacon⁴²: „*Wśród oznak pozwalających ocenić systemy filozoficzne nie ma pewniejszych ani znamienitszych niż te, które się wyprowadza z ich owoców. [...] zasadę [...] całkiem dobrze odnieść można do filozofii: sądzić ją po owocach, jakie przynosi, i za bezużyteczną uznać taką, która jest bezpłodna, a tym bardziej, jeżeli zamiast winogron i oliwek przynosi ciernie i osty dysput i sporów. [...] Należy też wziąć pod uwagę oznaki przejawiające się we wzroście i postępach systemów filozoficznych i nauk. Te bowiem, które opierają się na przyrodzie, wzrastają i rozwijają się; które zaś na opinii, zmieniają się, lecz nie rozwijają”.*

Po około trzystu kolejnych latach Wiliam James, jeden z twórców filozoficznego kierunku zwanego pragmatyzmem, głosił⁴³: „*...Ideami prawdziwymi są te, które możemy przyswoić, wzmocnić, spotęgować i sprawdzić. Błędymi są te, względem których nie możemy tego uczynić. [...] Lecz co znaczą same przez się wyrazy sprawdzanie i wzmacnianie ze stanowiska pragmatycznego? Oznaczają one pewne następstwa praktyczne sprawdzonej i wzmocnionej idei.*”

Polski popularyzator nauki i techniki w latach dwudziestych i trzydziestych dwudziestego wieku, prawdopodobnie znający cytowane dziełko Jamesa (polski przekład wyszedł w roku 1911), umieścił ten topos w fabularnym tekście literackim o nauce⁴⁴: „*[...] każda istotna wiedza ma tę cechę zasadniczą, że rośnie. Oersted stwierdza w swoim pokoiku w pracowni fizycznej, że igła małego kompasu trochę drga w pobliżu prądu elektrycznego. Z tego pradziad pański, panie doktorze von Siemens, tworzy genialną dynamomaszynę. Tramwaje jeżdżą, telefony gadają, radiostacje przesyłają sygnały od bieguna do bieguna, lampy łukowe zalewają potokami światła nasze miasta, samochody śmigają, propellery furkoczą. I wszędzie tkwi – magnesik Oerste-*

da. Gdyby astrologia zawierała choć źdźbło prawdy, dziś – po tylu wiekach – otrzymalibyśmy na pewno w każdym urzędzie miejskim, w każdym komisariacie za kilka groszy horoskop oficjalny, w którym wypisywano by nam bez ochyby, nieomylnie, z matematyczną ścisłością, kiedy się ożenimy, kiedy wygramy na loterii, kiedy zapadniemy na katar i o jakiej porze będziemy mieli największe powodzenie u kobiet. Wiedza tajemna głądzi o światłach, odlewach z parafiny – dlaczego z parafiny? – o ekierce, o snach, wizjach, przeczuciach... Ciągłe w kółko. Prawdopodobnie nawet za sto lat sprawa się nie posunie nawet ani o krok dalej”.

I wreszcie laureat nagrody Nobla z ekonomii w broszurce⁴⁵ wydanej tuż po uzyskaniu wyrazu tego wysokiego uznania pisał: „Cokolwiek jeszcze rozumiemy przez «lepsze» lub «sprawniejsze», na pewno mamy na myśli to mianowicie, że dana sytuacja, dany system czy danego typu alokacja są lepsze niż inne, jeżeli każda jednostka uznaje, że są lepsze według jej indywidualnych wartości. Na pewno więc nie zechcemy zaakceptować sytuacji, od której istnieje jakaś sytuacja lepsza według tego kryterium. Mówimy zatem, że typ alokacji lub system są efektywne (będę się posługiwać tym prostym terminem), jeśli nie ma innego systemu lub typu alokacji, który byłby lepszy w tym mocnym znaczeniu, to jest lepszy w tym sensie, że przyczynia się do poprawy sytuacji wszystkich. Otóż jest to definicja bardzo pożyteczna o tyle, że pozwala wyeliminować wiele niepożądanых sytuacji. Nie definiuje ona jednak w jakimkolwiek znaczeniu w sposób jednoznaczny sytuacji najlepszej. [...] Musimy wtedy wprowadzić inne kryteria – z grubsza rzecz biorąc związane z pojęciem «sprawiedliwego podziału»”.

Powtarzający się schemat argumentacyjny nie należy do zasobu niezawodnych wnioskowań tradycyjnej logiki formalnej⁴⁶, a przyjęte kryterium ocenne („to, dzięki czemu powstaje większe dobro”) musi być subiektywne i może być zmienne w czasie oraz zróżnicowane w zależności od osoby lub sytuacji. Co więcej, nawet w powyższym krótkim zestawieniu jest jasne, że zgodnie z Arystotelesem, realizacja tego schematu jest niemal zawsze bądź entymemem, bądź przykładem, gdyż nie ujawniono wszystkich przesłanek albo skoncentrowano się na szczególnym przypadku. Tym nie mniej, przytoczony schemat argumentacyjny ma dużą siłę przekonywania i jest powszechnie stosowany we wszelkiego rodzaju dziedzinach praktycznych (polityce, medycynie, prawie, zarządzaniu, ekonomii, technice), ponieważ z założenia dąży się w nich to tego, o czym z jakiegoś punktu widzenia można powiedzieć, że jest „większym dobrem”.

Toposy jako powtarzalne przez wieki schematy argumentacyjne mogą być dodatkowym wy tłumaczeniem zaakcentowanego kiedyś przez R. Mertona zjawiska „przedodkryć”, „powtórnych odkryć”, „poprzedników” i „zapowiedzi”, czyli tego, że⁴⁷ „[...] w wielu niezależnych od siebie odkryciach naukowych odwołuje się do zasadniczo jednakowych lub funkcjonalnie równoważnych idei i źródeł empirycznych opisanych przez dwóch, a czasami więcej uczonych nie wiedzących nawzajem o swo-

ich pracach”. Autor ten przytacza także powszechną opinię, według której „*Na ogół praca czy monografia naukowa ukazuje się w postaci dojrzałej – zachowując niewiele albo nic z intuicyjnych pomysłów, błędnych kroków, pomyłek, ślepych zaułków oraz szczęśliwych przypadków, które w rzeczywistości wyznaczały drogę badawczą*”, bo „[...] *naukowcy na ogół publikują i publikowali swoje prace i odkrycia nie po to, aby ułatwić historykom odtwarzanie metod, a raczej po to, ażeby uświadomić swoim współczesnym i być może potomnym swój wkład do nauki, przeto w dalszym ciągu ukazują się prace przekonujące logicznie, ale nie historyczno-opisowe*”. Każde z tych spostrzeżeń można powiązać z rolą toposów, jako społecznie podzielanych nośników argumentacji na tematy, które zaczyna zwracać uwagę więcej niż jedna osoba.

Uznanie dla odkrywcy lub twórcy następuje dopiero po tym, gdy jego idea zostanie powiązana z już istniejącą wiedzą i dzięki temu zrozumiana. Twórca nie zawsze potrafi przekonująco pokazać takie powiązania, co wywołuje społeczne zapotrzebowanie na ekspertów o podwójnej specjalności: merytorycznej, w zakresie dziedziny lub dziedzin, których dotyczy komunikat, i retorycznej, umożliwiającej nadanie mu przekonującej formy. Oczywiście, najlepiej by było, aby każdy specjalista z twórcami włącznie cechował się także wysokimi kompetencjami retorycznymi. Jednak specjaliści, na ogół, adresują swoje komunikaty przede wszystkim do podobnych sobie specjalistów, i choć czasami okazuje się, że nawet wtedy potrzebne są osobne zabiegi wyjaśniające⁴⁸, to ich nasilenie nie zawsze prowadzi do jednokowych poglądów⁴⁹.

Duża retoryczna sprawność bywa niekiedy utożsamiana z merytoryczną oryginalnością twórczą. Ktoś, kto jako mówca, wykładowca lub autor potrafi w zrozumiałym dla audytorium i ładny sposób przedstawić to, co robią jednostki czy grupy nie posługujące się przy tym sensownymi uzasadnieniami, sam zaczyna być uważany za twórcę tego, o czym tylko opowiedział. Wydaje się, że historia zarządzania jest pełna tego rodzaju przypadków. Niemal każda klasyczna koncepcja w tej dziedzinie bywała najpierw przez lata spontanicznie stosowana w ograniczonym i często ułomnym zakresie, a dopiero po znalezieniu dla niej przez kogoś przekonującego w danym czasie opisu, stawała się szerszą i bardziej wyrafinowaną praktyką. Udział lub nawet wyłączna zasługa w samym tylko opisanie i rozpowszechnieniu koncepcji nie jest jednak równoznaczny z jej stworzeniem.

Przekonujący opis i uzasadnienie polega na wykorzystaniu jednego lub kilku toposów (paradygmatów, stylów myślowych), poprzez skonstruowanie na ich podstawie entymemów, o nie kwestionowanych przez odbiorców, bo narzuconych przez znany im topos ukrytych przesłankach, z odpowiednio powiększeniem lub pomniejszeniem znaczenia ujawnianych przesłanek za i przeciw konkluzji. Dobranie i uporządkowanie słów, czy innych symboli komunikacyjnych, takich jak szeroko rozumiane metafory (przypis 39. i 40. na stronie 215), wzory, liczby, diagramy lub

wykresy jest koniecznym, ale w dużej mierze wykończeniowym etapem przygotowania przekazu. Niestety, ten właśnie etap pod wpływem rzymskich, później chrześcijańskich i w końcu oświeceniowych autorów nazbyt często aż do dzisiaj uchodzi za jądro retoryki. Przez analogię do zjawiska wulgaryzacji prawa rzymskiego (patrz strona 15) można zatem mówić o wulgaryzacji retoryki.

Złożona struktura retoryki jako metodologii konstruowania przekazów przy braku należytej staranności może prowadzić do rozmaitych dysfunkcji. Przede wszystkim koncentrowanie się w argumentacji na takich przesłankach, które są prawdopodobne oraz zgodne z powszechną opinią, każe sprawdzać nie to, czy przesłanki są prawdziwe i pewne, ale czy są znane, akceptowane i możliwe. Właśnie odsyłacze i obszernie cytacje mogą dobrze realizować funkcję poświadczania powszechnej i dostępnej wiedzy o przesłankach. Prawdziwość przesłanek jest w retoryce etycznie pożądanym, ale technicznie niekoniecznym źródłem argumentacji. W rezultacie, retoryka nie może być traktowana jako instrument wykazywania prawdy, lecz co najwyżej jako instrument wykazywania poziomu prawdopodobieństwa i możliwości. Formułowanie zarzutu, że coś niekoniecznie może być prawdziwe, bo w argumentacji posłużono się narzędziami retoryki, wynika więc z niezrozumienia zasadniczych założeń tej dziedziny.

Tęsknota za niewątpliwie prawdziwymi przesłankami ujawnia się w metodologii modelowania. Poprzez abstrahowanie, idealizację oraz formułę *ceteris paribus* tworzy się abstrakcyjne i symboliczne obiekty o nazwach takich samych, jak nazwy obiektów rzeczywistych (np. bryła sztywna, konto księgowe, korporacja). Następnie tworzy się lub wykorzystuje system aksjomatów oraz reguł dedukcyjnych, dzięki którym na drodze niezawodnych wnioskowań dochodzi się do formalnie prawdziwych konkluzji. Tyle tylko, że prawdziwość tych konkluzji dotyczy obiektu abstrakcyjnego i symbolicznego, a nie rzeczywistych obiektów o takiej samej nazwie. Przenoszenie konkluzji z obiektów symbolicznych na obiekty rzeczywiste przekształca status tych konkluzji z pewnych i prawdziwych w możliwe i prawdopodobne. A więc twierdzenia, że coś musi być prawdziwe (działające, pożyteczne, skuteczne) w świecie realnym, bo jest takie w modelu lub teorii, są obciążone błędem przesunięcia kategorialnego, czyli prawdziwość przesłanek i pewność wnioskowania dotyczą zupełnie innej kategorii obiektów niż te, do których próbuje się je przez analogię nazw zastosować. To samo zresztą można powiedzieć o stosowaniu metafor do unaoczniania pojęć abstrakcyjnych, a w jeszcze większej mierze o wnioskowaniu przez analogię, według której kilku pozytywnym (lub negatywnym) efektom przewidzianym przez model ekonomiczny miałyby towarzyszyć rozliczne pozytywne (lub odpowiednio negatywne) efekty wcale przez ten model nie przewidywane⁵⁰ i w ogóle w nim nie zawarte, bo wykluczone przez abstrahowanie, idealizowanie i założenie *ceteris paribus*.

Sygnalizowana wcześniej asymetria dowodzenia prawdziwości i fałszywości ogólnych twierdzeń teoretycznych (nie można wykazać prawdziwości, można co najwyżej wykazać fałszywość) pozwala jedynie eliminować przesłanki i wnioski fałszywe, choć eliminacja taka często przebiega ze społecznymi oporami⁵¹. Nie da się przy tym optymistycznie sądzić, że przesłanki prawdziwe muszą przynajmniej uchodzić za prawdopodobne, bo zbyt często są one właśnie odrzucane przez powszechną opinię, kształtowaną zresztą w głównej mierze przez środki masowego przekazu i rzeczników grup interesów. Wobec tego, wszystkie retoryczne konstrukcje są niejako wznoszone na fundamencie utworzonym przez konglomerat wysoce prawdopodobnych, ale także mało prawdopodobnych i zupełnie fałszywych przekonań opinii publicznej, która w dodatku nie zdaje sobie sprawy z luk, bredni i paradoksów zawartych w tych przekonaniach. W środowiskach wykształconych profesjonalistów jest to może znacznie słabiej zaznaczone w obszarach ich specjalizacji⁵² (tam przeważają⁵³ jednak spójne przekonania o wysokim prawdopodobieństwie trafności), lecz trzeba wyrazić obawę, że poza swoją specjalnością profesjonalista na ogół podziela większość powszechnych poglądów, bez względu na ich trafność.

Schematy argumentowania (toposy) stosowane w retoryce tworzą z kolei repertuar znacznie szerszy od zbioru niezawodnych logicznie schematów rozumowania. O ile w tych drugich schematach („prawach logicznych”) po stwierdzeniu poprawności (w sensie braku błędu jako odstępstwa od ściśle określonych reguł), związek między przesłankami a wnioskiem („wynika” lub „nie wynika”) wyznacza skutek rozumowania („udowodniono fałszywość”, „udowodniono prawdziwość”, „niczego nie udowodniono”), to w toposach retorycznych wygląda to inaczej. Przede wszystkim związek przesłanek z wnioskiem jest niepewny („tyle razy wynikało, że i teraz chyba wynika”), a dodatku arbitralny („tyle razy **nam** wynikało, że i teraz **musi nam** wynikać” lub wręcz „**musi nam** wynikać, bo **bardzo nam zależy**, żeby wynikało”). Dalej, w schemacie logicznym opuszczenie przesłanki jest zawsze merytorycznym błędem niedopowiedzenia, w toposie retorycznym jest prakseologiczną zaletą lub wadą argumentacji, w zależności od tego, jak wpłynęło to na audytorium. Ale właśnie z tych powodów topos retoryczny ma przewagę nad schematem logicznym, bo pozwala formułować opinie w sprawach, w których brak jest wystarczających przesłanek nie tyle do zastosowania niezawodnego trybu⁵⁴ rozumowania, co nawet nie jest jasne, który z niezawodnych trybów należałoby zastosować⁵⁵.

Duża swoboda w korzystaniu z wielkiego zasobu toposów i możliwość łączenia w nich rozmaitych zestawów ujawnianych i ukrytych przesłanek, prowadzi do formułowania argumentacji dla licznych twierdzeń, którym z tego powodu przysługuje walor „prawdopodobności”. W przeciwieństwie do twierdzeń, którym

przysługuje wartość logiczna (prawdziwość lub fałszywość), twierdzenia prawdopodobne mogą być ze sobą formalnie sprzeczne lub niespójne tylko dlatego, że argumentacja ze względu na odmienne audytoria bazuje na innych toposach (modelach lub teoriach) oraz innych kombinacjach przesłanek⁵⁶. Tak więc o retorycznej „prawdopodobności” decyduje spłot czynników luźno wiążących się z logiczną wartością. Dzięki temu retoryka ma dużą moc heurystyczną, choć zarazem w dokuczliwy sposób generuje także pasożytnicze ciągi argumentacyjne dla popierania fałszywych tez oraz stawiania bezprzedmiotowych lub pozornych problemów.

Czarna legenda retoryki nie jest jednak wyłączną winą jej samej. Starania Arystotelesa, aby oddzielić retorykę od sofistyki i erystyki z jednej strony a poetyki i dramaturgii z drugiej, przez stulecia wywierały słaby wpływ na zastosowania. Wiele zarzutów pod adresem retoryki wynika z niedostrzegania różnicy między nią a innymi aspektami komunikowania. Choć celem retoryki jest przekonywanie, to jej bazę powinny tworzyć akceptowalne opinie i względnie rzetelne schematy argumentacji, nie wykorzystujące intelektualnych niedostatków audytorium, ale pozwalające je przewyciężyć. Opieranie się na paralogizmach (zob. strona 166), rzekomych poglądach grupowych, błędnych schematach rozumowania oraz celowo wywołanych emocjach po to, aby jakieś stanowisko uznać za całkowicie pewne lub choćby za najbardziej prawdopodobne, mimo zewnętrznego podobieństwa środków, nie ma nic wspólnego z retoryką. To właśnie w sofistyce i erystyce zupełnie nieistotne są rzetelne czy akceptowalne podstawy argumentacji, bo jedynym kryterium jest skuteczność przekonywania. W dodatku teoria poetyki i literatury zawłaszczyła większość instrumentarium retoryki dla swoich celów, wskutek czego ugruntował się pogląd, że dla dyskursu w naukach empirycznych instrumentarium to się nie nadaje.

Trwającą wadą argumentacji retorycznej jest stwarzanie pozorów pewności przesłanek, niezawodności schematów rozumowania oraz precyzji i bezwzględnej prawdziwości wniosków. Wiedza o podstawach retoryki tylko częściowo zabezpiecza przed uleganiem takim pozorom, bo w konkretnych zastosowaniach tradycyjnych technik retorycznych właściwie nic, poza nieustannym przytaczaniem męczących zastrzeżeń, przed tym nie chroni. Wśród nieznanych tradycyjnej retoryce użytecznych⁵⁷ metod interdyscyplinarnego operowania niedokładnymi i niepewnymi informacjami na pierwszy plan wybija się statystyka⁵⁸, która przy pomocy wykresów⁵⁹ lepiej niż samymi słowami czy liczbami opisuje bez przesadnej dokładności złożone relacje, wykrywane wstępną analizą danych⁶⁰ i strukturalizowane empirycznymi liniami regresji kwantylowych⁶¹ lub teoretycznymi atraktorami deterministycznego chaosu⁶² oraz oceniane kryteriami złożonych i często przesadnie upraszczanych testów statystycznych⁶³. Ale w ten sposób, osiągając jeden cel (sta-

łą widoczność niepewności i niedokładności bez rezygnacji z użyteczności) traci się możliwość osiągnięcia innego celu, to jest stworzenia argumentacji przekonującej audytorium bez specjalistycznego przygotowania, bo normalnego człowieka trudno jest namówić „do przedzierania się przez koleczaste zasieki powikłań notacji matematycznych”⁶⁴, przybierających formę „łamiągówek na użytek ekonomistów matematycznych”⁶⁵.

ZAKOŃCZENIE

Na zakończenie trzeba podkreślić, że wbrew swojej zewnętrznej postaci, pytania ze strony 22 i 23 nie zostały pomyślane ani jako pytania rozstrzygnięcia (wymagające odpowiedzi «tak» lub «nie»), ani nawet jako pytania dopełnienia (wymagające wstawienia do zadanego schematu zdaniowego takich zmiennych, aby schemat ten przekształcił się w zdanie o wartości logicznej)¹. Są to raczej pytania otwarte, inicjujące pewien tok myśli i dające szeroki margines swobody w konstruowaniu wypowiedzi na preferowane tematy². Taka rola pytań ma wielowiekową tradycję retoryczną³, rozpoznaną i akceptowaną także poza retoryką⁴.

Co więcej, właściwe odpowiedzi wprost nie przyniosłyby chyba specjalnych korzyści. Łatwości skonstruowania sytuacji, w której pojawia się zróżnicowanie wypowiedzi („po ilu schodkach wchodzisz do uczelni”) czasem towarzyszy łatwość ujednolicenia wypowiedzi (zadanie tego samego pytania na wykładzie następującym po zademonstrowaniu takiego zróżnicowania). Czasem jednak zróżnicowanie wydaje się przesadnie uporczywe i całkiem niewrażliwe na jednoznaczne informacje (trwałość wstępnego poglądu lub przyjętej teorii), a czasem z kolei pozornie oczywistej interpretacji towarzyszy nie tyle odrzucanie, co wręcz niedostrzeżenie alternatyw, uzupełnień, uwarunkowań.

Próby uporządkowania dla własnego użytku w obszarze nauk zarządzania niektórych tez, rozumianych jako twierdzenia ogólne i niektórych związanych z nimi hipotez, rozumianych jako twierdzenia szczegółowe (zob. przypis 22. na stronie 258), miały charakter eksplorowania rozmaitych możliwości. Pozostając pod wrażeniem licznych i dobrze udokumentowanych kontrowersji, zniekształceń oraz luk tworzonej, przechowywanej, komunikowanej i stosowanej wiedzy o zarządzaniu, usiłowano znaleźć tego przyczyny w działaniu ludzkiej psychiki, historycznych uwarunkowaniach, elementach formalnych i nieformalnych struktur społecznych, ograniczeniach teoretycznych założeń lub niedostatkach stosowanych metod. W kategoriach metodologicznych oznaczało to przeglądanie przesłanek dla roz-

maitych kombinacji wyjaśnień przyczynowo-skutkowych, genetycznych, funkcjonalnych i strukturalnych, bez względu na to, do jakiej tradycyjnej dyscypliny (filozofia, psychologia, socjologia, historia, ekonomia, prawo, zarządzanie) należały zarówno przesłanki, jak i wyjaśnienia.

Uzyskiwane odpowiedzi są przy tym raczej częściowymi i ograniczonymi sugestiami, a nie ogólnymi twierdzeniami o uniwersalnym zastosowaniu. Także prezentacja zależności między wynikami rozważań wydaje się bez końca wymagać uzupełnień i rozszerzeń po to, aby lepiej ugruntować przesłanki i mocniej uzasadnić wnioski. Sama budowa uzasadnień zawierających przesłanki empiryczne z zasady nie wytrzymuje analizy logicznej, prowadząc na ogół do oceny „nie wynika” (*non sequitur*). Tym nie mniej, rezultaty tak obciążonych procedur w odbiorze wywołują wprawdzie żywe spory, ale dla poszczególnych środowisk okazują się być nie tylko przekonujące, ale co dziwniejsze, także praktycznie użyteczne.

Według poglądów zainicjowanych i rozwijanych przez Karla Poppera, Thomasa Kuhna, Imre Lakatosa, czy w skrajnej postaci przez Paula Feyerabenda, nie są to błędy w stosowaniu metodologii naukowej, ale immanentne właściwości każdej empirycznej dyscypliny wiedzy. Wobec tego nie można uniknąć spostrzeżenia o zupełnie współczesnej użyteczności proponowanych przez Arystotelesa zasad retoryki. Ma się ona zajmować przesłankami prawdopodobnymi i zgodnymi zarazem z mniemaniami ich użytkowników, posługując się w argumentacji entymemami lub przykładami, które nie wymagają ujawniania wszystkich takich przesłanek i pozwalają na stosowanie tropów, czyli nazw niejako zastępczych w argumentacji o strukturze zbudowanej na toposach, uważanych za przekonujące w tych warunkach schematy rozumowania.

Powyższą interpretację Arystotelesowskich zasad retoryki w drugiej połowie XX wieku najpierw zaczął przywracać Chaim Perelman we francuskim obszarze językowym. U nas jego wysiłki niemal natychmiast zostały zauważone i z aprobatą zasygnalizowane w polskiej literaturze filozoficznej (przypis 20. na stronie 258), a nieco później, jako przekłady rozpropagowane w obszarze polskich nauk prawnych. W mniej wyraźnej postaci, tego typu interpretacje, także od połowy XX wieku, przewijają się w specyficznej dla USA kategorii literatury humanistycznej, z wyraźnym ostatnio ich nasileniem i przeniesieniem najpierw do szerszego zakresu teoretycznych nauk społecznych (filozofii, historii, psychologii, socjologii), a następnie do nauk uchodzących przede wszystkim za stosowane (prawo, ekonomia, zarządzanie).

Kształtowanie się przedstawionej tutaj tezy o swojego rodzaju współmierności retoryki i metodologii nauk zarządzania, rozpoczęło się jednak od przyjęcia zupełnie swobodnego podejścia do twierdzeń rozmaitych szkół naukowych, bo wiedzę o szczegółach retoryki autor tego opracowania przyswoił sobie później. Zamiast

zastanawiać się, na ile prawdziwe są pewne twierdzenia, rejestrowano tylko poziom i granice ich akceptacji. Nie przejmując się sprzecznościami, zajęto się raczej ustalaniem różnic w przesłankach i sposobach wnioskowania, bez ich uprzedniego wartościowania. Luki w rozumowaniach i zniekształcenia lub ograniczenia twierdzeń danej szkoły naukowej stawały się jednak uderzające dopiero po zajęciu się inną szkołą, nawet niekoniecznie sprzeczną z tą poprzednią.

Ale konsekwencją o najbardziej poruszającym charakterze było, z jednej strony nieustanne powoływanie się w literaturze na cudze wypowiedzi zamiast na stany faktyczne, z drugiej zaś mieszanie własnych mniemań z cudzymi wypowiedziami i stanami faktycznymi jednocześnie, i to w taki sposób, że nie dawało się tego rozdzielić. Dopiero przesadnie wnikliwe studiowanie wskazywanych (i pominiętych we wskazaniach) źródeł bardzo często ujawniało, że cytowany autor najprawdopodobniej miał na myśli coś innego, niż zgodnie przypisują mu cytujący go następcy, a opisywane stany faktyczne wprawdzie wystąpiły, ale ich uwarunkowania mogą być rzadko spotykane, słabe, minione lub wręcz nieznanne. Bez takich przesadnie wnikliwych studiów otwierało się do pola do argumentacji, którą Arystoteles nazywał *erystyczną* (zob. strona 166). Dokładne cytaty *in extenso* wydają się zmniejszać to zagrożenie, choć z całą pewnością komplikują lekturę i zwiększają wysiłek w nią wkładany.

Ewentualnemu pesymizmowi końcowemu zapobiegło uzyskanie przynajmniej jednego użytecznego wyniku. Jeżeli motywacja pracowników zależy od ich mniemań o sprawiedliwości oraz osiągalności pożądanych przez nich nagród, w tym także możliwie wysokich płac, to rzetelne informacje o społecznym prawdopodobieństwie uzyskania w określonych warunkach danej wartości płacy mogą służyć do uczciwego regulowania pewnej części stosunków społecznych. Cała ta zależność, łącznie z oceną etyczną, ma znaczenie tylko wtedy, gdy bez żadnych złudzeń zbiera się i przetwarza gospodarcze dane statystyczne, które dzięki szerokiemu rozpowszechnieniu mogłyby nie tylko obniżyć poziom niepewności ludzkich oczekiwań ale także ograniczać swobodę manipulowania nimi. Tym samym retoryka (bazowanie na powszechnych mniemaniach, posługiwanie się informacjami prawdopodobnymi, wykorzystywanie niepewnych schematów wnioskowania), choćby tylko w tym przypadku, mogłaby się stać częścią współczesnej i naukowo uzasadnionej praktyki, unikając opinii staroświeckiego instrumentu dezorientowania opinii publicznej.

PRZYPISY

do strony 13

1. Źródła i metody ich wykorzystywania

¹ Np. N. Łubnicki, *Nauka poprawnego myślenia*, PWN, 1965 Warszawa; Z. Pietrasiński, *Psychologia sprawnego myślenia*, Wiedza Powszechna, 1960 Warszawa; Z. Pietrasiński, *Sztuka uczenia się*, Wiedza Powszechna, 1961 Warszawa; J. Riechert, *Jak studiować?*, PWN 1969, Warszawa; J. Rudniański, *Sprawność umysłowa*, Wiedza Powszechna, 1967 Warszawa; S. Rudniański, *Technologia pracy umysłowej*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, 1957 Warszawa; K. Wojciechowski, *Praca umysłowa. Podręcznik samokształcenia*, Spółdzielnia „Światowid”, 1947 Warszawa.

² S. Ossowski, *Uwagi o prowadzeniu seminarium dla starszych studentów na wydziale filozoficzno-społecznym*, **Kultura i Społeczeństwo**, 2006, t. L, nr 3, s. 271–282; U. Eco, *Jak napisać pracę dyplomową*, Wydawnictwo UW, 2007 Warszawa.

³ G. G. Casanova, *Pamiętniki*, Czytelnik, 1972 Warszawa, t. I, s. 202: „strzeż się tego, kto czytał tylko jedną książkę”, przytaczane jako włoskie przysłowie; A. Wiszniewski w *Aforyzmach i cytatach dla mówców, dyskutantów i biesiadników* (P.H.U. „TEXT”, 1997 Warszawa) na s. 92 za autora wersji „Wystrzegaj się ludzi jednej książki” uznaje św. Tomasza z Akwinu, choć H. Markiewicz i A. Romanowski (*Skrzydlate słowa*, PIW, 1990 Warszawa, s. 666 i objaśnienie znaku gwiazdki na s. 10) jego autorstwo sformułowania „Homo unius libri – Człowiek jednej książki” uważają za niepewne.; H. Sienkiewicz, *Potop*, t. III, PIW, 1954 Warszawa, s. 120 (lub t. III, rozdział VIII, s. 83 zapisu w Polskiej Bibliotece Internetowej) „Siła książek w cudzoziemskim wojsku człek musi zjeść, siła rzymskich autorów przewertować, nim oficerem znaczniejszym zostanie, u nas zaś nic to. Po starym jazda w dym kupą chodzi i szabłami goli, a jak zrazu nie wygoli, to ją wygola...”.

⁴ Bez żadnego podkreślania czy wpisywania czegokolwiek do publikacji z biblioteki, bo uchodziło to za zwyczajne chamstwo.

⁵ „Kto raz czytasz, rozumiej, żeś zgoła nie czytał. Powtóre czytasz, będziesz coś wiedział. Już trzeci raz, wszakże wszystko pojmiesz; a to nie na odbyt i dorywczem, lecz z rozmysłem i powagą czytając. A nie masz-li tak uczynić, odłóż – proszę – książkę albo czym się innym zabaw. Lekka i krzywomyślni precz stąd, dla poważnych i wystających się to rozumów”. (Andrzej Maksymilian Fredro, *Monita Politico-Morali 1664 – Prestrogi Polityczno-Obyczajowe*, Wydawnictwo IBL, 1999 Warszawa).

⁶ „**Relata refero**. – Powtarzam to, co mi opowiedziano, zdaję sprawę z tego, co słyszałem. Parafraza zapisu z «Dziejów» Herodota (7,152: [...] «[muszę] podać to, co się opowiada», przekład Seweryna Hammera), który przedstawiając opis pewnego epizodu z wojen grecko-perskich zastrzega się, że powtarza to, co słyszał, ale powątpiewa w prawdziwość relacji”; „**Sine ira et studio**. – Bez gniewu i stronniczości, obiektywnie. Przyśięgając do pisania «Roczników», w których chce opisać dzieje panowania Oktawiana Augusta oraz jego następców, Tacyt wyjaśnia motywy podjęcia tej pracy: dotychczasowe opisy pryncypatu Augusta są pełne pochlebstw, na opisie dziejów jego następców zaważył najpierw strach, a potem nienawiść do władców, dlatego Tacyt podejmuje się opisanie tych wydarzeń bezstronnie, bez ujawniania swych uczuć, podając tylko i wyłącznie fakty («Roczniki» 1,1). Mimo takiego zapewnienia, nie udało się Tacytowi ukryć swych sympatii i antypatii politycznych”. (S. Kalinkowski, *Aurea dicta. Złote słowa*, VEDA, 1999 Warszawa, s. 202 i 216).

⁷ H. Butterfield, *Rodowód współczesnej nauki 1300–1800*, PWN, 1963 Warszawa, s. 42: „Niezależnie od tego wszystkiego wydaje się prawdą, że kiedy w nauce lub w historii dochodzi się do jakichś wniosków, to w sposób naturalny włącza się je do tzw. «faktów dobrze ustalonych», po czym przepisuje się je z jednej książki do drugiej, tak jakby były już ukoronowaniem i skończeniem sprawy i jakby umysł mógł już w danej dziedzinie spocząć”; D. H. McBurney, *Myśleć jak psycholog*, GWP, 2002 Gdańsk, s. 40–41: „Wiele podręczników wstępu do psychologii w rozdziale dotyczącym zmysłów pokazuje na rysunku, jak wrażliwość na słony, kwaśny, słodki i gorzki smak zmienia się w różnych miejscach powierzchni języka. [...] Istnieje tylko jeden problem: to nieprawda. [...] W 1901 roku niejaki Haning zauważył różnice we wrażliwości na smak na powierzchni języka i opublikował wyniki swoich obserwacji w formie mapy języka. Znalazła się ona w podręcznikach i od tej pory kopiowano ją z jednej książki do drugiej. [...] [Haning] Powiedział, że określone sfery są bardziej wrażliwe niż inne. W podręcznikach, w których kopiowano te informacje, gubiono tę subtelność, podobnie jak to się dzieje w towarzyskiej zabawie w «głuchy telefon». Po drugie, przez siedemdziesiąt trzy lata nikt nie powtórzył jego wyników [...] A więc to, co zostało odkryte tylko raz, przez dziesięciolecia było «kopiowane», i to nieprawidłowo, ponieważ autorzy przepisywali informację jeden od drugiego, zamiast sięgnąć do podstawowego źródła”.

⁸ J. Ziman, *Spółczesność nauki*, PIW, 1972 Warszawa, s. 72: „...bez względu na swój status logiczny i walory epistemologiczne powszechnie przyjęta «metoda» naukowa posiada zarazem ogromną siłę retoryczną. Właściwie stosowana, ma ogromną moc przekonywania. [...] Słowo «retoryczny» może się tutaj wydawać nie na miejscu; sugeruje bowiem chęć podparcia słabej argumentacji przez odwołanie się do uczuć raczej niż do intelektu. Ale jest to niewątpliwie jedyne słowo, jakim można się posłużyć [...]”, bo „implikuje [ono] odpowiednią dozę sceptycyzmu i niedowierzania w odniesieniu do każdego domniemanego odkrycia naukowego, nie sugeruje jednak potrzeby traktowania całej sprawy jako szalbierstwa”.

⁹ K. R. Popper, *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa, s. 306: „Przy pierwszym zetknięciu się z danym problemem nie możemy zbyt wiele o nim wiedzieć. W najlepszym razie mamy tylko mglistą ideę, na czym on polega. Jakże więc możemy stworzyć dla niego adekwatne rozwiązanie? Rzecz jasna, nie możemy; najpierw musimy zapoznać się z problemem. Ale jak? Moją odpowiedzią jest prosta: należy przedstawić jakieś niepoprawne rozwiązanie problemu i poddać je krytyce. Tylko w ten sposób możemy zrozumieć problem. Ponieważ zrozumieć problem znaczy zrozumieć jego trudność, zaś zrozumieć jego trudność znaczy zrozumieć, dlaczego nie jest łatwo rozwiązywalny – dlaczego oczywiste rozwiązania nie wystarczają. Musimy więc sformułować te oczywiste rozwiązania i poddać je krytyce, aby stwierdzić, dlaczego nie są one skuteczne. W ten sposób zyskujemy wiedzę o problemie i możemy przejść od złych rozwiązań do lepszych, pod warunkiem, że wystarczy nam twórczych zdolności, aby budować nowe domysły, coraz to nowe przypuszczenia. Tak rozumiem znaczenie zwrotu «pracować nad problemem». A gdy już pracujemy nad problemem dostatecznie długo i intensywnie, zaczynamy go rozumieć i znać w tym sensie, że wiemy jakiego rodzaju hipoteza lub domysł czy przypuszczenie nie nadaje się do niczego, ponieważ pomija istotę problemu, oraz jakiego rodzaju wymogi poważna próba jego rozwiązania miałyby spełnić. Innymi słowy, zaczynamy dostrzegać otoczenie problemu, jego podproblemy i powiązania z innymi problemami”.

¹⁰ H. Kurkowska, S. Skorupka, *Stylistyka polska. Zarys*, PWN, 1959 Warszawa, s. 271: „...cechą charakterystyczną stylu naukowego jest abstrakcyjność. Wynika ona z zasadniczej funkcji nauki, dążącej do uogólnień, operującej pojęciami i odwołującej się do rozumu, nie zaś wyobraźni i uczucia”; s. 278: „wszystkie wyrazy i wyrażenia oznaczające pojęcia i czynności abstrakcyjne, przeważnie myślowe, uwypuklające stosunki między pojęciami pełnią funkcję przede wszystkim narzędzia myśli i nadają stylowi naukowemu piętno abstrakcyjności”.

¹¹ H. Butterfield, *Rodowód współczesnej...*, op. cit., s. 5–6: „...nie od rzeczy będzie przypomnieć, że wśród wszystkich form działalności intelektualnej najtrudniejsza do zaszczepienia, nawet umysłem młodzieńczym, które nie straciły jeszcze elastyczności, jest sztuka operowania tym samym, co poprzednio, zespołem faktów, ale w odmiennym ujęciu, a to przez nadanie im nowych ram, co jest równoznaczne z przyjęciem w danym momencie odmiennej postawy myślowej. Łatwo jest przekazać komuś jakiś nowy fakt [...], ale potrzeba «iskry bożej», by zburzyć w słuchacza dotychczasowy schemat, w którego granicach przywykł widzieć [...] – schemat, którego absolwenci szkół wyższych trzymają się czasem zbyt sztywno, usiłując dopasować doń każdą nową informację”. (Podkreślony fragment jest przywoływany jako cytat przez Thomasa Kuhna w innym tłumaczeniu na język polski – *Struktura rewolucji naukowych*, ALETHEIA, 2001 Warszawa, s. 156: „...na ope-

rowaniu tym samym co wcześniej zespołem danych, które jednak umieszcza się w nowym systemie wzajemnych relacji poprzez nadanie im odmiennej struktury”.)

¹² Chyba najwzięjsze z zestawień rozumienia takich relacji [w:] I. Kurcz, *Psychologia języka i komunikacji*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2000 WARSZAWA, s. 116.

¹³ Diogenes Laertios, *Żywoty i poglądy słynnych filozofów*, PWN, 1982 Warszawa, s. 389: „Retoryką nazywają stoicy umiejętność dobrego mówienia o rzeczach wymagających wyjaśnienia [...]; dlatego też określają ją jako wiedzę o tym, co prawdziwe i fałszywe, jak również o tym, co nie jest ani takie, ani takie”; J. Topolski, *Wprowadzenie do historii*, Wydawnictwo Poznańskie, 2001 Poznań, s. 114: „[...] retoryką jest w tekście (narracji) to wszystko, co nie jest logiką i gramatyką, choć dla jej «odbioru» logika i gramatyka są niezbędne. [...] Retoryka jest więc zarówno sztuką perswazji (przekonywania), jak i tym, co się nieraz nazywa stylem, bo właśnie retoryka dodaje do logiki i gramatyki to, co nadaje narracji danego autora jej specjalną szatę słowną. Oczywiście retoryka nie przekonuje sama, ona przekonywanie (argumentowanie) wspiera, często widać, zaciemnia czy nierówno akcentuje”.

¹⁴ Zob. np. Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, PWN, liczne wydania, Warszawa; T. Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Ossolineum liczne wydania.

¹⁵ G. E. R. Lloyd, *Nauka grecka od Talesa do Arystotelesa*, Prószyński i S-ka, 1998 Warszawa, s. 94–95: „Próbując rozstrzygnąć, z jakim problemem mamy do czynienia, Arystoteles zaczyna od rozważenia trudności (*aporai*), które zostają przedstawione przez teorie innych badaczy lub za pomocą tego, co powszechnie uważa się za prawdziwe na zadany temat (*endoksa*). Z tego powodu zaczyna badać, często na dużą skalę, poglądy wyrażane przez wcześniejszych myślicieli. Przeglądy te, które stanowią tak charakterystyczną cechę wielu traktatów Arystotelesa nie zostały podjęte z motywów czysto historycznych, czyli z chęci przedstawienia dokładnego i wyczerpującego wykładu poglądów jego poprzedników. Arystoteles jest przede wszystkim zainteresowany rozwiązaniem namacalnych problemów, a wcześniejsze teorie służy do określenia trudności, które należy pokonać”; L. Sprague de Camp, *Wielcy i mali twórcy cywilizacji*, Wiedza Powszechna, 1968 Warszawa, s. 145: „Niewielu ludzi wpłynęło na myśl światową w takim stopniu, jak Arystoteles [...] Chociaż często stosował swą metodę naukową w niewłaściwy sposób, uczynił niezbędny początek”.

¹⁶ E. Taylor, *Historia rozwoju ekonomii*, PWN, 1957 Poznań, s. VII: „Z wykładów tych krążyły skrypty /dzisiaj tę formę nazywa się powielonymi notatkami / [...]. Nie były też one zadowolające, poza bowiem nieuniknionymi niedokładnościami streszczały w najlepszym razie jak najrównomierniej tak rzeczy istotne, jak mniej ważne, jak i okolicznościowe ekskursy, niezwiązane ściśle z treścią wykładu. Nie wyczerpywały też całości przedmiotu, bo w rzeczach, których opracowanie w istniejących podręcznikach [...] uważałem za wystarczające, odsyłałem słuchaczy do tych podręczników, dając w wykładzie tylko marginesowe uwagi”.

¹⁷ E. Taylor, *Historia rozwoju ...*, op. cit., s. VIII: [książka ta] „Pisana jest zwięźle, rozbija wykład ze względów pedagogicznych na punkty, nie przedstawia dociekań, lecz raczej referuje, nie wchodzi w szczegóły, lecz stara się dać możliwie syntetyczny zarys. Nie podmalowuje szerszego filozoficznego i historycznego tła, związek z epoką jest zaznaczony tylko krótko i ogólnie, poza szczególnymi przypadkami gdzie to było niezbędne”.

¹⁸ E. Taylor, *Historia rozwoju ...*, op. cit., s. VIII: „Mogłem liczyć, że słuchacze moi z innych wykładów znają dobrze historię gospodarczą, historię idei i ruchów społecznych, historię doktryn politycznych i filozofii społecznej oraz socjologię. Nie potrzebowiałem więc wchodzić w te zagadnienia. Zresztą, gdybym je chciał uwzględnić, jak również rozwinąć tekst, opracować go ekspozycyjnie i literacko, wprowadzić materiał dowodowy w postaci cytat, powołań itd., książka objęłaby ponad tysiąc stron”.

¹⁹ L. Russo, *Zapomniana rewolucja. Grecka myśl naukowa a nauka nowoczesna*, UNIVERSITAS, 2005 Kraków, s. 22: „W przeszłości często nie doceniano wagi zniszczenia dzieł hellenistycznych, kierując się przy tym optymistyczną teorią, jakoby te, które przetrwały były najlepsze. [...] Niestety, ta optymistyczna wizja okazała się pozbawiona podstaw. [...] Dokonując selekcji, potomni w sposób uprzywilejowany traktowali kompilacje, bądź przynajmniej pisma operujące językiem jeszcze zrozumiałym u schyłku starożytności i w średniowieczu, gdy cywilizacja cofnęła się już na poziom przednaukowy. [...] Przede wszystkim w sposób uprzywilejowany traktowali autorów z epoki cesarskiej, których prace były metodologicznie gorsze, lecz poręczniejsze w korzystaniu [...] Spośród prac poszczególnych autorów preferowano na ogół przystępniejsze, i często jedynie ich partie początkowe [...]” (obszerna dyskusja też tej książki [w:] **Zagadnienia Naukoznawstwa**, nr 2/172 z 2007 roku, s. 211–344); J. D. Bernal, *Nauka w dziejach*, PWN, 1957 Warszawa, s. 168–169: „Okolicznością tragiczną dla nauki był fakt, iż agonია tej [grecko-rzymskiej] cywilizacji była tak przewlekła, że w okresie tym zaginęła większość osiągniętego dorobku. Wiedza nie służąca zdobywaniu dalszej wiedzy

nie może trwać, lecz w nieunikniony sposób upada i zanika. Z początku książki zalegają beczynnie na półkach, ponieważ nikt ich nie potrzebuje, ani nie pragnie ich czytać; wkrótce nikt już ich nie rozumie, niszczeni więc niepoznane, aż w końcu – na wzór legendarnego losu wielkiej biblioteki aleksandryjskiej – resztki ich zostają spalone celem ogrzania wody w łaźni publicznej lub też giną w jakimkolwiek inny marny sposób”.

²⁰ W. Litewski, *Rzymskie prawo prywatne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994 Warszawa, s. 84 i 85.

²¹ K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*, Wydawnictwo LexisNexis, 2001 Warszawa, s. 77–88.

²² L. Russo, *Zapomniana rewolucja...*, op. cit., s. 283: „Rzymianie, przedkładając prawne i wojskowe instrumenty dominacji nad techniczne i ekonomiczne, nie byli zainteresowani nauką, choć oczywiście nie odrzucali dobrodziejstw płynących z bogactwa i z techniki; uważali tylko, że przemysłowość w ich zdobywaniu jest zadaniem ludzi pośledniejszych, korzystać z nich zaś ma arystokracja. Ustrój rzymski dobrze rozwiązał problem pozyskiwania i kontrolowania kompetentnych techników, lecz nie ich kształcenia”; L. Sprague de Camp, *Wielcy i mali twórcy cywilizacji*, op. cit., s. 205 „...Rzym nie wydał prawie wcale uczonych i badaczy w zakresie nauk ścisłych, zrodził za to wielu wybitnych wodzów, mężów stanu, administratorów i prawników”; J. D. Bernal, *Nauka w dziejach*, op. cit., s. 166: „Utarł się zwyczaj przypisywania praktycznemu usposobieniu Rzymian winy za raptowny rozkład nauki, jaki zaznaczył się mniej więcej za czasów pierwszych rzymskich cesarzy [!]”, choć (s. 167): „Wielkim i pozytywnym wkładem Rzymian do dzieła cywilizacji, stwierdzanym w każdym podręczniku historii, jest stworzenie przez nich uporządkowanego systemu prawnego”.

²³ J. D. Bernal, *Nauka w dziejach*, op. cit., s. 124–125: „Trzeci etap kultury greckiej, zwany hellenistycznym, rozpoczął się wraz ze zmierzchem niezawisłych miast-państw oraz opanowaniem ich przez imperia lądowe nowego typu. [...] W dziejach nauki – w odróżnieniu od historii filozofii – trzeci ten etap miał stać się najdonioślejszym ze wszystkich, wtedy to bowiem zbiór wiadomości nauki ścisłej przybrał po raz pierwszy postać zwartej całości, a to, co pozostało z owego dorobku po stratach, jakie nastąpiły w późniejszych wiekach ciemnoty, wystarczyło do ponownego odrodzenia działalności naukowej w niemal 2000 lat później. Począwszy od drugiego stulecia, a więc z chwilą przyjścia Rzymian, wysiłek ten zaczął słabnąć i ustał zupełnie na długo przed właściwym upadkiem cesarstwa”; L. Sprague de Camp, *Wielcy i mali twórcy cywilizacji*, op. cit., s. 144: „Epoka hellenistyczna była pod wieloma względami podobna do naszego stulecia. Był to okres ogromnego fermentu umysłowego, podróży i turystyki, badań naukowych i oświaty, popularyzacji wiedzy, rozwoju stronnictw i stowarzyszeń, wynalazczości i reklamy”; s. 145: „W 30 p.n.e. wojska rzymskie podbiły ostatnie z królestw następców Aleksandra – Egipt, kładąc kres epoce hellenistycznej. Przez trzy poprzedzające to wydarzenia stulecia wschodnie kraje śródziemnomorskie były jednak widownią najbardziej interesujących i barwnych wydarzeń w całej historii starożytnej nauki i techniki”; L. Russo, *Zapomniana rewolucja...*, op. cit., s. 252: „...pisarze rzymscy epoki cesarskiej, jak Pliniusz czy Seneka, fascynują się lekturą hellenistycznych dzieł naukowych; wprawdzie nie są w stanie śledzić logiki ich wywodów, lecz wysoko oceniają ich konkluzje, właśnie dlatego, że są one dla nich zaskakujące i cudowne. Stąd rodzi się w nich przekonanie, iż mogą współzawodniczyć ze swoimi wzorcami eliminując związki logiczne bądź zastępując je związkami, które, jakkolwiek arbitralne, są łatwiejsze do wyobrażenia i szybciej prowadzą do zamierzonego rezultatu – olśnienia czytelnika”.

²⁴ *Encyklopedia Powszechna S. Orgelbranda*, Nakład, Druk i Własność S. Orgelbranda Synów, 1883 Warszawa, tom czwarty, s. 409; także tom 10, s. 372: „**Scholije**, nazywają się bądź językowe bądź rzeczowe objaśnienia do znacznej liczby dzieł greckich i rzymskich autorów, dopisane lub oddzielnie opracowane przez dawnych gramatyków. Objasniaczów tych nazywają *Scholijastami*”; E. L. Eisenstein, *Rewolucja Gutenberga*, Prószyński i S-ka, 2004 Warszawa, s. 52: „[Jednak po wynalezieniu druku] skończyła się rola glosatora i komentatora, nadeszły czasy przypisów i odsyłaczy wiążących książki ze sobą”; D. J. de Solla Price, *Mala nauka – wielka nauka*, PWN, 1967 Warszawa, s. 65: „... ok. 1850 r. pojawia się znany, współczesny obyczaj odsyłania wprost do prac poprzedników, na których opiera się wyodrębniony i spisty wynik badawczy stanowiący właściwą treść artykułu. Wcześniej, pomimo że przypisy są tak stare, jak sama myśl naukowa – zauważmy choćby, że starożytni nazywali przypis *scholium* – nie obserwuje się takiego stosunku do zakumulowanej wiedzy”.

²⁵ J. Daszkowski, *Tajemnice literatury naukowej*, **Problemy**, 1973, nr 11(332), s. 30–32.

²⁶ J. Ziman, *Spoleczeństwo nauki*, op. cit., s. 38–39: „Skąd młody naukowiec, który po zakończeniu studiów wchodzi do laboratorium, ma wiedzieć, jak należy postępować, by dokonywać odkryć naukowych, skoro nie nauczono go, na czym polega różnica między nauką a nienauką teorią? [...] Sztuki tej uczymy się nie z książek, lecz przez naśladowanie i doświadczenie. Naukowcy szkolą się metodą czeladniczą [...] Za-

uważmy jednak, że w żadnym momencie nie wymaga się od [nich] studiów nad logiką formalną i nikt nie oczekuje, by [bronili swych tez krok po kroku metodą dedukcyjną].”

²⁷ T. Wojciechowski, *Deprecjacja prac dyplomowych w szkolnictwie wyższym* [w:] **Ekonomiczno-Informacyjny Kwartalnik Teoretyczny**, 2006, nr 10, s. 153–159.

²⁸ D. L. Schacter, *Siedem grzechów pamięci*, PIW, 2003 Warszawa, s. 167–172.

²⁹ T. S. Kuhn, *Struktura rewolucji...*, op. cit.; I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa; H. Butterfield, *Rodowód współczesnej...*, op. cit., s. 2: „...skoncentrujemy się przede wszystkim na przypadkach, w których ludzie nie tylko rozwiązywali jakiś problem, lecz – by móc tego dokonać – musieli zarazem zmienić swój sposób myślenia lub co najmniej zorientować się post factum, że to, czego dokonali, wywołało w nich taka właśnie zmianę”.

³⁰ S. Andreski, *Czarnoksiężstwo w naukach społecznych*, Oficyna Naukowa, 2002 Warszawa; A. Sokal, J. Bricmont, *Modne bzdury*, Prószyński i S-ka, Warszawa; A. M. Zawiślak, *Niepoprawne politycznie uwagi o naukach społecznych*, **Problemy Zarządzania**, 2005, nr 1(11), s. 106–121.

³¹ A. K. Wróblewski, *Prawda i mity w fizyce*, Ossolineum, 1982 Wrocław.

³² P. J. D. Drenth, *Rzetelność w nauce – przedmiot stałej troski*, **Zagadnienia Naukoznawstwa** 2004, t. XLI nr 3–4(165–166) s. 341–350; M. Gardner, *Ekscentryczne teorie, oszustwa i maniactwa naukowe*, Pandora 1994 b. m. w.; M. Gardner, *Pseudonauka i pseudouczni*, PWN, 1966 Warszawa; S. Gordon, *Księga oszustw*, Amber 1996 Warszawa; A. Kohn, *Falszywi prorocy. Oszustwo i błąd w nauce i medycynie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa; *Patologia i terapia życia naukowego*, red. J. Goćkowski, P. Kisiel, Universitas, 1994 Kraków

³³ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, GWP, 2006 Gdańsk, s. 331–332: „W niezliczonych publikacjach przytacza się następujące «prawo»: «Tylko 7 procent wszystkich informacji, które uzyskujemy w rozmowie, czerpiemy ze słów [...]; 38 procent wnioskujemy z tonu głosu, a 55 procent – z mowy ciała» [...]. Tę kompletną bzdurę cytuje się z całą powagą, przypisując ją wybitnemu i zasłużonemu uczonemu Albertowi Mehrabianowi, jako jego rzekome odkrycie. W rzeczywistości w pracach tego autora żadnego takiego twierdzenia – na szczęście – nie można znaleźć. Zobaczmy zatem, co ustalił on naprawdę”. Jeszcze przed sprawdzeniem, o co tu chodzi, na pytania studentów odpowiadano oczywistą wątpliwością, że w ogólności jest to chyba jakieś nieporozumienie, bo słowa z całą pewnością korzystają z bogatszego kodu semantycznego niż mimicznie-intonacyjny. Ale rzeczywiście zbadanie źródłowych prac Mehrabiana wymagało czasu i wysiłku, sam problem nie wydawał się zbyt ważny, i dlatego przez kilka semestrów pomijano go w wykładach, a na pytania studentów, powołujących się na rozmaite publikacje odpowiadano tylko wskazaną wyżej wątpliwością.

³⁴ K. R. Popper, *Wiedza obiektywna...*, op. cit., s. 138: „...chciałbym wskazać, nie biorąc przy tym nazbyt poważnie słów «świat» czy «wszechświat», że można wyróżnić trzy następujące światy lub wszechświaty: pierwszy to świat przedmiotów lub stanów fizycznych; drugi to świat stanów psychicznych czy stanów świadomości, czy też behawioralnych dyspozycji do działania; oraz trzeci: świat obiektywnych treści myślenia, zwłaszcza myśli naukowej i poetyckiej oraz dzieł sztuki”; s. 97: „Przykładami wiedzy obiektywnej są teorie opublikowane w czasopiśmie i książkach i przechowywane w bibliotekach; są nimi omówienia takich teorii, trudności i problemy wskazane w związku z takimi teoriami i temu podobne. Świat fizyczny można nazwać «światem 1», świat doświadczeń świadomościowych «światem 2», zaś świat logicznych treści książek, bibliotek, pamięci komputerowych i im podobne – «światem 3».; s. 139: „Mój termin «świat trzeci» jest sprawą dogodnej konwencji”.

³⁵ Jako ostrzeżenie przed do końca figuratywnym rozumieniem perspektywy warto przypomnieć jej właściwości – zob. strona 131; powiązania z innymi poglądami filozoficznymi i słabe strony takiej koncepcji w: A. Chmielewski, *Filozofia Poppera. Analiza krytyczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 2003 Wrocław, zwłaszcza s. 100–116.

³⁶ M. McLuhan, *Wybór pism*, Wydawnictwa Artystyczne i Filmowe, 1975 Warszawa; *Wybór tekstów*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2001 Poznań; *Zrozumieć media. Przedłużenie człowieka*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, 2004 Warszawa.

³⁷ W. J. Ong, *Oralność i piśmienność. Słowo poddane technologii*, Redakcja Wydawnictw KUL, 1992 Lublin, s. 21: „W ostatnich latach dostrzeżono istotne różnice co do sposobu zdobywania wiedzy oraz jej werbalizacji między pierwotnymi kulturami oralnymi (kulturami nieznanymi pisma) a kulturami będącymi pod silnym wpływem pisma. Zaskakujące są implikacje tych nowych odkryć. Liczne cechy, które uznajemy za rzecz naturalną w myśleniu, w sposobie wyrażania, w literaturze, w filozofii, w nauce, a nawet w oralnym dys-

kursie ludzi piśmiennych, nie są człowiekowi wrodzone, lecz zaistniały dzięki możliwościom, jakie otworzyła przed ludzką świadomością technologia pisania”; E. A. Havelock, *Muza uczy się pisać. Rozważania o oralności i piśmienności w kulturze Zachodu*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, 2006 Warszawa, s. 58–59: „Odsłania się tu pytanie bardziej fundamentalne: czy samo «logiczne myślenie» w potocznym sensie tego wyrażenia nie jest wytworem zalfabetyzowanej piśmienności greckiej?”; s. 137: [W przypadku logików i filozofów analitycznych] „... ich dziedziny mają swoje własne uprzedzenia. Jednym z nich jest przeświadczenie, że procedury logiczne nie mają nic wspólnego z odkryciami związanymi z piśmiennością i są od zawsze zakorzenione w naturze ludzkiej, która od pewnego momentu posiada zdolność ich użytkowania. Świadomość oralna, operująca wieloznacznością i niepoddająca się zasadzie sprzeczności, nie jest z tego punktu widzenia pełnoprawną świadomością. Ściśle rzecz biorąc, język jest traktowany jako element ludzkiego behawioru zarówno przez oralistów, jak i przez logików. [...] Lecz oralisci zakładają, że sama możliwość takich badań jest skutkiem pewnego wydarzenia historycznego – wynalezienia greckiego alfabetu – natomiast filozofowie analityczni twierdzą, że ich metody są uniwersalne [...]”; J. Goody, *Logika pisma a organizacja społeczeństwa*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, 2006 Warszawa, s. 34: „Podejmując, na przykład, temat pisma i tradycji pisanej, ani przez chwilę nie sugeruję, że są to czynniki decydujące – twierdzą jedynie, że mają pewne znaczenie”.

³⁸ O genezie, ewolucji i zróżnicowaniu pisma alfabetycznego zob. np. D. Diringer, *Alfabet*, PIW, 1972 Warszawa.

³⁹ M. Marody, *Technologie intelektu. Językowe determinanty wiedzy potocznej i ludzkiego działania*, PWN, 1987 Warszawa, s. 53–54: „Teżę, iż przez zapisanie mowy tworzy się zupełnie nowe możliwości jej badania, dobrze ilustruje przykład, który J. Goody przytacza w swej książce [*The domestication of the savage mind*, 1977]. Wspomina mianowicie, jak to M. Masterman w eseju poświęconym pracy T. Kuhna *Struktura rewolucji naukowych* wykazała, iż używał on terminu «paradygmat» w dwudziestu jeden znaczeniach – i pisze następnie: «Wyobraźmy sobie (choć jest to dziwaczne zadanie) książkę Kuhna jako wypowiedź ustną. Twierdzę, iż żaden słuchacz nie mógłby nigdy zauważyć dwudziestu jeden różnych zastosowań słowa *paradygmat*. Argumentacja przepływałaby od jednego zastosowania do drugiego i nikt nie byłby zdolny dostrzec jakiegokolwiek rozbieżności. Niezgodność czy nawet sprzeczność bywa zwykle pochłaniana przez potok mowy (*parole*), natłok słów, strumień argumentacji, z których nawet najbardziej przenikliwy umysł nie jest w stanie wydobyć ‘pamięciowych fisksek’ z różnymi zastosowaniami [danego terminu – uzupełnienie M. Marody]... (Dwadzieścia jeden znaczeń terminu „paradygmat” w przypisie 32. na stronie 231.); A. Gawroński, *Dlaczego Platon wykluczył poetów z Państwa?*, Biblioteka «WIEŻI», 1984 Warszawa; J. Japola, *Tekst czy głos? Waltera J. Onga antropologia literatury*, Redakcja Wydawnictw KUL, 1998 Lublin; A. Mencwel, *Antropologia słowa i historia kultury* [w:] *Narracja i tożsamość* (I), red. W. Bolecki, R. Nycz, IBL, 2004 Warszawa, s. 53–67.

⁴⁰ J. Aitchison, *Ziarna mowy*, PIW, 2002 Warszawa; M. Kuckenburt, *Pierwsze słowo. Narodziny mowy i pisma*, PIW, 2006 Warszawa.

⁴¹ B. Bernstein, *Odtwarzanie kultury*, PIW, 1990 Warszawa; B. Bernstein, *Socjolingwistyka a społeczne problemy kształcenia* [w:] *Język i społeczeństwo*, red. M. Głowiński, Czytelnik, 1980 Warszawa, s. 83–119; Z. Boksański, A. Piotrowski, M. Ziółkowski, *Socjologia języka*, Wiedza Powszechna, 1977 Warszawa; S. Grabias, *Język w zachowaniach społecznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 1997 Lublin, s. 48–55.

⁴² Np. M. Kochan, *Slogany w reklamie i polityce*, Wydawnictwo TRIO, 2002 Warszawa.

⁴³ G. Orwell, *Rok 1984, Aneks* (liczne tłumaczenia i wydania po polsku, tu:) Wydawnictwo Da Capo, 1993 Warszawa, s. 305–319; M. Głowiński, *Nowomowa po polsku*, Wydawnictwo PEN, 1981 Warszawa; J. Bralczyk, *O języku polskiej propagandy politycznej lat siedemdziesiątych*, Wydawnictwo Trio, 2001 Warszawa

⁴⁴ Zobacz też przypis 20. na stronie 192 i przypis 86. na stronie 253.

⁴⁵ E. A. Havelock, *Muza uczy się pisać...*, op. cit., s. 65–66: „Retoryka pielęgnowała dyskurs oralny i sztukę przekonywania słuchającej publiczności. Jednak teksty używane w tych oralnych wykonaniach same również były spisane i również jako takie czytowane. A zatem i tutaj nie unikamy paradoksu. Czy więc retoryka może odsonić sekret prawdziwej oralności? Odpowiedź na to pytanie, udzielona przez Waltera J. Onga w szeregu wnikliwych studiów [...], jest wieloznaczna i niejasna”.

⁴⁶ K. R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa (pierwsze wydanie po niemiecku 1934).

⁴⁷ *Słownik literatury staropolskiej*, red. T. Michałowska, Ossolineum, 1990 Wrocław, s. 772: „**SILVA RERUM** [...] (las rzeczy) [...] to nazwy określające charakterystyczny dla kultury staropolskiej typ → książki ręk.

kopiśmiennej. Sylwy były spisywane na użytek własny skryptora lub dla niewielkiego, rodzinnego lub sąsiedzkiego kręgu odbiorców. Zawierały różnorodne materiały [...], zależnie od zainteresowań, zajęć lub potrzeb głównego twórcy. [...] W każdym razie we wszystkich zastosowaniach słowa *silva* powtarzał się moment różnorodności, ale też pewnego niedokończenia, niedopracowania, [...]”; s. 370: „**KSIĄŻKA REKOPIŚMIENNA** [...] Już od 2 poł. XVI w. nie bez wpływu szkoły, wskutek rozbudzonego życia publicznego i towarzyskiego, wymagającego częstych występów w słowie i piśmie, a w związku z tym wobec narastającej potrzeby posiadania dobrych wzorców – wyłoniła się konieczność tworzenia własnych ksiąg domowych, które zaspokajałyby bieżące potrzeby. Stało się to palącą potrzebą wśród szlachty mieszkającej stale w swych dworach, z dala od większych skupisk miejskich. Zaczęto więc zapisywać na luźnych kartkach mowy polityczne i okolicznościowe (weselne lub pogrzebowe), wzory najrozmaitszych listów, anegdoty, fraszki, aforyzmy, wiersze, zagadki, notatki z lektur, przepisy lekarskie i kulinarne. Takie zbiory tytułowano: *silva rerum*, *penu sinopticum*, *nihil et omnia*, *farrago rerum*, *miscellanea*, *collectanea*. Gdy zgromadzono większą ilość materiałów, luźne kartki oprawiano w jeden folią [...]”.

⁴⁸ H. Kurkowska, S. Skorupka, *Stylistyka polska...*, op. cit., s. 273: „[Do charakterystycznych cech stylu naukowego] należą: dokumentacja twierdzeń w postaci cytatów z autorów, na których się autor rozprawy powołuje, przypiski i odsyłacze do źródeł, które mogą być przez czytelnika w każdej chwili sprawdzone. Tekst przytaczany lub tylko zaznaczany w rozprawie jest często punktem wyjścia krytycznego oświetlenia jakiejś tezy, poparciem dla własnych twierdzeń lub (podawany zwykle w przypisku) nawiązaniem do kwestii, która ma jakiś dalszy związek z tezą autora. [...] Cechą charakterystyczną prac naukowych jest podawanie cytowanych tekstów w języku oryginału. Nawet wtedy, gdy autor przytacza w przekładzie fragment czyjejś wypowiedzi, podaje zwykle oryginalną wypowiedź w przypisku. Stąd tak liczne w pracach naukowych cytaty i przypiski w językach obcych”.

⁴⁹ J. F. Fisher, *Czy stulecia XVI i XVII są zagadką historii gospodarczej Anglii?* [w:] *Geneza nowożytnej Anglii*, red. A. Mączak, PWN, 1968 Warszawa, s. 30–31.

⁵⁰ A. Arnauld, P. Nicole, *Logika czyli sztuka myślenia*, [pierwsze wydanie po francusku 1662, przez historyków filozofii nazywane *Logiką z Port-Royal*] PWN, 1958 Warszawa, s. 20: „Ilekcć bowiem sądziliśmy, że omówienie pewnej materii może przyczynić się do wyrobienia sądu, niezbyt się troszczyliśmy o to, do jakiej nauki ona należy. Sposób porządkowania naszych różnorodnych wiadomości jest dowolny, podobnie jak liter w drukarni. Każdy, stosownie do swoich potrzeb, ma prawo wprowadzać różne porządki, jakkolwiek gdy się to czyni, należy porządkować w sposób jak najbardziej naturalny. Jeśli tylko jakaś materia jest przydatna do naszych celów, zajmujemy się nią i nie uważamy jej za coś obcego”.

⁵¹ J. D. Watson, *Podwójna spirala-Relacja naoczna o wykryciu struktury DNA*, Wiedza Powszechna, 1975 Warszawa, s. 174: „Zaledwie wszedłem do pracowni i zacząłem objaśniać swój schemat, a od razu amerykański krystalograf, Jerry Donohue, zaczął protestować, twierdząc, że idea moja jest pozbawiona podstaw. Tautomeryczne formy, przerysowane przeze mnie z podręcznika Davidsona, były zdaniem Jerrego przedstawione niewłaściwie. Moje natychmiastowe powołanie się na to, że wiele innych podręczników również przedstawia guaninę i tyminę w formie enolowej, nie wywołało na Jerry'ego wrażenia. Z rozanieleniem wyznał, że od lat organicy dowolnie wybierają określone formy tautomeryczne przenosząc je ponad inne, opierając się przy tym na najkruchszych podstawach. W rzeczywistości podręczniki chemii organicznej są zaśmiecone rysunkami wysoce nieprawdopodobnych form tautomerycznych. Rysunek guaniny, który pchał mu przed oczy, to też prawie na pewno fikcja. Cała intuicja chemiczna, którą rozporządza, mówi mu, że guanina będzie występowała w formie ketonowej. Również jest prawie pewien tego, że tyminie także błędnie przypisano konfigurację enolową. I tu znów zdecydowanie opowiadał się za alternatywą istnienia keto formy. Ale Jerry nie podał wystarczająco umotywowanych powodów, dla których bardziej wołał formy ketonowe. Przyznał, że to zagadnienie poznane jest właściwie tylko w przypadku jednej struktury krystalicznej. [...] Co więcej, Jerry był prawie pewien, że argumenty związane z mechaniką kwantową, wskazujące czemu [ta jedyna zbadana struktura krystaliczna] występuje w formie ketonowej, powinny również stosować się do guaniny i tyminy”. Szef laboratorium (Sir Lawrence Bragg, współlaureat nagrody Nobla z 1915 roku) domagał się w tej sprawie opinii Sir Alexandra Robertusa Todda, uchodzącego za najwybitniejszego specjalistę od budowy cząstek chemicznych (otrzymał nagrodę Nobla kilka lat później, w 1957 roku). Uwzględnienie uwag Jerrego Donohue pozwalało na zrozumienie budowy i struktury związku chemicznego odpowiadającego za przenoszenie wszystkich cech genetycznych żywych organizmów. Konieczna więc była pewność, że zakwestionowanie treści drukowanych we wszystkich podręcznikach ma podstawy silniejsze niż sama tylko chęć wzajemnego dopasowania niezgodnych wyników. Gdy Sir Todd również potwierdził, że podręcznikowe wzory są niezasad-

nione i prawdopodobnie błędne, a sugestia Jerrego zdaje się lepiej odpowiadać rzeczywistości, to zasadniczą strukturę nośnika dziedziczności uznano za wyjaśnioną. Stracono wiele czasu i wysiłku tylko dlatego, że w zasadniczym zespole badawczym nie było nikogo, kto potrafiłby samodzielnie zauważyć powtarzającą się pochochność we wszystkich podręcznikach chemii. Z drugiej strony, problem rozwiązano tylko dlatego, że nie wprowadzono ograniczeń w wymianie informacji z osobami z poza zespołu.

⁵² S. Gajda, *Podstawy badań stylistycznych nad językiem naukowym*, PWN, 1982 Warszawa, s. 156: „Przypisy jako element tzw. aparatu naukowego są charakterystyczne dla tekstów ściśle naukowych, natomiast unika się ich w tekstach dydaktycznych i popularnonaukowych. Przenosi się do nich luźniej związane z tekstem podstawowym uwagi, mniejsze ekskursy i niektóre cytacje. [...] Odsyłacze bibliograficzne spełniają dwójną rolę: wiążą tekst z innymi tekstami i zarazem sygnalizują, o czym one traktują. Są więc niezwykle pojemne informacyjnie. Wskazują nie tylko na tekst, ale bardzo ściśle odtwarzają jego treść bez jej omawiania, odsyłając po prostu do niego”.

⁵³ T. Buzan, *Ruszyć głowę*, RAVI, 1996 Warszawa; G. A. Miller, E. Galanter, K. H. Pribram, *Plany i struktura zachowania*, PWN, 1980 Warszawa.

⁵⁴ A. K. Koźmiński, *Tożsamość nauki o zarządzaniu*, **Master of Business Administration**, 2007, nr 5(88), s. 7–10: „Najbardziej interesujące tematy współczesnego świata i najbardziej «gorące» tematy badawcze, często o największym znaczeniu praktycznym, lokują się na pograniczu tradycyjnie wyodrębnionych (w XIX wieku lub znacznie wcześniej) dyscyplin naukowych. Takie właśnie obszary badań znaleźć można na przykład na pograniczu: biologii i fizyki; socjologii, ekonomii i prawa; astronomii i fizyki; psychologii i ekonomii; ekonomii i socjologii itp. itd. Specjalizacja naukowa w tych najciekawszych obszarach (mimo, że z oczywistych względów uzasadniona i potrzebna) napotyka na instytucjonalne bariery, których przezwyciężenie wymaga zrozumienia tempa zmian i życzliwości w środowiskach naukowych (a zwłaszcza w gremiach decyzyjnych orzekających w sprawach nauki takich jak awanse czy uprawnienia). Nie zawsze jest o nie łatwo”; „...nauka zarządzania jest szczególnie splątanym węzłem interdyscyplinarnych wątków, w którym nie sposób jest wyodrębnić jednej dominującej «nauki – matki», lub nawet kilku «matek»...”; J. Goody, *Logika pisma a organizacja...*, op. cit., s. 26: „Jeśli kogoś bardziej obchodzi same problemy niż pola badawcze o ustalonych granicach, takie łączenie perspektyw jest doprawdy niezbędne, nawet gdy otrzymane wyniki znacznie odbiegają od wymogów «zunifikowanej nauki o społeczeństwie»”.

⁵⁵ K. Burke, *Tradycyjne zasady retoryki [w:] O retoryce, Wybrane zagadnienia z teorii literatury*, red. J. Z. Lichański, Wydział Polonistyki UW, 1995 Warszawa (pierwodruk polskiego tłumaczenia **Pamiętnik Literacki** 1977, t. 68, z. 2, s. 219–250), s. 29–69; s. 49: „Katalog chwytów retorycznych rozrósł się, jak wiadomo, do niesłychanych rozmiarów. Nie ma takiej wypowiedzi, w której by się nie dało wykryć jakiegoś wzoru. Wzorowo można nadać postać abstrakcyjną i nazwę – uniezależniając ów wzór od wszelkich konkretnych przedmiotów – i w końcu przypisać mu zdolność «indywidualizowania» wielkiej liczby możliwych tematów. W każdym wyrażeniu (nawet wyrażeniu nielogicznym i niekompletnym) da się wykryć swego rodzaju fundament strukturalny, jeśli tylko badacz odznacza się zmysłem obserwacji i abstrakcji oraz zdolnością klasyfikowania”.

⁵⁶ J. Z. Lichański, *Przedmiot i definicja retoryki [w:] O retoryce, Wybrane zagadnienia...*, op. cit., s. 21: „Jednakże wielość ujęć i rozumień retoryki (zarówno przedmiotu tej dyscypliny wiedzy, jak i nazwy) powoduje niejasności w tak podstawowej sprawie, jak określenie zakresu dziedziny. [...] Rozważyć wypada najpierw, co jest przedmiotem retoryki, czy raczej: co za jej przedmiot przyjęło się uważać. Szkoły klasyczne: grecko-hellenistyczna, rzymska, bizantyńska są tu, w zasadzie, zgodne. Przedmiotem retoryki są reguły budowy każdej wypowiedzi czy to publicznej czy prywatnej, czy poświęconej sprawom ważnym czy błahym”; s. 24: „[...] dziś retoryka jest rozumiana jako teoria efektywnej komunikacji oraz umiejętności efektywnego posługiwania się słowem, a za swój przedmiot ma dowolny tekst”. ale „[...] przedmiotem retoryki nie są ani nazwy, ani zdania, ale teksty”; s. 26: [Retoryka] „Jest dziedziną wiedzy o sposobie kształtowania w słowach obrazu świata, co więcej: o sposobie «wiązania» kultury ludzkiej w spójną całość. Spiowem staje się język, ale język, który musi być jasny i zrozumiały dla wszystkich”.

⁵⁷ K. Burke, *Tradycyjne zasady...*, op. cit., s. 32: „Nawet Arystoteles, autor, który wprowadzał rygorystyczną klasyfikację wiedzy, gdziekolwiek to było możliwe, rozpatruje w *Retoryce* materiał, dający się klasyfikować jako psychologia, etyka, polityka, logika i historia. Faktem jest, że typowa wypowiedź retoryczna zakłada, w myśl poglądów Arystotelesa, występowanie «wspólnych miejsc», kategorii, której nie da się przyporządkować żadnej z nauk; w tym zaś stopniu, w jakim wypowiedź dotyczy konkretnego przedmiotu, przekracza ona granice retoryki, zbliżając się do określonej dziedziny nauki”.

⁵⁸ A. Mattelart, M. Mattelart, *Teorie komunikacji. Krótkie wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001 Warszawa; Z. Nęcki, *Komunikacja międzyludzka*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1996 Kraków

⁵⁹ J. Z. Lichański, *Retoryka od renesansu do współczesności – tradycja i innowacja*, Wydawnictwo DiG, 2000 Warszawa, s. 133: „Podstawowa konstatacja jest szokująca: sposoby uzyskiwania przez przygotowywaną przez autora tekst określonych, zamierzonych przez autora, celów są możliwe do teoretycznego określenia; co ważniejsze: nie uległy one zasadniczym zmianom od czasów, co najmniej! – Arystotelesa [...]. Wynika z tego daleko poważniejszy wniosek. Oto okazuje się, iż jesteśmy podatni na te same techniki dowodowe, co Grecy i Rzymianie, a także – pod wpływem tych samych, lub bardzo podobnych, słów, struktur składniowych, tropów, figur myśli pewnych niezmiennych przez wieki struktur znaczeniowych”; s. 134: „Ponieważ teoria retoryki zajmuje się przygotowaniem tekstów, czyli konstrukcji ponadzdaniowych, zatem każdy taki twór musi powstać z wykorzystaniem mniej czy bardziej świadomie, zasad retoryki”.

2. Przyczynki do teorii i praktyki dostępności psychologicznej na przykładach prostych danych statystycznych

¹ W. Witwicki, *Psychologia*, PWN, 1962 Warszawa, t. I, s. 281–282: („Obecne, czwarte wydanie pierwszego tomu podręcznika jest przedrukiem z trzeciego [1946], już powojennego wydania, poddanego dokładnej korekcie przez samego Autora. [...] jednak [...] jej treść i układ powstały w latach dwudziestych bieżącego stulecia”); inne zastosowanie tej samej metafory zob. przypis 50. na stronie 260; zob. też przypis 95. na stronie 254.

² Nie wydaje się jednak, aby miało to związek ze znaną koncepcją „magicznej siódemki”. Koncepcja taka dotyczy pojemności ludzkiej pamięci krótkotrwałej, magazynującej przez dwadzieścia do trzydziestu sekund od pięciu do dziesięciu jednostek informacyjnych („magiczne siedem” plus minus dwa), studenci natomiast odpięli spostrzeżenia sprzed co najmniej kilkudziesięciu minut (zob. np. G. Mietzel, *Psychologia kształcenia*, GWP, 2002 Gdańsk, s. 212–215; G. A. Miller, *The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information*, *Psychological Review*, 1956, vol. 63, s. 81–97).

³ G. Simmel, *Socjologia*, PWN, 1975 Warszawa, s. 497: „Jedność zjawisk [zbiorowych] można osiągnąć w pewnym sensie tylko drogą negacji. Negatywny charakter tych zjawisk kształtuje się przy tym w miarę wzrostu ich zasięgu. Motywy jednostek uczestniczących w działaniach masowych są często tak różne, że ich zjednoczenie może nastąpić tylko wówczas, gdy treścią działania jest negacja, a nawet destrukcja. Stan ogólnego niezadowolenia prowadzący do wielkich rewolucji wywołany jest przez tak wiele różnych często sprzecznych przyczyn, że osiągnięcie pozytywnego celu jest niemożliwe. Budowanie pozytywne jest zazwyczaj udziałem małych grup, składają się nań poszczególne, prywatne działania jednostek. Natomiast te same siły zjednoczone działają destrukcyjnie. W tym sensie jeden z wybitnych znawców historii twierdzi, że tłum jest zawsze niewdzięczny: albowiem jeśli nawet ogólna sytuacja przedstawia się kвітliwie, jednostka zawsze odczuwa przede wszystkim to, czego jej oświadczenie nie dostaje”.

⁴ W. Witwicki, *Psychologia*, op. cit., s. 327–329.

⁵ W. I. B. Beveridge, *Sztuka badań naukowych*, PZWL, 1960 Warszawa, s. 134–135.

⁶ A. Memon, A. Vrij, R. Bull, *Prawo i psychologia. Wiarygodność zeznań i materiału dowodowego*, GWP, 2003 Gdańsk; R. Polczyk, *Mechanizmy efektu dezinformacji w kontekście zeznań świadka naoczego*, Wydawnictwo UJ, 2007 Kraków.

⁷ R. S. Woodworth., H. Schlosberg, *Psychologia eksperymentalna*, PWN, 1963 Warszawa, t. I, s. 147.

⁸ R. S. Woodworth., H. Schlosberg, op. cit., s. 142, z odesłaniem do W. S. Jevons, *The power of numerical discrimination*, *Nature* 1871, vol. 3, s. 281–282.

⁹ Zob. np. W. S. Jevons, *Logika, objaśniona figurami i pytaniami*, „Biblioteka Naukowa” Wydawnictwa St. Kucharskiego, 1907 Warszawa; W. S. Jevons, *Zasady nauki*, PWN, 1960 Warszawa.

¹⁰ Np. K. Koranyi, *Powszechna historia państwa i prawa*, PWN, 1966, Warszawa, t. III, przypis 20. na stronie 124: [we Francji] „Dowodowi ze świadków przyznawano aż po drugą połowę XVII w. pierwszeństwo przed dowodem z dokumentów [...]”; W. J. Ong, *Oralność i piśmienność*, op. cit., s. 135: „Świadkowie byli *prima facie* bardziej wiarygodni aniżeli teksty, ponieważ można ich wyzwać [!?] i zmusić do obrony swojego stanowiska, z tekstami było to niemożliwe (przypomnijmy, że było to jedno z konkretnych zastrzeżeń, jakie Platon zgłaszał wobec pisma)”.

¹¹ K. Koranyi, *Powszechna historia...*, op. cit., t. II, cz. 1, s. 180: „Niektóre prawa szczepowe (rypuarskie, bawarskie) wymagały, by świadkowie targani byli za uszy [...], co utrwalić miało im w pamięci udział w danej

czynności. Prawo rypuarskie wymagało, aby oprócz dorosłych świadków obecni byli przy sprzedaży mali chłopcy w takiej samej ilości jak świadkowie. Nabywca miał każdemu z chłopców dać w policzek i pociągnąć go za uszy, by pamiętać, że był obecny przy zaplacie ceny i przeniesieniu posiadania i mógł kiedyś złożyć odpowiednie świadectwo, gdyby tamci świadkowie już nie żyli”.

¹² J. Bremond, M.-M. Salort, *Odkrywanie ekonomii*, PWN, 1994, Warszawa, s. 269–270.

¹³ I. Kant, *Krytyka czystego rozumu*, Wydawnictwo ANTYK, 2001, Kęty, s. 542: „Dajcie filozofowi pojęcie trójkąta i kaźcie mu na jego sposób wynaleźć, jak się ma suma jego kątów do kąta prostego. [...] Może on rozmyślać [...] jak długo mu się podoba, lecz nie wynajdzie nic nowego”; J. Burke, *Osiem stopni wtajemniczenia czyli jak zmienialiśmy świat*, Wydawnictwo PULS, 1995 b. m. w., s. 62: „Nawet wielki Akwinata [...] Wylizując rzeczy, których Bóg nie może zrobić [...] dodał także «sprawienie by suma wewnętrznych kątów trójkąta była większa od sumy dwóch kątów prostych»”.

¹⁴ Materiał do tego ćwiczenia uzyskano przed około dziesięcioma laty w okolicznościach, których z własnej pamięci nie sposób teraz odtworzyć. Zawiera zapis „Opracowała Anna Sianko”.

¹⁵ [Według Gorgiasza] „...mowa nie wyraża wiedzy mówiącego, lecz pobudza, odtwarza w innych ich wiedzę własną. Innymi słowy, znaczenie wyrazu nie jest czemś bezwzględne, gdyż każdy nadaje mu znaczenie własne, zależne od jego indywidualnej wiedzy. Słowa słyszane mogą mieć więc dla każdego takie znaczenie, jakie odpowiada stanowi jego wiedzy”. (W. Heinrich, *Filozofia grecka do Platona*, Warszawa 1914, cytaty wg. *O retoryce*, red. J. Z. Lichański, op. cit., s. 5).

¹⁶ W. S. Jevons, *Zasady nauki*, op. cit., t. II, s. 24–25.

¹⁷ *Złudzenia, które pozwalają żyć*, red. M. Kofta, T. Szustrowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001, Warszawa, s. 84–85.

¹⁸ K. Ajdukiewicz, *Logika pragmatyczna*, PWN, 1974, Warszawa, s. 51.

¹⁹ Tak zwane „kryterium demarkacji”, czyli najistotniejszej różnicy między nauką i nie-nauką, zaproponowane w: K. R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, op. cit.

²⁰ T. Pawłowski, *Tworzenie pojęć w naukach humanistycznych*, PWN, 1986, Warszawa, s. 149: „Wyrażenia językowe wywołują w nas reakcje emocjonalne. Ta własność języka stanowi niekiedy przeszkodę w słownym przekazywaniu myśli, zwłaszcza wówczas, gdy chodzi o ścisłą i jednoznaczną informację na temat określonych stanów rzeczy. Jednakże ta sama właściwość języka może być przydatna dla celów praktycznych, mianowicie można z niej świadomie korzystać dla perswazji, dla urabiania emocjonalnych postaw ludzi”; s. 150: „Na czym polega ogólnie mechanizm perswazji językowej? Wykorzystuje się w niej istniejące skojarzenia emocjonalne, związane z określonymi wyrażeniami języka, przenosząc je na inne wyrażenia lub inne zakresy tych samych wyrażen; a także zmieniając nasilenie, rodzaj lub biegun ładunku emocjonalnego, związanego na gruncie mowy potocznej z danym wyrażeniem językowym”; C. L. Stevenson, *Persuasive definitions*, *Mind*, 1938, vol. 47, nr 187, s. 331–350: „A «persuasive» definition is one which gives a new conceptual meaning to a familiar word without substantially changing its emotive meaning, and which is used with the conscious or unconscious purpose of changing, by this means, the direction of people's interests”; zob. także przypis 86. na stronie 253.

²¹ *Słownik Języka Polskiego*, red. W. Doroszewski, t. 7. Pri – R, PWN, 1965 Warszawa, s. 48 i 49: „**propinacja** [...] 1. hist. W dawnej Polsce: monopol, prawo wyłącznej sprzedaży (i produkcji) napojów alkoholowych (które przysługiwało szlachcie, rzadziej miastu) [...] **propinacyjny** hist. przym. od propinacja (w przykładach w znaczeniu 1): Szczególnie dotkliwy był dla chłopów przymus propinacyjny, polegający na wyznaczaniu poddanym dużych kontyngentów wódki i piwa które (...) musieli zakupić w pańskiej karczmie. [...]”

²² Patrz przypis 38. na stronie 250.

²³ B. Dobek-Ostrowska, *Media masowe i aktorzy polityczni w świetle studiów nad komunikowaniem politycznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 2004 Wrocław, s. 45: „Badacze komunikowania masowego ustalili, że około 95% wszystkich informacji, jakie docierają do jednostek, pochodzi ze środków masowego przekazu, w tym 64% z telewizji”; G. LeBon, *Psychologia tłumu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1986 Warszawa (oryginał z 1895 roku), s. 86: „Nie od charakteru faktów, lecz od sposobu, w jaki dochodzą do wiadomości ogółu, zależy ich wpływ na wyobraźnię tłumów. Oddziałują one na nią silnie, gdy przez swe nagromadzenie wywołują jaskrawe, opanowujące umysły ludzkie obrazy. Kto umie działać na wyobraźnię tłumów – umie nimi rządzić”; F. Bacon, *Novum organum*, PWN, 1955 Warszawa (oryginał 1620), s. 71, 101: „Rozum ludzki najbardziej ulega wpływowi tego, co jednocześnie i nagle potrafi do umysłu trafić i przeniknąć; tym właśnie zwykle napelnia i nadyma się wyobraźnia. I w pewien, choćby trudny do uchwycenia, sposób, rozum zmyśla i przypuszcza, że wszystko inne tak się przedstawia jak tych parę rzeczy, którymi umysł dał się opę-

tać. Jeżeli zaś trzeba przejść do wypadków odległych i całkiem odmiennych, które dla twierdzeń ogólnych stanowią próbę ogniową, rozum okazuje się bardzo powolny i w ogóle niezdolny, jeżeli nie zmuszą go do tego twarde prawa i stanowczy nakaz. [...] Ogółowi bowiem [...] nic się nie podoba, jeżeli nie trafia do wyobraźni albo nie usidla rozumowi więzami pospolitych pojęć”.

²⁴ T. Goban-Klas, *Media i komunikowanie masowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999, Warszawa, s. 194; zob. też: E. Griffin, *Podstawy komunikacji społecznej*, GWP, 2003, Gdańsk, s. 381–391; A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2003 Warszawa, s. 72–78; K. Skarżyńska, *Potoczna percepcja i ewaluacja rzeczywistości społeczno-politycznej* [w:] *Potoczne wyobrażenia o demokracji*, red. J. Reykowski, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, 1995 Warszawa, s. 68–69.

²⁵ M. Krzysztofiak, D. Urbanek, *Metody statystyczne*, PWN, 1979 Warszawa, s. 11–26, zwłaszcza s. 13: „Przy opisie zjawisk masowych spotykamy się z trudnościami wynikającymi z potrzeby uwzględnienia i przedstawienia ogromnej liczby faktów, wielkości itp. Przez trudności te można skutecznie przebrnąć stosując statystyczne metody opisu”.

²⁶ J. Topolski, *Metodologia historii*, PWN, 1984 Warszawa, s. 401: „Wraz z uświadomieniem sobie przez historyków tego, że «trzeba liczyć» – a stało się to na widomą skalę późno, bo dopiero w ostatnim półwieczu – analizy ilościowe zaczynają zdobywać sobie prawo obywatelstwa w narracji historycznej. Potrzeba takich analiz była duża. Znany doskonale zdumiewające błędy w tekstach dawniejszych historyków nie nawykłych do operowania liczbą i nie zdających sobie sprawy z wymaganej tu precyzji. Do bitew posyłano tak wielkie wojska, że przewyższały całą dorosłą ludność danego państwa; miasta zaludniano ogromnymi masami ludzi; szafowano tysiącami, gdy mówiono o stratach z powodu zarazy. Leleweł podawał, że w 1652 r. miało zginąć w Krakowie od zarazy 193 tys. osób, co oznaczałoby straty przynajmniej 10 razy większe, aniżeli mogło wynosić zaludnienie miasta. Przyjmował on, że przez Gdańsk wywożono fantastyczne ilości zboża – do 30 mln. korcy rocznie (w okresie prosperity), czyli (w zależności od rodzaju korca) od 2–5 mln. ton zboża. Dla porównania dodamy, że całe zbiory 4 zbóż w Polsce w latach 1961–1963 wynosiły średnio 14,5 mln. ton; w czasach, o których mówił Leleweł, mogły one osiągać 1,4 mln ton, z czego na eksport przeznaczano nie więcej niż około 10%”.; s. 402: „Wprowadzenie metod ilościowych do historii związane jest przede wszystkim z rozwojem historii gospodarczej (wraz z demografią), która nie chcąc być zbiorem ciekawostek i anegdot, musiała (sięgając do niewykorzystywanych dotąd źródeł) badać fakty masowe – te zaś wymagały metod ilościowych”.; W. Kula, *Problemy i metody historii gospodarczej*, PWN, 1963 Warszawa, s. 460–461: „Różne wreszcie błędy wynikały z niedostatecznego przemyślenia zagadnienia. Jeśli np. Furtak w badaniach nad demografią historyczną szlachty polskiej [Furtak T., *Kilka zagadnień z demografii historycznej szlachty polskiej*, **Roczniki Dziejów Społecznych i Gospodarczych** 1937 vol. VI, s. 31–58] dochodzi do wniosku, że «najwyższego wieku w chwili zgonu dożywali duchowni», «po nich z kolei drugie miejsce osiągnęli stale żonaci posiadający dzieci, trzecie – żonaci bezdzietni, a czwarte kawalerowie» – to wniosek ten jest albo truizmem, albo żartem, choć wiele liczb przytoczonych jest na jego potwierdzenie. Jak wiadomo bowiem wśród duchownych na ogół nie było niemowląt, wśród niemowląt natomiast nie trafiali się mężczyźni żonaci, posiadający dzieci”.

²⁷ C. R. Rao, *Statystyka i prawda*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994 Warszawa, s. 165: „Uczymy się w szkole trzech podstawowych umiejętności – czytania, pisania i liczenia. Nie są one wystarczające. Istnieje wielka potrzeba, aby wiedzieć, jak dawać sobie radę z niepewnymi sytuacjami. Jak podejmować decyzję, gdy istnieje niedostateczna informacja? Wprawiało to filozofów w zakłopotanie przez wiele ubiegłych stuleci. Mamy teraz logiczny sposób dopuszczania niepewności w podejmowaniu decyzji. Możemy uznać to za czwartą umiejętność podstawową: umiejętność rozumowania (typu indukcyjnego) na podstawie niedostatecznych przesłanek. Powinno podjąć się próby wprowadzenia jej do programów szkolnych we wczesnej fazie nauki. Można to zrobić, podając przykłady nieprzewidywalnych zdarzeń w przyrodzie, zmienności wśród jednostek i błędów pomiarowych oraz tłumacząc, czego można się w takich sytuacjach dowiedzieć z zaobserwowanych danych lub informacji. Powinniśmy również badać możliwość wykorzystywania środków przekazu (gazet, radia, telewizji) w celu ciągłego kształcenia opinii publicznej w sprawie następstw działań podejmowanych przez rząd i skutków odkryć naukowców. Niezbędni są znający się na rzeczy dziennikarze zdolni interpretować informację statystyczną i komunikować ją w bezstronny sposób. Niewątpliwie dziennikarze podlegają pewnym ograniczeniom. Muszą układać relacje w taki sposób, aby nie urazić elit władzy i dostatecznie sensacyjnie, aby wydawcy przyjęli je do publikacji. Mogą nie mieć wiedzy i doświadczenia potrzebnych do niezależnego osądu i mogą chętniej streszczać to, co chcą lansować eksperci”.; D. H. McBurney, *Myśleć jak psycholog*, op. cit., s. 39: „Statystyka powstrzymuje nas przed nadmiernym zachwytem nad pojedynczymi przypadkami [...]. Ponieważ na zachowanie ludzi i zwierząt wpływ wywierać może bardzo wiele czyn-

ników, od prawie wszystkich studentów psychologii wymaga się znajomości statystyki. Większość dzisiejszych naukowców studiuje tę dziedzinę wiedzy. Wiele innych dyscyplin, włącznie z biznesem, też bazuje na statystyce. Moglibyśmy argumentować, że znajomość statystyki powinna stać się obecnie obowiązkową częścią szerokiej edukacji, ale to już inny temat”.

²⁸ H. M. Białock, *Statystyka dla socjologów*, PWN, Warszawa 1975, s. 9: „Jednym z najtrudniejszych zadań wykładowcy statystyki jest zachęcenie studenta do przezwyciężenia obaw przed matematyką i do zastosowania statystyki w dziedzinie jego badań”; E. Babbie, *Badania społeczne w praktyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2003 Warszawa, s. 479: „Kiedy zaczynałem uczyć metod badawczych, które choć trochę zahaczały o statystykę, byłem zaskoczony ogromną liczbą studentów tłumaczących, że są «niezbyt dobrzy z matematyki». Tak jak o niektórych ludziach wiemy, że kompletnie nie mają słuchu, a o innych, że nie są w stanie nauczyć się żadnego języka obcego, tak 90% moich studentów sprawiało wrażenie dotkniętych Syndromem Wrodzonego Upośledzenia Matematycznego (SWUM), z jego typowymi symptomami – frustracją, znudzeniem i sennością”.

²⁹ H. J. Eysenck, *Sens i nonsens w psychologii*, PWN, Warszawa 1971, s. 15–16: „Jedną z przyczyn ignorancji w tych popularnych dyskusjach na tematy psychologiczne jest – być może – fakt, iż psychologia, będąc nauką posługującą się metodami i terminami wysoce technicznej natury. W szczególności stosuje metody statystyczne, których większość ludzi stara się unikać jak ognia. Reakcja taka jest zarówno dziwna, jak interesująca, ponieważ wydaje się raczej jednostronna. Przecież tak popularne i szeroko dyskutowane szanse na wyścigach konnych czy kombinacje i permutacje związane z totalizatorem piłki nożnej mają również charakter statystyczny. Gdy natomiast psycholog posługuje się metodami statystycznymi w związku z poważnymi sprawami, spotyka się zwykle z obskurantycznym stwierdzeniem, że «wszystko da się udowodnić za pomocą statystyki». W pewnym sensie jest to słuszne. Wszystkiego można dowiedzieć za pomocą statystyki, ale tylko komuś, kto jest absolutnym ignorantem, jeśli chodzi o elementarne pojęcia statystyczne. W istocie fałszywe argumenty, które statystyk natychmiast by zamaskował, często pojawiają się w prasie popularnej i znajdują poparcie, ponieważ sformułowane są w tak zamaskowany sposób, że ich statystyczny charakter pozostaje nierozpoznany”; zob. też. W. J. Reichmann, *Drogi i bezdroża statystyki*, PWN, 1968 Warszawa.

³⁰ J. Bremond, M.-M. Salort, *Odkrywanie ekonomii*, op. cit., s. 209; J. A. Paulos, *Analfabetyzm matematyczny i jego skutki*, Gdańskie Wydawnictwo Oświatowe, 1999 Gdańsk, s. 12: „Zdumiewa mnie zawsze, a jednocześnie przygnębia, gdy trafiam na studentów nie mających pojęcia, ilu mieszkańców liczą Stany Zjednoczone, jaka jest przybliżona odległość między wschodnim a zachodnim wybrzeżem lub jaki z grubsza procent ludności świata stanowią Chińczycy. Czasami proszę ich o oszacowanie, jak szybko, w kilometrach na godzinę, rosną ludzkie włosy, ilu ludzi umiera codziennie na świecie albo ile papierosów rocznie jest wypalanych w naszym kraju. Mimo początkowych oporów, jakie te ćwiczenia wywołują u studentów (jeden z nich upierał się, że włosy wcale nie rosną w kilometrach na godzinę [zob. przypis 140. na stronie 242]), polepszają one i to znacznie, intuicję dotyczącą liczb”.

³¹ S. Diamond, *Wszelchobecna statystyka*, Wiedza Powszechna, 1970 Warszawa, s. 9: „Statystyka operuje liczbami. Jednak w naturze nie ma liczb, są tylko rzeczy i procesy. Liczby są wynalazkiem, narzędziem panowania człowieka nad przyrodą. Używanie ich nie jest czymś naturalnym, [...]. Są to tak rozwinięte środki, że do ich właściwego użycia potrzebny jest wysiłek i praktyka [...]”; D. Guedj, *Imperium liczb*, G+J Polska, 2003 Warszawa, s. 15: „Okno potrafi rozpoznać wiele rzeczy, postrzega i przekazuje pamięci mnóstwo cech konkretnej twarzy, czy wielość charakterystycznych cech krajobrazu, ale gdy chodzi o liczby, wykazuje niezwykłą słabość. Każdy może sprawdzić, jak trudne jest uchwycenie liczby ponad pięciu obiektów jednym rzutem oka. [...] Ponieważ nie można było określić ilości bezpośrednio, przy użyciu wzroku, wymyślono liczby”.

³² J. Bralczyk, *Język na sprzedaż*, Oficyna Wydawnicza Branta, 2000 Warszawa-Bydgoszcz; W. Budzyński, *Reklama. Techniki skutecznej perswazji*, Poltext, 1999 Warszawa; D. Doliński, *Psychologiczne mechanizmy reklamy*, GWP, 2003 Gdańsk; D. Doliński, *Psychologia wpływu społecznego*, Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum, 2000 Wrocław; D. Doliński, *Psychologia reklamy*, Agencja Reklamowa „Aida” s. c., 1998 Wrocław; A. Falkowski, *Praktyczna psychologia poznawcza: Marketing i reklama*, GWP, 2002 Gdańsk; M. Kochan, *Slogany w reklamie i...*, op. cit.; P. H. Lewiński, *Retoryka reklamy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 1999 Wrocław; *Percepcja reklamy. Zagadnienia psychologiczne*, red. A. Strzałecki, Wydawnictwo Akademii Teologii Katolickiej, 1998 Warszawa; *Psychologiczne aspekty odbioru telewizji*, red. P. Francuz, Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, 1999 Lublin; K. Skowronek, *Reklama. Studium pragmatyngwistyczne*, Polska Akademia Nauk Instytut Języka Polskiego, 1993 Kraków; i jako rzadkość tematyczna artykuł Jadwigi Zieniukowej *Liczby i słowa. Sposoby wyrażania ilości oraz ich odniesienia kulturowe* [w:] *Polszczyzna*

a/i *Polacy u schyłku XX wieku*, red. K. Handtke i H. Dalewska-Greń, Sławiściyczny Ośrodek Wydawniczy, 1994 Warszawa, s. 131–143; niejako zrównoważona tytułem podrozdziału „*Nie nadużywać liczb*” [w:] *Komunikatorzy. Wpływ. Wrażenie. Wizerunek*, red. A. Drzycimski, Oficyna Wydawnicza Branta, 2000 Warszawa–Bydgoszcz, s. 246–247.

³³ E. Noelle-Neumann, *Spirala milczenia*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2004 Poznań, s. 188: „Im dłużej się na to patrzy, tym wyraźniej widać, jak trudno zbadać działanie środków przekazu. Działanie to nie jest jednorazowe, lecz z reguły się kumuluje w myśl zasady «kropla draży skalę», a ciągły dialog między ludźmi natychmiast przenosi dalej przesłanie mediów, tak że już po krótkim czasie od wysłania przekazu nie można dostrzec żadnej różnicy w miejscu nadania i w dużej od niego odległości; tymczasem ludzie na ogół nie uświadamiają sobie tego działania, i dlatego nie mogą nic o nim powiedzieć, a raczej przeciwnie, jak wykazał Walter Lippman, skłonni są mieszać własne spostrzeżenia z patrzeniem oczami mediów, jakby to były własne doświadczenia i myśli; działanie to następuje przeważnie pośrednio «z odbicia», gdyż jednostka oczami mediów kształtuje własną obserwację środowiska i zgodnie z nią się zachowuje – wszystkie te okoliczności sprawiają, że konieczne wydaje się systemowe postępowanie wyjaśniające działanie mediów. To, co amerykańscy socjologowie nazwali «pluralistic ignorance», czyli błędną oceną społeczeństwa przez społeczeństwo, staje się swego rodzaju drogowskazem w badaniach nad oddziaływaniem środków przekazu”.

³⁴ R. B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, GWP, 1994 Gdańsk, s. 20: „[...] nasze społeczeństwo ma cokolwiek niepokojącą skłonność do zupełnie bezmyślnego zawierania osobom, które w danej sprawie zdają się być autorytetami. To znaczy, zamiast myśleć o używanych przez znawcę argumentach, często zupełnie ignorujemy treść argumentów i zostajemy przekonani tylko dlatego, że wypowiedział się właśnie «ekspert». [...] Skłonność do reagowania na podstawie gruntownej analizy całości informacji jest natomiast nazywana reagowaniem kontrolowanym [i tu odsyłacz do literatury]”. Chodzi tu nie tyle o pomyłki, ale o świadome przekazywanie nieprawdy lub wprowadzających w błąd albo stronniczych sugestii, których nie można wykryć na podstawie potocznych doświadczeń przeciętnego człowieka – zob. np. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa; P. Pawełczyk, D. Piontek, *Socjotechnika w komunikowaniu politycznym*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa UAM, 1999 Poznań; *Perswazja. Perspektywa psychologiczna*, red. T. C. Brock, M. C. Green, Wydawnictwo UJ, 2007 Kraków.

³⁵ R. Volkman, *Wprowadzenie do retoryki Greków i Rzymian* [w:] H. Cichocka, J. Z. Lichański, *Zarys historii retoryki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, 1995 Warszawa, s. 109: „Prawie wszystkie definicje retoryki [...] podają parafrazę dawnej definicji, [...] że retoryka jest sprawczynią przekonania”; zob. też Platon, *Gorgiasz. Menon*, Wydawnictwo ANTYK, 2002 Kęty, s. 15–29 (448E–459E); G. W. Leibnitz, *Nowe rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, PWN, 1955 Warszawa t. II, s. 132–133: [retoryka służy] „tylko do podsuwania fałszywych idei, do podniecania uczuć i do zwodzenia zdolności sądzenia tak, iż jest to tylko zwykłe mydlenie oczu. A jednak właśnie te oszukańczą sztukę stawia się na pierwszym miejscu i obdarza nagrodami. To dlatego, że ludzie bynajmniej nie troszczą się o prawdę, a bardzo lubią zwodzić i być zwodzonymi”.

³⁶ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, Wydawnictwo Homini, s. c. 2002 Bydgoszcz, s. 215: „Argument jest procesem rozumowania, który dostarcza dowodów i umożliwia wywnioskowanie jednej rzeczy z drugiej i potwierdzenie faktów, które są niepewne przez fakty, które są pewne”; s. 244: „Dzięki argumentom nie tylko dowodzimy, lecz jeszcze wyolbrzymiamy...”; s. 247: „[Kiedy] wniosek (nie wyłożony w sposób wyraźny) zostaje zasugerowany audytorium [...] to «Ta forma amplifikacji wywołuje skutek w innym miejscu niż tam, gdzie jest aktualnie zastosowana. Jedna rzecz zostaje wyolbrzymiona, w innej zaś objawia się efekt tej amplifikacji; do rzeczy, którą chcemy podkreślić dochodzi się przez rozumowanie»; [...] ta forma amplifikacji osiąga rezultat dzięki odgadnięciu faktów, i w konsekwencji wywołuje głębsze wrażenie, ponieważ fakty mają większą moc oddziaływania niż słowa.»”; s. 252: „[Exemplum=przykład to] Przywołanie jakiegoś przeszłego wydarzenia, rzeczywistego lub domniemanego, które może służyć przekonaniu audytorium o prawdziwości przedstawianej przez nas kwestii”; s. 255: „Indukcja jest wypowiedzią, która oparta na przesłankach pewnych, uzyskuje przekonanie o prawdziwości badanych rzeczy; dzięki temu sprawia, iż rzeczy wątpliwe, ze względu na podobieństwo do tych, które uzyskały status prawdziwości stają się wiarygodne”; s. 333: „Hiperbola jest wypowiedzią wykraczającą poza prawdę w celu powiększenia względnie pomniejszenia jakiejś rzeczy”; „Oznacza ona wytworne ukazanie prawdy w sposób przesadny[...]”; M. Głowiński i inni, *Słownik terminów literackich*, Ossolineum, 1998 Wrocław, s. 197: „Hiperbola [...] =rzucenie wyżej, przewyższenie, przesada [...] – przedstawienie jakiegoś zjawiska wyolbrzymiające jego wygląd, znaczenie, działanie i oddziaływanie. Uważana za jedną z figur retorycznych, nie jest jednak wyspecjalizowanym chwytym stylistycznym, lecz

raczej efektem współdziałania rozmaitych tropów i figur, szczególnego doboru słownictwa oraz ekspresywnych intonacji” (zob. także strona 33); E. Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, s. 107: „[...] w Stanach Zjednoczonych [...] zbrodni w telewizji jest co najmniej dziesięć razy więcej niż w życiu realnym”.

³⁷ G. LeBon, *Psychologia tłumu*, op. cit., s. 71: „Tłum, sam będąc przesadny w swych uczuciach, jest nadzwyczaj czuły na przesadę i mówca, gdy chce go porwać, musi używać bardzo często silnych określeń. Przesada, bezwarunkowe twierdzenie, powtarzanie tego samego po kilka razy, niezagłębianie się w logiczne dowody – oto sposoby zdobycia i opanowania duszy tłumu, znane ludziom występującym na zgromadzeniach ludowych”; s. 85–86: „Aby wpłynąć na wyobraźnię tłumu, należy mu przedstawić żywy i jasny obraz, bez jakichkolwiek dodatkowych interpretacji, ale zawierający nadzwyczajne fakty, np. doniosłe zwycięstwo, wielki cud, straszliwą zbrodnię lub powabną nadzieję. Ważną rzeczą jest przedstawiać pewną całość spraw, lecz nigdy nie dociekać ich źródeł. Setki mniej znaczących przestępstw bądź wypadków nie potrafią do tego stopnia poruszyć duszy tłumu, jak jedna wielka zbrodnia lub pojedyncza katastrofa, chociażby jej skutki były o wiele słabsze od skutków tych drobnych wypadków razem wziętych”. Warto zauważyć, że dziełko LeBona powstało jako ideologicznie motywowana krytyka i przestroga ubrana w szaty ówczesnej stylistyki naukowej, ale stała się instruktażem dla medialno – politycznych demagogów, a w pewnej części także inspiracją zupełnie współczesnych badań naukowych w zakresie psychologii społecznej. Podobną historię odbioru miał króciutki wyciąg z *Organonu i Retoryki* Arystotelesa (polskie tłumaczenia – tom I i VI *Dzieł Wszystkich* w edycji PWN z 1990 i 2001 roku), zaplanowany jako intelektualna tarcza przeciw nierzetelnym dyskutantom i używany w charakterze broni ofensywnej właśnie przez tych, przed którymi miał chronić (A. Schopenhauer, *Erytyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, liczne polskie wydania, np. Wydawnictwo Literackie, 1976 lub Alma-press, 2000).

³⁸ C. Perelman, *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa, s. 49: „Dobór pewnych elementów, które zatrzymuje się i prezentuje [...], sytuuje te elementy na pierwszym planie świadomości i w ten sposób udziela im obecności, która uniemożliwia lekceważenie ich. [...] wywołujące obecność techniki prezentacji argumentów są istotne przede wszystkim wtedy, kiedy idzie o przywołanie rzeczywistości oddalonych w czasie i przestrzeni”; s. 51: „[...] związek między obecnością pewnych elementów w świadomości a przyznaniem im w związku z tym znaczeniem, pozwolił na potraktowanie retoryki jako sztuki polegającej wyłącznie na stwarzaniu obecności dzięki technikom prezentacji. [...] Przewoźnicy retoryki zalecali różne techniki. Akcentowanie może wynikać z powtarzania, gromadzenia detali, podkreślenia niektórych fragmentów”.

³⁹ A. C. Crombie, *Nauka średniowieczna i początki nauki nowożytnej*, t. I–II, Instytut Wydawniczy PAX, 1960 Warszawa, t. I, s. 69–71: „W zakresie matematyki Arabowie przekazali zachodniemu chrześcijaństwu mnóstwo niezmiernie cennych wiadomości, które nie znane były Grekom. [...] Najważniejszym pomysłem matematycznym, który Arabowie przejęli od Hindusów, był ich system cyfr, przyjęcie zaś jego przez świat chrześcijański było jednym z istotnych czynników postępu w nauce europejskiej. [...] System ten miał wielką przewagę nad niewygodnym systemem rzymskim. [...] Dopiero jednak w XIII w. system ten stał się powszechnie znany, w dużym stopniu dzięki pracy Leonarda Fibonacciego, czyli Leonarda z Pizy (zm. po 1240 r.)”; G. Ifrah, *Dzieje liczby, czyli historia wielkiego wynalazku*, Ossolineum, 1990 Wrocław, s. 9–10: „[Czytelnik] lepiej zrozumie, dlaczego cztery działania arytmetyki, które nam dzisiaj wydają się tak elementarne, były przez dziesiątki wieków dla milionów ludzi trudną i skomplikowaną sztuką, zastrzeżoną dla wąskiej elity, przeważnie kapłańskiej. Zobaczysz, może że zdziwieniem, że w Europie przed kilkoma wiekami rachowano nie za pomocą cyfr, ale na palcach rąk lub za pomocą żetonów i tablic, i że do prowadzenia księgowości służyły nacięcia na kijach. Syn bogatego kupca średniowiecznego musiał studiować przez kilka lat, jak dzisiaj student na uczelni, i znosić pełną przygodę podróż przez całą Europę, żeby opanować tajemnicę mnożenia i dzielenia – w sumie to dzisiejszy doktorat”; s. 223; „[Michel de Montaigne w II księdze *Prób* (PIW 1985 Warszawa, t. II, s. 321) pisze] «Urodziłem się i wychowałem wśród pól i wśród oraczy; sam prowadzę swoje sprawy i swoje gospodarstwo, odkąd ustąpił mi miejsca posiadacz dóbr, z których ja teraz korzystam. Otóż nie umiem rachować ani na żetonach, ani piórem.» Jesteśmy we Francji około roku 1580 w rozkwicie renesansu. Michel de Montaigne był jednym z największych erudytych swego czasu. [...] I oto wyznaje bez wstydu, że nie umie rachować. [...] Nikomu nie wpadło na myśl, żeby Montaigne’a tego uczyć, a on sam zapewne odnosił się do tego nieufnie, tak, jak większość jego współczesnych”.

⁴⁰ M. Wańkowicz, *Karafka La Fontaine’a*, Wydawnictwo Literackie, 1983 Kraków, t. 1, s. 539–542: „Cyfra jest przez poetów i beletrystów trzymana w pogardzie. [...] Przecież można by na miejsce cyfry poszukać

ekspresji chwytliwego słowa, które by świsnęło jak świst bata, podcinając uwagę czytelnika. [...] I artystycznie byłoby ładniej i autor nie potrzebowałby ganiać do biblioteki i wyszukiwać cyfr w źródłach [...]. Cyfra źle użyta jest nudą, cyfra dobrze użyta jest błyskiem. [...] Ta precyzja nie jest po to, aby czytelnik miał pamiętać. [...] Cyfra jest bardziej wymowna od odautorskich eksklamacji”. i s. 556–562: „– Słuchaj Marta, on tu pisze: «Naser był tak mało znany, że nie figurował w egipskim *Who is Who /Kto jest kim/*». Depeszuj zaraz o podanie dokładnej liczby nazwisk, bo to wygląda na pisanie od ręki. Czytelników emocjonuje, ilu ludzi było ważniejszych od Nasera, w chwili kiedy się wybił. Depesza leci. Jest popołudnie piątkowe. Wpadł Jerry [dziennikarz, autor tekstu] [...]. W sobotę rano odbiera telefon z Kairu. Korespondent tamtejszy jest niewyspany i wściekły. Depeszę otrzymał wczoraj, w piątek, to znaczy w święto muzułmańskie, kiedy redakcja *Who is Who* jest zamknięta. Pojechał do drukarni – była zamknięta też. Wynaleziony w mieszkaniu prywatnym kierownik drukarni za odpowiedni bakszysz pojechał do drukarni, znalazł panienki, które liczyły nazwiska. Jest ich 10738 [...] Między wryterami i reserczerkami panują stosunki jak psa z kotem. Pisarz chce pisać ciekawie, reserczerka odpowiada za dokładność. [...] W razie nieścisłości, nawet tych, które napisał Jerry, nie on odpowiada, ale ona”.

⁴¹ J. Fras, *Dziennikarski warsztat językowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, 1999 Wrocław; M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Wiedza Powszechna, 1998 Warszawa; H. Kurkowska, S. Skorupka, *Stylistyka polska...*, op. cit.; A. Magdoń, *Reporter i jego warsztat*, Universitas, 1993 Kraków; W. Pisarek, *Retoryka dziennikarska*, Ośrodek Badań Prasoznawczych RSW Prasa, 1970 Kraków (i nowe wydanie pod tytułem *Nowa retoryka dziennikarska*, Universitas, 2002 Kraków); J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, Ossolineum, 1990 Wrocław

⁴² U. Primik, *Dezinformacje o kosztach pracy w wypowiedziach politycznych i publikacjach prasowych*, praca magisterska wykonana na SGH pod kierunkiem J. Daszkowskiego w 2000 roku, s 67–68: „Psychologiczny mechanizm uporczywości fałszywych przekonań tłumaczy, lecz nie usprawiedliwia błędów. Melchior Wańkowicz opisuje profesjonalne redakcje, w których oprócz osób piszących artykuły, pracują osoby odpowiedzialne za zebranie materiału i sprawdzenie, czy osoba pisząca nie zamieściła choćby najdrobniejszej nieścisłości. Próbując ustalić przypuszczenie, że zawinił brak wystarczających procedur sprawdzania w redakcjach, wysłałam listy do «Wprost», «Polityki» i «Rzeczpospolitej». W listach tych wskazywałam na ewidentne błędy zawarte w artykułach. Następnie wysuwałam przypuszczenie, że zawiódł system sprawdzania informacji i prosiłam o przysłanie opisu procedur. Odpowiedź uzyskałam jedynie od tygodnika «Wprost» (mój list dotyczył artykułu «Kapitalizm – Tak Kapitaliści – Nie» Bogusława Mazura oraz listu czytelnika Pawła Wołkowickiego «Podatki 2000» z 5 grudnia 1999). Poniżej zacytuję fragment tego uprzejmego acz wymijającego listu: «w imieniu redaktora naczelnego informuję, że z dużym zainteresowaniem zapoznaliśmy się z Pani listem. Informacje przekazane przez Panią postaramy się zbadać w najbliższym czasie po przekazaniu listu do dziennikarzy działu ekonomicznego. Jeżeli natomiast chodzi o przekazanie informacji na temat systemu weryfikacyjnego publikowanych tekstów to – najogólniej rzecz biorąc – zajmuje się tym sekretariat redakcji wspólnie z zespołem korekty. Dokładniejszy opis systemu sprawdzania danych możemy przesłać w najbliższej przyszłości, gdyż na użytek zewnętrzny nie posiadamy takiego opisu.»” Co ciekawe, Bogdan Mazur podpisał następnie w tygodniku «Wprost» fałszywą informację o studentach SGH (J. Daszkowski «*Wprost*» kłamie, *Gazeta SGH*, nr 150 z 15. 01. 2002, s. 21).

⁴³ *Rzeczpospolita*, nr 229(4483) z 1.10.1996, *Granice solidaryzmu*; *Gazeta Wyborcza*, nr (162)5470 z 13.07.2007, *Wina wykształciuchów*.

⁴⁴ B. Szulc, *Statystyka dla ekonomistów, t. I. Opis statystyczny*, PWE, 1967 Warszawa, s. 129: „Będziemy [...] mówili o jednostkach nieadekwatnych względem wartości danej cechy i o rzekomych szeregach rozdzielczych.”; s. 130: „Jak widzimy, liczba osób przypadających na jedno gospodarstwo domowe była różna w różnych klasach (im większa suma wydatków na osobę – tym mniej osób przypada na gospodarstwo [przypis 23: W terminologii statystycznej powiedzielibyśmy, że liczba osób w gospodarstwie domowym jest negatywnie skorelowana z sumą wydatków na osobę.] [...] Rzekomy szereg rozdzielczy [...] nie daje więc prawidłowego rozkładu wydatków na osobę [...]”.; W. Kula, *Miary i ludzie*, KiW, 2004 Warszawa, s. 132: „Ale zrozumienie, co właściwie znaczą liczby pomieszczone w statystykach, nie tylko w takich wypadkach jest problemem złożonym i nie tylko w nich powodowało nieporozumienia”.

⁴⁵ J. Daszkowski, *Statystyczno-ekonomiczne zadziwienia*, *Wiadomości Statystyczne* 1997, nr 4, s. 103–104

⁴⁶ Arystoteles, *O dowodach sofistycznych* [w:] *Dzieła wszystkie*, t. I, PWN, 1990 Warszawa, s. 477, 165b; „...argumenty erystyczne to te, które wnioskuje z tego, co się wydaje wiarygodne, ale nie jest takie, albo te, które tylko pozornie wnioskujej”.; K. Szymanek, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo

Naukowe PWN, 2001 Warszawa, s. 146–148, hasło „fallacia compositionis et divisionis” (omówione po polsku).

⁴⁷ G. J. Leśniak, *Zapłacimy mniejsze podatki*, **Rzeczpospolita** z 27.01.2006, s. B1.

⁴⁸ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, 314: „Możemy znać jedynie krańcową wartość pewnego przyrostu ilości jednego dobra w stosunku do ubytku ilości drugiego. W języku współczesnym – łączną użyteczność jakiegoś dobra dla danej osoby możemy otrzymać jedynie przez scałkowanie pewnej wielkości różniczkowej, krańcowej użyteczności zasobu danego dobra”.

⁴⁹ J. Daszkowski, A. Grycuk, *Obraz podatkowych i składkowych obciążeń płacy w latach 1998 i 1999*, referat na VIII Sympozjum Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w Kazimierzu Dolnym, 6–8 czerwca 2001, opublikowany w materiałach konferencyjnych p. t. „Wpływ otoczenia na zarządzanie i finansowanie przedsiębiorstw”, część I, Przemiany środowiska finansowego w Polsce na przełomie stuleci, SGH, Warszawa 2001, s. 115–129. Analiza wystąpienia L. Balcerowicza i zmian w obciążeniach zamieszczona także w: J. Daszkowski, *Obrazy wynagrodzeń i kosztów pracy w latach 1992–1999 w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, 2002 Warszawa, s. 99–102 i 122–124.

⁵⁰ J. Buchanan, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa, s. 223–225.

⁵¹ J. V. Wagstaff, *Tax consciousness under withholding*, niepublikowana rozprawa w Bibliotece Alderman Uniwersytetu Wirginia; J. V. Wagstaff, *Income tax consciousness under withholding*, **Southern Economic Journal**, XXXII, lipiec 1965, s. 73–80.

⁵² M. Vihanto, *Tax evasion and the psychology of the social contract*, **Journal of Socio-Economics**, 2003, vol. 32, s. 111–125.

⁵³ K. Eriksen, L. Fallan, *Tax knowledge and attitudes toward taxation: A report on a quasi-experiment*, **Journal of Economic Psychology** 1996, vol. 17, s. 387–402.

⁵⁴ K. Jędrzejewska, *Najniższe koszty przy pensji 4937 zł*, **Rzeczpospolita** z dnia 19.08.1999.

⁵⁵ U. Primik, *Dezinformacje o kosztach pracy w ...*, op. cit.

⁵⁶ J. Daszkowski, *Ukryte koszty public relations*, **Gazeta Wyborcza** dodatek **Praca-Gazeta-Warszawa**, nr 32(126) z 19.08.1996, s. 2; J. Daszkowski, *Gazetowa wybiórczość w ulgach podatkowych*, **Nowe Życie Gospodarcze** nr 43 z 27.10.1996, s. 24; J. Daszkowski, *O matactwie podatkowym*, **Rzeczpospolita** nr 175(5035) z 28.07.1998, s. 6.

⁵⁷ E. Nojszewska, *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, 2002 Warszawa.

⁵⁸ T. Wołowicz, *Rynek pracy a konkurencyjność gospodarki*, **Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa**, nr 8(643) z 2003 r.; J. Daszkowski, *Sprawdzać podawane liczby*, **Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa**, nr 2 z 2004 roku, s. 102–104.

⁵⁹ W 1999 roku rozpowszechnione były komputerowe aplikacje płacowe, do których wystarczyło wstawić kilka fikcyjnych płac z każdego przedziału podatkowego, aby otrzymać liczby znacznie mniejsze od podawanych w sejmowym przemówieniu. Choć trudno powiedzieć, jaka liczba osób pracowała wtedy na takich aplikacjach, to zapewne było ich ponad kilkanaście tysięcy.

⁶⁰ J. Daszkowski, *Prasowy obraz rzeczywistości statystycznej*, **Wiadomości Statystyczne** 1998, nr 10, s. 120–124.

⁶¹ A. Kowalik, *Większość zarabia średnio*, **Rzeczpospolita** nr 107(4967) z 8.05.1998, s. 11.

⁶² *Zmiany zróżnicowania wynagrodzeń w 1997 r.*, **Analizy. Fundacja Edukacji i Badań Bankowych**. Nr 3/62, s. 32–35.

⁶³ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa, t. II, s. 22–23 i rys. 25.4

⁶⁴ Jest to błąd logiczny często spotykany przy argumentowaniu z wykorzystaniem analogii i podobieństw: tu błędnie sądzi się, że jeżeli rozkłady nie są podobne, to nie mogą mieć nic wspólnego i nie może być między nimi ścisłej zależności. Tymczasem wynikanie tego typu nie zachodzi (błąd formalny – non sequitur), gdyż „dowodzi się czego innego niż to ma być udowodnione”. (ignorantio elenchi – nieznamość tezy dowodzonej). Zob. *Mała encyklopedia logiki*, Ossolineum, 1970 Wrocław, s. 24, 79 i 190.

⁶⁵ J. P. Guilford, *Podstawowe metody statystyczne w psychologii i pedagogice*, PWN, 1964 Warszawa, s. 161–163.

⁶⁶ J. Daszkowski, *Obrazy...*, op. cit., s. 114–116.

⁶⁷ S. Szulc, *Metody statystyczne*, PWE, 1968 Warszawa, s. 78–79: „Operowanie wtórnym materiałem statystycznym posiada dużo stron dodatnich w porównaniu z bezpośrednim gromadzeniem materiałów. Odpada znaczna część kosztów i trudności związanych z właściwym zbieraniem materiałów. Same fakty są ustalone i zarejestrowane, wystarczy porobienie odpowiednich notatek, aby je opracować statystycznie. Często dane o faktach są oparte na dokumentach, a więc odpada kontrola ich wiarygodności. [...] Trzeba jednak zwrócić uwagę na pewne cechy charakterystyczne materiału wtórnego, które mogą obniżyć jego przydatność do celów statystycznych. [...] Może się także zdarzyć, że rejestracja administracyjna zasadniczo nie obejmuje wszystkich faktów danej kategorii, lecz tylko niektóre z nich. [...] Największą i zasadniczą trudnością z punktu widzenia statystyki jest fakt, że wykazy administracyjne z natury rzeczy odtwarzają pewien stan prawny, któremu nie zawsze odpowiada taki stan faktyczny, jakiego oczekiwaliby statystyk. [...] wykazy podatku dochodowego stanowią pierwszorzędny i często jedyny materiał dla poznania dochodów w społeczeństwie. Można zakwestionować to, czy zeznania o dochodzie są prawdziwe, ale w każdym razie są one dokładnie skontrolowane; lepszych danych nie uzyska się w żaden inny sposób. Czy jednak dane te odtwarzają rzeczywistą strukturę dochodów? Czy wykazy dotyczą całego dochodu, czy też jego części opodatkowanej? Czy obejmują całą ludność posiadającą dochód, czy też tylko tych, którzy opłacają podatek dochodowy? Różnice mogą być bardzo duże. Zwykle wyłączone są od opodatkowania pewne kategorie osób, mające bardzo niski dochód. Mogą być wyłączone od opodatkowania inne jeszcze kategorie, np. urzędnicy państwowi. W takich warunkach statystyka nie da pełnego podziału dochodów. W podobnych warunkach z punktu widzenia statystyki możliwe są dwa rozwiązania. Albo w ogóle zrezygnować z materiału wtórnego i przeprowadzić, o ile istnieją możliwości, dochodzenie bezpośrednie, albo wziąć materiał taki jaki jest, uwzględniając we wnioskach jego jednostronny, niekompletny charakter. [...] W każdym razie z powyższych rozważań [...] wynika zasadnicza wskazówka przy korzystaniu z danych administracyjnych dla celów statystycznych: statystyk, zarówno jak i badacz, który posługuje się daną statystyką, musi zupełnie dokładnie znać sposób powstawania dokumentów administracyjnych, ich istotny sens i stosunek do rzeczywistości, która ma być odtworzona w statystyce. Nieuwzględnienie tego wymagania musi doprowadzić do błędnych wniosków. Wynika stąd, że podając do wiadomości liczby statystyk obowiązany jest zanalizować i opisać ich znaczenie i zasięg, a badacz korzystający z zestawień – uwzględnić nasuwające się zastrzeżenia. Niestety, wymaganie to często bywa pomijane, i tu leży jedna z zasadniczych przyczyn, dla których nieraz stawia się statystyce zarzut, iż mija się z rzeczywistością”.

⁶⁸ Dla roku 1997 w dodatku *Praca* z 18 i 25 sierpnia oraz 1, 8, 15 i 29 września; dla roku 1998 w tymże dodatku z 14, 21 i 28 września oraz 5 października, dla roku 1999 analogicznie w dniach 6, 13, 20, 27 września i 4 oraz 11 października.

⁶⁹ *Gazeta Wyborcza*, dodatek *Praca* z 6.09.1999.

⁷⁰ *Zatrudnienie w gospodarce narodowej według wysokości wynagrodzenia za wrzesień 1997, Informacje i opracowania statystyczne GUS*, 1998 Warszawa; *Wynagrodzenia według zawodów w październiku 1998, 1999, Informacje i opracowania statystyczne GUS*, Warszawa; *Struktura wynagrodzeń według zawodów za październik 1999, 2000, Informacje i opracowania statystyczne, GUS* Warszawa.

⁷¹ *Pracodawca roku*, Raport AIESEC, 1997, 1998, 1999.

⁷² H. Ruchlis, *Jak myśleć logicznie. Praktyczne wprowadzenie*, KiW, 1999 Warszawa, rozdział 10, podrozdział „Układanie faktów”, s. 234: „[...] celowo prowadzi się do sytuacji «brakujących faktów»...”, s. 236: „Pomimo że każde źródło podaje pewne prawdziwe fakty, jednak przez ukrywanie faktów świadczących na rzecz przeciwnego stanowiska fałszywie przedstawia sytuację”.

⁷³ J. Bremond, M.-M. Salort, *Odkrywanie ekonomii*, op. cit., s. 208–214, rozdział o tytule „W jaki sposób można Cię zmylić, zachowując szacunek dla liczb”; A. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2000 Warszawa, s. 42–44: podrozdział „Ostrożnie z wykresami”, „To od wykresów właśnie często zaczynają się «statystyczne kłamstwa» [...] Wykresy mogą nas zwodzić nawet wtedy, gdy nikt nie ma oszukańczych intencji”.

⁷⁴ *Standardy kształcenia psychologów*, red. A. Brzezińska, J. Brzeziński, A. Eliaz, Wydawnictwo Naukowe UAM, 2000 Poznań.

⁷⁵ J. R. Anderson, *Uczenie się i pamięć. Integracja zagadnień*, WSiP, 1998 Warszawa; G. Mietzel, *Psychologia kształcenia*, op. cit.; P. H. Lindsay, D. A. Norman, *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*, PWN, 1984 Warszawa; *Psychologia i poznanie*, red. M. Materska, T. Tyszka, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa (wydanie drugie zmienione).

⁷⁶ S. Sutherland, *Rozum na manowcach. Dlaczego postępujemy irracjonalnie*, KiW, 1996 Warszawa, rozdział drugi „Falszywe wrażenie”, s. 27: „A oto zupełnie inny, choć także świadczący o irracjonalnym myśleniu przykład fałszywej oceny spowodowany błędem dostępności. Badanym odczytano listy imion i nazwisk różnych osób płci obojga. Obok sławnych ludzi figurowały tam osoby fikcyjne. Na każdej z list było tyle samo nazwisk mężczyzn, co i kobiet, a badani mieli ocenić, których jest więcej. Kiedy lista zawierała nazwiska sławnych mężczyzn i nieznanymi kobiet, uczestnicy eksperymentu stwierdzali, że przedstawiciele płci męskiej było więcej. Odwrotnie szacowali te proporcje, kiedy kobiety były sławne, a mężczyźni nieznanymi. Nazwiska sławnych ludzi czynią większe wrażenie (są bardziej «pod ręką») niż nieznanymi, a ocena opiera się na tym właśnie czynniku, który zaciemnia prawdziwą liczbę przedstawicieli obojga płci”.

⁷⁷ T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, GWP, 2001 Gdańsk, s. 369–376; *Psychologia. Podręcznik akademicki*, red. J. Strelau, Tom 2, *Psychologia ogólna*, GWP, 2000 Gdańsk, s. 303–306 (s. 304: „Heurystyka dostępności odpowiedzialna jest zatem za przecenianie niektórych prawdopodobieństw /na przykład takich zdarzeń, o których głośno w prasie lub które wywołują żywe wyobrażenia – na przykład wypadek samolotowy/, a niedoceniaenie innych /na przykład takich, które opisywane są przy użyciu suchych statystyk lub które są na tyle typowe, że nie przyciągają uwagi mediów”.); P. G. Zimbardo, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa, s. 425–427.

⁷⁸ E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo 1997 Poznań, s. 150: „Oto przykład heurystyki dostępności, który możesz sprawdzić na sobie: jaki jest stosunek liczby morderstw do liczby samobójstw w Stanach Zjednoczonych? Nasi studenci niezmiennie odpowiadają, że więcej jest morderstw, jak sądzi każdy, kto czyta gazety lub ogląda wiadomości telewizyjne. W rzeczywistości samobójstw jest co roku blisko 40% więcej niż morderstw”; D. T. Kenrick, S. L. Neuberg, R. B. Cialdini, *Psychologia społeczna*, GWP, 2002 Gdańsk, s. 137–140; *Psychologia społeczna. Encyklopedia Blackwella*, red. A. S. R. Manstead, M. Hewstone, JACEK SANTORSKI & CO WYDAWNICTWO, b. r. w., b. m. w., s. 132–137; *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, 2004 Gdańsk, s. 327, 348–349: „Jako wprowadzenie do omówienia heurystyki dostępności zadamy czytelnikom następujące pytanie: Czy rocznie w Polsce notuje się więcej zabójstw, czy samobójstw. Większości z nas wydaje się, że liczba notowanych zabójstw znacznie przekracza liczbę samobójstw. Fakty zaś mówią co innego: samobójstw jest znacznie więcej. Dlaczego więc mamy tak mylne przekonanie? Przede wszystkim ze względu na większą dostępność informacji dotyczących zabójstw od informacji dotyczących samobójstw. Media konsekwentnie i wyraziście przekazują szczegóły dotyczące popełnionych zbrodni, rzadko kiedy omawiają szczegóły samobójstw. Mamy więc wrażenie, że zabójstwa są powszechniejsze”; T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, 1999 Gdańsk, s. 147: „Amerykańskich respondentów zapytano, czy więcej ich rodaków umiera z powodu uderzenia kawalkiem rozbitego samolotu, czy z powodu zaatakowania przez rekina? Większość pytanych odpowiadała, że z drugiego z tych powodów i myliła się. Szansa śmierci od uderzenia odłamkiem rozbitego samolotu jest według statystyk amerykańskich 30-krotnie wyższa niż z powodu zaatakowania przez rekina. Skąd więc przeciwne mniemanie? Stąd, że łatwiej przypominamy sobie obrazy (choćby z filmów) zabójstw ludzi przez rekiny niż przypadki śmierci na skutek uderzenia przez odłamki rozbitych samolotów. Te ostatnie rzadko bywają przedmiotem dyskusji”; B. Wojciszke, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2002 Warszawa, s. 81: „Na przykład jeśli spytać ludzi, co jest częstszą przyczyną śmierci w Polsce – zabójstwo czy samobójstwo, znaczna większość odpowiada, że to pierwsze. Jednak *Rocznik Statystyczny* przekonuje, iż w rzeczywistości z powodu zabójstw ginie w naszym kraju ok. tysiąca osób rocznie, zaś w wyniku samobójstw aż pięciokrotnie więcej. Dlaczego zatem ludzie intuicyjnie sądzą, że jest odwrotnie? Oczywiście ważną przyczyną są mass media, znacznie częściej donoszące o zabójstwach, które bywają spektakularne (czternastolatki mordują rówieśnika, gdyż ten uderzył ich koleżankę; bandyci mordują byłego ministra, gdyż ten nie wywiązał się z obietnicy protekcji), niż o samobójstwach, które są zwykle sprawą dość wstydliwą, a w każdym razie mało medialną”.

⁷⁹ E. Noelle-Neumann, *Spirala milczenia*, op. cit., s. 240: „Czy posiadamy w ogóle zmysł quasi-statystyczny, zakładany w teorii opinii publicznej? Czy ludzie mogą wyczuwać klimat opinii? We wszystkich krajach, w których to sprawdzano, na pytania w rodzaju: «Co myśli większość?», «Czy większość jest za czy przeciw?» lub nawet «Ile procent ludności jest za, a ile przeciw?» bez trudu uzyskiwano odpowiedź. [...] Często oceny te są błędne. Wielokrotnie przecenia się poglądy reprezentowane przez wpływowe środki przekazu. Na określenie tego stanu rzeczy przyjęło się pojęcie «pluralistic ignorance». «Społeczeństwo myli się w ocenie społeczeństwa». [...] Jednak całe społeczeństwo, niezależnie od własnego stanowiska, dostrzega, co można wy-

kazać demoskopowo, które opinie się nasilają, a które słabną, tak jak się zauważa ocieplenie lub ochłodzenie. Jak inaczej to wytłumaczyć, jeśli nie ludzką zdolnością do pojmowania rozkładu częstości?”

⁸⁰ Wynikanie nie zachodzi, choć po fałszywej racji (zabójstw jest więcej niż samobójstw) implikacja jest formalnie spełniona zarówno dla następnika prawdziwego (środki masowego przekazu poświęcają więcej uwagi zabójstwom niż samobójstwom), jak i dowolnego fałszywego, a jednocześnie studentom z całokształtu ich doświadczeń, również pozauczelnianych, znana jest tylko wartość logiczna następnika. (Por. Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1993 Warszawa, s. 78–80). Bez uprzedniego intensywnego kursu logiki nie należy jednak oczekiwać gotowości studentów do uchwycenia redukcyjnego charakteru tego wnioskowania (z wniosku uzupełnionego entymematyczną, czyli nie wypowiedzianą dodatkową przesłanką mogłaby wynikać jego wypowiedziana przesłanka, a jednocześnie wniosek z przesłanki wcale nie wynika) i jego kontrastu z psychologiczną pewnością w akceptowaniu błędnego kierunku wynikania i niewłaściwej oceny formalnej oraz materialnej poprawności zawodnego wnioskowania (zob. np. M. Lewicka, *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w myśleniu potocznym*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne Pracownia Wydawnicza, 1993 Warszawa).

⁸¹ G. March, A. Simon, *Teoria organizacji*, PWN, 1964 Warszawa, s. 228: „W większości przypadków przy podejmowaniu decyzji, czy to indywidualnej, czy to organizacyjnej, chodzi o wykrycie i wyselekcjonowanie alternatyw zadowalających; jedynie w wyjątkowych przypadkach chodzi o wykrycie i wyselekcjonowanie alternatyw optymalnych. Wybór optymalny wymaga czynności wielokrotnie bardziej skomplikowanych niż wybór zadowalający”. (zob. też przypis 95. na stronie 254); D. G. Myers, *Psychologia społeczna*, Zysk i S-ka, Wydawnictwo, 2003 Poznań, s. 130–132 i 146: „[W badaniach] przeważnie brały udział [...] osoby inteligentne, najczęściej studenci z wybitnych ośrodków akademickich. [...] spodziewane błędy i tendencyjność w myśleniu badanych występowały również wtedy, kiedy postarano się, aby wykazywali oni motywację do wykorzystania swego potencjału umysłowego, bo za prawidłową odpowiedź obiecywano im nagrodę”.

⁸² D. M. Buss, *Psychologia ewolucyjna*, GWP, 2001 Gdańsk, s. 396–404, s. 401: „Zanim skonstatujemy wielką zawodność mechanizmów poznawczych człowieka, musimy zapytać, jakie problemy adaptacyjne miały one rozwiązywać i co z perspektywy ewolucyjnej stanowi «trafny osąd» czy «poprawne rozumowanie». [...] Okazuje się, że w trakcie wielu badań konstatających zawodność ludzkiego poznania posługiwano się podczas eksperymentów sztucznymi bodźcami, nie mającymi odpowiedników w ewolucyjnym środowisku człowieka”. W świetle takiego rozumowania przecenianie liczby i częstości zabójstw ma większe walory adaptacyjne niż docenianie częstości samobójstw, gdyż źródłem agresji może być niemal każdy napotkany osobnik, a źródłem autoagresji tylko jeden.

⁸³ *Złudzenia, które pozwalają żyć*, op. cit.

⁸⁴ *Demokracja spektaklu?*, red. P. Żuk, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2004 Warszawa; M. Karwat, *O złośliwej dyskredytacji. Manipulowanie wizerunkiem przeciwnika*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006 Warszawa; M. Karwat, *Sztuka manipulacji politycznej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, 1999 Toruń; *Manipulacja-Media-Edukacja*, red. B. Siemieniecki, Wydawnictwo Adam Marszałek, 2007 Toruń; *Manipulacja w języku*, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Wydawnictwo UMCS, 2004 Lublin; *Media i władza*, red. P. Żuk, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2006 Warszawa.

⁸⁵ M. T. Cyncero, *O mówcy* [w:] *Dzieła M. T. Cyncerona*, t. VI, *Pisma krasomówcze i polityczne*, Nakładem Biblioteki Kórnickiej 1873 Poznań, s. 120 (ks. II, XXXIX): „...wszystkie dowody, które [...] do dowodzenia lub zbijania służą albo się biorą z istoty i natury rzeczy, albo z kądinąd [!]. Biorą się z natury rzeczy, kiedy zachodzi pytanie, czym jest ona lub część onej, jakie ma imię, albo co z nią ma jakąkolwiek styczność, z kądinąd, kiedy zbieramy zewnętrzne okoliczności, które nie są zawarte w naturze rzeczy. [...] Jeżeli chcemy dowodów wziętych z okoliczności mających styczność z rzeczą, znajdziemy je w wielu źródłach i siedliskach. Szukać ich będziemy w powinowactwach wyobrażeń, w rodzajach, w podrzędnych im gatunkach, w podobieństwach, w przeciwieństwach, w następstwach, w zgodnościach, w sprzecznościach, śledzić przyczyn rzeczy i skutków z nich wynikłych, na większe, równe i mniejsze wzgląd mieć będziemy”; M. T. Cyncero, *O wynalezieniu retorycznym* [w:] *Dzieła M. T. Cyncerona*, t. VIII, *Pisma filozoficzne, część II*, Nakładem Biblioteki Kórnickiej, 1879 Poznań, s. 440 (ks. I, XXVIII): „Jako okoliczności mogące się ze sprawą łączyć, uważamy to, co większem jest lub mniejszem, co ma podobieństwo z dotyczącą sprawą, co równie jest wielkiem, w ogóle przeciwnem lub wręcz przeciwnem, co jest rodzajem, częścią lub skutkiem. Co większem albo mniejszem, albo równie wielkiem, o tem sądzimy z ważności, z liczby i kształtu sprawy, jakby z kształtu ciała”.

⁸⁶ Arystoteles, *Retoryka* [w:] *Dzieła wszystkie*, t. 6, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001 Warszawa, s. 398–399, 1393a: „...problem rzeczy wielkich i małych został już dostatecznie naświetlony [...], mówiliśmy bowiem [...] ogólnie o kategorii «większego» i «mniejszego». [...] Dalsze ustalenia o charakterze ogólnym na temat «wielkości» i «wyższości» byłyby więc tylko pustosłowiem. Dla praktyki większą wartość przedstawiają bowiem konkretne przykłady niż ogólna teoria”.

⁸⁷ M. T. Cyero, *O mówcy*, op. cit., s. 122 (ks. II, XL): „Zkądinąd biorą się dowody, które nie z siebie samych, ale z zewnętrznych okoliczności mocy nabywają, jak te: To prawda; bo to [przysłowioowo prawdomówny] Kw. Lutacyusz powiedział. – To fałsz; dowiodę tego sądownym wypytywaniem. – To musi być koniecznym następstwem; na dowód czytam dokumenta”.

⁸⁸ M. Jarosz, *Samobójstwa. Ucieczka przegranych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2004 Warszawa, s. 59–61: według danych autorki w krajach rozwiniętych od lat i systematycznie jest więcej samobójstw niż zabójstw, przy czym różnica jest wyraźnie najmniejsza w USA; s. 76: na tle światowym Polska jest w grupie krajów o średnim wskaźniku samobójstw na 100000 ludności, ale ma najniższy wskaźnik samobójstw wśród krajów post-komunistycznych („przechodzących transformacje systemowe”).

⁸⁹ B. Holynt, *Kryminologia*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, 2004 Warszawa, s. 260: „Liczba zabójstw [w Polsce] wykazuje znaczące wahania w badanym okresie. W latach 1989–1994 sukcesywnie zwiększała się [od 556 do 1160], w latach 1995–1999 następował powolny jej spadek, jednak w 2002 r. nastąpił gwałtowny wzrost [do 1325 w 2001 r.]”, ale według oceny na stronie 286 „Polska charakteryzuje się niższym współczynnikiem zabójstw niż kraje takie jak: Włochy, Francja, Węgry czy Niemcy. Niższe współczynniki mają natomiast Hiszpania i Czechy”.

⁹⁰ *Demografia. Metody analizy i prognozowania*, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992 Warszawa; R. Pressat, *Analiza demograficzna*, PWN, 1966 Warszawa.

⁹¹ A. C. Doyle, *Znak czterech*, Iskry, 1957 Warszawa, s. 123: „...podczas gdy każdy z osobna człowiek stanowi zagadkę nie do rozwiązania, to w skupisku staje się matematycznym pewnikiem. Nigdy, na przykład, nie można odgadnąć, jak postąpi pojedynczy człowiek, natomiast można dokładnie przewidzieć, co zrobi pewna określona ilość ludzi. Indywidualności się różnią, ale procenty pozostają niezmiennie”.

⁹² B. Russell, *Szkice sceptyczne*, Warszawa 1996, HELFA, (podstawą edycji jest wydanie KiW z 1957 roku; oryginał angielski z 1928 roku), s. 9: „Chcę przedłożyć czytelnikowi do życzliwego rozważenia doktrynę, która, jak się obawiam, może się wydać niesłychanie paradoksalna i wyrotowa. Według tej doktryny jest rzeczą niepożądaną wierzyć jakiemuś twierdzeniu, gdy nie ma żadnej podstawy do przypuszczenia, że jest ono prawdziwe. Muszę naturalnie przyznać, że gdyby takie mniemanie stało się powszechne, przeistoczyłoby zupełnie nasze życie społeczne i nasz ustrój polityczny; ponieważ obydwa są idealne, musi to być policzone na jego niekorzyść. Zdaję sobie również sprawę z czegoś o wiele ważniejszego, a mianowicie z tego, że wpływałoby ono na zmniejszanie się dochodów wróżbitów, bookmakerów, biskupów i innych ludzi, żyjących z irracjonalnych nadziei tych, którzy nie nie uczynili, aby uzyskać szczęście na tym lub tamtym świecie. Mimo tych poważnych argumentów twierzę, że mój paradoks może być udowodniony, i spróbuję to wykazać”; zob. też przypis 109. na stronie 205.

⁹³ W. K. R. Popper, *Droga do wiedzy. Domysły i refutacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa, zob. tam na stronie 66 przypis nr [3] tłumacza (Stefana Amsterdamskiego) dla uzasadnienia użycia raczej tego terminu niż narzucającego się tutaj terminu „potwierdzenie”: „Aby odróżnić swe stanowisko m.in. od poglądów Carnapa, Autor zamiast *confirmation* («potwierdzenie») używa terminu *corroboration*, który tłumaczy jako «poświadczenie» (*Logika odkrycia naukowego*, przeł. U. Niklas, Warszawa 1977 – «potwierdzenie»; *Wiedza obiektywna*, przeł. A. Chmielewski, Warszawa 1992 – «korroboracja»”.

⁹⁴ A. P. Juszkiewicz, *Historia matematyki w wiekach średnich*, PWN, 1969 Warszawa, s. 402: „Z początkiem XVI wieku matematyka w Europie wykracza już poza granice wiedzy przejętej w dziedzictwie od starożytnych Greków i ludów Wschodu. [...] W matematyce uniwersyteckiej zrodziła się idea zależności funkcjonalnej i jej geometrycznego przedstawiania [...]. Długi okres rozwoju matematyki wielkości stałych zbliżał się ku końcowi, zaczynała się matematyka wielkości zmiennych [...]”; H. Butterfield, *Rodowód współczesnej...*, op. cit. s. 7: „Być może, że niedostateczny rozwój matematyki lub nieumiejętność matematycznego formułowania myśli były po części przyczyną werbalnych ekwilibrystyk i nadmiaru dociekań językowych u ludzi, którzy z utęsknieniem niemal szukali drogi do nowożytnej [nauki]”.

⁹⁵ J. R. Beniger, D. L. Robyn, *Quantitative graphics in statistics: A brief history*, *The American Statistician* 1978, vol. 32, nr 4, s. 1–11; H. G. Funkhouser, *Historical development of the graphical representation of statistical data*, *Osiris*, 1937, vol. 3, s. 269–404; L. D. Smith, L. A. Best, D. A. Stubbs, J. Johnston, A. B. Archi-

bald, *Scientific graphs and the hierarchy of sciences: A Latourian survey of inscription practices*, **Social Studies of Science**, 2000, vol. 30, s. 73–94.

⁹⁶ Ł. A. Byzow, *Graficzne metody w statystyce, planowaniu i ewidencji*, PWG, 1951 Warszawa; I. Osipow, *Jak sporządzać wykresy statystyczne*, PWG, 1957 Warszawa; *Wykresy i mapy statystyczne*, opracowali K. Kociński i J. Kwiatek, GUS, 1977 Warszawa; Z. Zbichorski, *Metody graficzne w zarządzaniu i organizacji produkcji*, WNT 1977 Warszawa; M. J. Ziomek, *Metody graficzne w statystyce*, PWG, 1958 Warszawa.

⁹⁷ E. Nęcka, J. Orzechowski, B. Szymura, *Psychologia poznawcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006 Warszawa, s. 87.

⁹⁸ J. W. Tukey, *Exploratory data analysis*, Addison-Wesley 1977 Reading, Mass; J. W. Tukey, *Data based graphics: Visual display in the decades to come*, **Statistical Science** 1990, vol. 5, nr 3, s. 427–439; *Understanding robust and exploratory data analysis*, red. D. C. Hoaglin, F. Mosteller, J. W. Tukey, John Wiley and Sons 1983, New York; *Exploring data tables, trends and shapes*, red. D. C. Hoaglin, F. Mosteller, J. W. Tukey, John Wiley and Sons 1985, New York; *The practice of data analysis. Essays in honor of John W. Tukey*, red. D. R. Brillinger, L. T. Fernoltz, S. Morgenthaler, Princeton University Press, 1997 Princeton; D. J. Hand, G. Blunt, M. G. Kelly, N. M. Adams, *Data mining for fun and profit*, **Statistical Science** 2000, vol. 15, nr 2, s. 111–126; J. T. Behrens, *Principles and procedures of exploratory data analysis*, **Psychological Methods** 1997, vol. 2, nr 2, s. 131–160; S. E. Fienberg, *Graphical methods in statistics*, **The American Statistician** 1979, vol. 33, nr 4, s. 165–178; W. S. Cleveland, *Research in statistical graphics*, **Journal of the American Statistical Association** 1987, vol. 82, nr 398, s. 419–423; H. Wainer, P. F. Velleman, *Statistical graphics: mapping the pathways of science*, **Annual Review of Psychology**, 2001, vol. 52, s. 305–335.

⁹⁹ S. Szulc, *Metody statystyczne*, op. cit., s. 19: „Skoro statystyka jest metodą badania, stosowaną w najrozmaitszych dziedzinach wiedzy, przedmiotem badania jest oczywiście to, co ujmuje odnośna dziedzina wiedzy, nie zaś statystyka. A w takim razie i stawianie zagadnień, formułowanie pytań, na które mamy znaleźć odpowiedź, nie jest sprawą statystyki, lecz właśnie danej gałęzi wiedzy”. i s. 24: „Statystyka nie jest matematyką. O ile matematyka – że użyjemy określenia niezupełnie precyzyjnego – zajmuje się formalnymi związkami między wielkościami, o tyle w statystyce każda wielkość liczbową ma sens tylko o tyle, o ile jest odpowiednikiem rzeczywistości i tylko z punktu widzenia danej rzeczywistości interesują nas związki między wielkościami”.

¹⁰⁰ T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, op. cit., s. 287: „Zaletą wykorzystywania wyobrażeń wzrokowych jest to, że dają one jednoczesny dostęp do wielu niezależnych informacji. Jest to zupełnie odmienna sytuacja aniżeli w wypadku wykorzystywania systemu werbalnego, kiedy w danym momencie uzyskujemy dostęp do jednej tylko informacji. Istnieją pewne typy problemów, przy których rozwiązaniu wizualizacja jest niezbędna. Przykładowo, spróbujmy rozwiązać następujący problem z zakresu wnioskowania syllogistycznego: Andrzej jest niższy od Karola. Jan jest wyższy od Andrzeja. Karol jest niższy od Jana. Kto z nich jest najwyższy? Rozwiązanie tego zadania nastroża ludziom wiele trudności, a jeśli nawet uda im się je rozwiązać, to zwykle zabiera to im wiele czasu. Gdy natomiast wyobrazimy sobie bohaterów pierwszego zdania stojących obok siebie, a potem do tego wyobrażenia będziemy wprowadzali informacje, o których mowa w następnych zdaniach, zadanie staje się znacznie łatwiejsze. Powyższy przykład pokazuje wyraźnie, że pewne typy informacji znacznie łatwiej przedstawiać w kodzie wzrokowym aniżeli w kodzie werbalnym. [...] Rysunek możemy potraktować jako zewnętrzną formę jakiegoś wyobrażenia”.

¹⁰¹ *Słownik socjologii i nauk społecznych*, red. G. Marshall, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005 Warszawa, s. 92–93; S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, KiW, 2004 Warszawa, s. 121.

¹⁰² D. G. Myers, *Psychologia społeczna*, op. cit., s. 149, P. Kwiatkowski, *Przedsiębiorstwo Apokalipsa. O etyce dziennikarskiej*, Dom Wydawniczy Rebis, 2003 Poznań.

¹⁰³ F. Försterling, *Atrybucje. Podstawowe teorie, badania i zastosowanie*, GWP, 2005 Gdańsk, s. 56: „Kelley (1967) przedstawił zasadę współmienności w kategoriach statystycznego modelu ANOVA (analizy wariancji), co dało w rezultacie dobrze znany «sześcian Kelleya» [...], i określił trzy klasy czynników sprawczych, które stosuje się do wyjaśniania zdarzeń (cechy osoby, cechy obiektu i cechy okoliczności)”; s. 62: „[konceptje te] zakładają, iż związek przyczynowy można wykryć jedynie za pomocą wielokrotnych obserwacji. [...] Trzeba także podkreślić, że [...] nie zakłada się, iż jednostki dysponują kompletem informacji [...]”; s. 100–101: „Gdy nie dostarczano wszystkich informacji statystycznych niezbędnych do przeprowadzenia analizy, to ta niekompletność informacji w wystarczającym stopniu zdawała się wyjaśniać błędy, gdyż osoby, którym nie podano jakichś ważnych informacji, mimo to korzystały z pominiętych kategorii wiedzy, choć już nie

na podstawie rzetelnych źródeł, ale w oparciu o swe uprzednie przypadkowe doświadczenia lub przykładowo tylko uzasadnione wyobrażenia”.

¹⁰⁴ *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, red. A. Antoszewski, R. Herbut, Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego, 1997 Wrocław; *Elementy teorii wyboru społecznego*, red. G. Lissowski, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2001 Warszawa; *Grupowe podejmowanie decyzji*, red. H. Sosnowska, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 1999 Warszawa; J. P. Gunning, *Zrozumieć demokrację*, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego, 2001 Warszawa; J. W. Hołubiec, J. W. Mercik, *Techniki i tajniki głosowania*, Omnitech Press, 1992 Warszawa; J. W. Mercik, *Sila i oczekiwania. Decyzje grupowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa; Z. J. Pietraś, *Decydowanie polityczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa.

¹⁰⁵ E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna...*, op. cit., s. 311–312: „Latem 1988 r. wiceprezydent USA George Bush był daleko za gubernatorem Michaeliem Dukakisem w wyścigu do prezydentury. Niektórzy obserwatorzy byli przekonani, że Dukakis jest już nie do pokonania. Niespodziewanie jednak w ciągu kilku miesięcy przewaga zniknęła i w dniu wyborów Bush łatwo zwyciężył. Wielu analityków polityki poważną rolę w tym zwrocie przypisywało Williamu Hortonowi. Rzeczywiście, magazyn «Time» nazwał go «najbardziej wartościowym graczem George’a Busha». Kim był Willi Horton? Nie był żadnym z doradców w kampanii Busha; nie był też ważną osobą wspierającą finansowo kampanię Busha. W rzeczywistości nigdy się nie spotkali. Być może niektórzy z was pamiętają, że Willie Horton był skazańcem, który został zwolniony z więzienia w Massachusettis przed upływem kary, w ramach programu udzielania urlopów. Będąc na urlopie, Willie Horton uciekł do Maryland, gdzie zgwałcił kobietę, a wcześniej zranił jej partnera. Michael Dukakis był wówczas gubernatorem stanu Massachusettis. Bush w licznych audycjach telewizyjnych oskarżał Dukakisa, że jest zbyt łagodny dla przestępców, i wydrukował ulotki ukazujące twarz groźnego Williego Hortona oraz przestępców wchodzących i wychodzących z więzienia przez obrotowe drzwi. Te ulotki trafiły w czule miejsce wielu Amerykanów, którzy obawiali się kryminalistów i żywili głęboko zakorzenione podejrzenia, że system prawny faworyzuje przestępców kosztem ich ofiar. Ponieważ ulotki ujawniały także, że Willie Horton jest Afro-Amerykaninem, dlatego mogły wzbudzać stereotypy i uprzedzenia u białych odbiorców tych informacji. Michael Dukakis odpierał atak za pomocą faktów i liczb. Wytknął, że Massachusettis był tylko jednym z wielu stanów, w których wprowadzono program udzielania urlopów więźniom i że nawet rząd federalny (którego George Bush był później wiceprezydentem) wysyłał skazańców na urlopy. Stwierdził, że programy udzielania urlopów ogólnie były bardzo skuteczne i że w 1987 r. na 53000 więźniów, którzy otrzymali urlop, tylko niewielki procent znalazł się w kłopotach. W innych sprawach także dysponował arsenałem faktów. «Dziesięć zrównoważonych budżetów z rządu» – głosiła jedna z jego ulotek. «Podatki obniżone pięciokrotnie, 400000 utworzonych miejsc pracy, o 20% więcej policjantów na ulicach.» Czy nie zdziwiło ci to się jeszcze? Tak było ze społeczeństwem amerykańskim. Gdyby Michael Dukakis miał w swoim sztabie wyborczym psychologa społecznego, to ten wyjaśniłby mu, że ludzie, którzy są rozdrażnieni obawami o bezpieczeństwo swoje i swoich bliskich, nie chcą słuchać o faktach i liczbach. Oni chcą rozproszyć swoje wątpliwości – na przykład przyjmując podejście George’a Busha – «dla przestępców trzeba być twardym», oraz odpowiadając na jego apel «o bardziej życzliwe i łagodne społeczeństwo». Wydaje się, że z tej lekcji dużo wyniósł Bill Clinton, który nie posłużył się metodą faktów i liczb, jak to zrobił Dukakis. W 1992 r. Stany Zjednoczone były w głębokiej recesji i wiele rodzin cierpiało z powodu ekonomicznych niedostatków. Bill Clinton zaprezentował hasła, które podkreślały potrzebę «zmiany» – słowo, którego często używał – i przedstawiały go jako troszczącego się, współczującego człowieka, który potrafi rozwiązywać problemy narodowe. Mówiąc krótko, w swojej kampanii raczej próbował mówić o przywróceniu zaufania i o współczuciu niż wyliczać fakty i liczby”.

¹⁰⁶ Np. E. Franceschini, *Władcy świata*, Wydawnictwo TENTEN, b. r. w. b. m. w., s. 129: „Na ogół widz oglądający film sam wyrabia sobie o nim opinię; jeśli nawet czytał jakąś recenzję, nie ma ona na jego zdanie zbytniego wpływu. Udowodniono natomiast, że widz oglądający debatę czy jakieś wydarzenie polityczne w telewizji jest pod silnym wpływem ekspertów. W 1976 roku przeprowadzono wymowny eksperyment: trzydzieści osób obejrzało w telewizji debatę między Fordem i Carterem, po czym wyłączyło telewizory i nie kupowało gazet przez tydzień. Według nich debata nie odznaczała się niczym szczególnym, Ford wypadł odrobinę lepiej od Cartera. Żaden z tych widzów nie zwrócił uwagi na omyłkowe stwierdzenie Forda, że Polska nie jest częścią bloku sowieckiego. Cały kraj natomiast – pod wpływem mass mediów – przekonany był, że Ford popełnił ogromny, niewybaczalny błąd: całymi dniami nie mówiono o niczym innym jak o Polsce i błąd ówczesnego prezydenta w znacznej mierze przyczynił się do jego porażki. Od tamtej pory praca konsultanta

wyborczego nie ogranicza się do telewizyjnej debaty, musi on również zorganizować cały szereg komentatorów, krytyków, «recenzentów», żeby ustawić telewizję i prasę. «Taka jest rzeczywistość, teraz już sprzedajemy kandydatów, jakby to były mydelka» – przyznaje Robert Squier, konsultant wyborczy Partii Demokratycznej”.

¹⁰⁷ Np. „**Kurier Polski**” z 20–22 stycznia 1984, nr 15(7760), wyd. A, s. 2., nagłówek „*Sytuacja społeczno-polityczna tematem konferencji J. Urbana*”: „19 bm. w Biurze Prasowym Rządu odbyła się konferencja prasowa dla dziennikarzy krajowych, którą prowadził min. Jerzy Urban. [...] zapytany o stanowisko rządu wobec sprawy podatku wyrównawczego...] Najwyżsi funkcjonariusze administracji państwowej – powiedział J. Urban – płacą również ten podatek, zaś do jego podstawy wliczane są wszystkie składniki płac łącznie z dodatkami funkcyjnymi”. Tymczasem Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 8 listopada 1982 r. w sprawie zasad wynagradzania pracowników urzędów państwowych (Dziennik Ustaw z dn. 16 grudnia 1982, nr 39, poz. 259) głosiło między innymi: „§ 11. Wynagrodzenie pracowników wolne jest od podatku od wynagrodzeń i potrąceń na składkę emerytalną, a dodatek funkcyjny, dodatek koordynacyjny i dodatek za wysługę lat wolne są również od podatku wyrównawczego”. W oficjalnych mediach nikt nie podniósł tej sprzeczności (ale wtedy była cenzura). Jednak w znanej piszącemu te słowa podziemnej prasie z tamtego okresu również nikt nie przejechał się po Jerzym Urbanie z tego powodu, chociaż nieustannie krytykowano go i atakowano tam za bardziej błahe, często wymyślone lub przejawione niedociągnięcia, nie mówiąc już o normalnej atmosferze sporu politycznego z całym jego folklorem.

¹⁰⁸ Problem ten od dawna widzą statystycy: „... powinniśmy chyba ustosunkować się do powszechnego niedowierzania statystyce i metodom statystycznym. Opinię przeciętnego obywatela o statystyce znakomicie charakteryzuje powiedzenie, że ludzie dzielą się na dwie grupy, na tych, którzy mówią, że liczby mogą dowieść wszystkiego, i na tych co są przekonani, że liczby nie dowodzą niczego. Trzeba powiedzieć, że stanowiska takie nie są nierozsądne. Z ogłoszeń i okazji wyborów, z prasy partyjnej i z wielu innych źródeł człowiek jest bombardowany tendencyjnymi liczbami, mającymi na celu podtrzymanie pewnych stronicznych poglądów i stanowisk. Niekiedy liczby te tworzą podstawę do budowania argumentów, częściej jednak tworzą pozornie słuszny obraz prawdy wynikający z nieświadomości lub nieuwagi albo też ze świadomej chęci wprowadzenia w błąd. Przeciętny obywatel jest aż nazbyt świadomy tego faktu”(G. U. Youle, M. G. Kendall, *Wstęp do teorii statystyki*, PWN, 1966 Warszawa, s. 25).

¹⁰⁹ A. Arnauld, P. Nicole, *Logika czyli sztuka myślenia*, op. cit., s. 8–11: „Ludzie prawie wcale nie umieją odróżnić prawdy od fałszu; do każdej rzeczy podchodzą od niewłaściwej strony; zadowolają się najlichszymi racjami i chcą innych nimi częstować; dają się uwodzić najłabszym pozorom; wpadają zawsze w przesadę i ostateczne krańce; nie mają dość siły, aby trwać przy prawdach, które znają, gdyż wiąże je z nimi raczej przypadek niż pewne światło rozumu; lub tak upierają się przy swoim zdaniu, że zamykają uszy na wszystko, co mogłoby ich wyprowadzić z błędu; odważają się zajmować stanowisko w sprawach, których nie znają, których nie rozumieją i których być może nikt nigdy nie rozumiał; nie widzą różnicy między mówieniem a mówieniem [!] lub też decydują o prawdziwie wyłącznie tylko wedle tonu mowy: raczy ma ten, kto mówi łatwo i poważnie; kto wypowiada się z pewnym trudem lub trochę się zapala, ten jest w błędzie; poza tym nic nie wiedzą. Dlatego nie ma tak nieznośnych bredni, w które ktoś by nie uwierzył. Kto chce oszukać świat, może być pewny, że znajdzie osoby, które chętnie dadzą się oszukać; i trafiają się zawsze umysły na miarę najbardziej dziwnych głupstw. [...] Niemniej jest prawdą, że przyczyną wielkiej ilości fałszywych sądów jest nie tępość, ale zbyt ni pośpiech i brak uwagi, które sprawiają, że wydaje się sądy o tym, co się zna tylko niejasno i mętnie. Ludzie tak mało kochają prawdę, że zazwyczaj nie zadają sobie trudu odróżniania tego, co prawdziwe od tego, co fałszywe. Pozwalają, by najrozmaitsze wywody i maksymy wniknęły w ich dusze i wołą przypuszczać, że są prawdziwe, niż poddać je rozwadze i jeżeli sami ich nie rozumieją, sądzą, że dla innych są w pełni rozumiałe; obarczywszy w ten sposób swą pamięć mnóstwem rzeczy fałszywych, niejasnych i niezrozumiałych opierają się na nich następnie w swych rozumowaniach nie zastanawiając się prawie wcale ani nad tym, co mówią, ani nad tym, co myślą”; Zob. też przypis 92. na stronie 202.

¹¹⁰ R. K. Merton jest uważany za osobę, która jako pierwsza w kręgach naukowych zrozumiała doniosłe znaczenie rzucanych od dana uwag o tym, że „Nie same rzeczy bynajmniej, ale nasze mniemania o rzeczach budzą w ludziach niepokój” (Epiktet, *Encheiridion*, tu w tłumaczeniu L. Joachimowicza przytoczonym w: H. Markiewicz, A. Romanowski, *Skrzydlate słowa. Seria druga*, PIW, 1998 Warszawa, s. 176). Jako bardziej współczesnych R. K. Merton przywołuje W. I. Thomasa („Jeżeli ludzie definiują sytuacje jako rzeczywiste, to stają się one rzeczywistymi”) oraz G. H. Meada („Jeżeli dana rzecz nie jest uznana za prawdziwą, to wtedy nie funkcjonuje w społeczności jako prawda”). Omówienie tego problemu w książkowym zbiorze artykułów

Mertona (*Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, 1982 Warszawa, s. 42 i 462–476, pierwsze wydanie angielskie 1957, wydanie poszerzone 1968) nie jest zgodne z chronologią jego podnoszenia (pierwszy artykuł Mertona na ten temat o tytule „Samospełniające się proroctwo” opublikowano w 1948 roku). W innym, ostrożniejszym rozwinięciu przyjmuje się, że „Jakkolwiek obiektywna sytuacja wyznacza postępowanie ludzi, działa ona nie wprost, a pośrednio poprzez swój obraz w subiektywnym odbiorze człowieka. Zgodność tego obrazu z rzeczywistością nie jest prawie nigdy całkowita, choć ludzie stale dążą do udoskonalenia rozumienia świata otaczającego i trafnego przewidywania zdarzeń, zwłaszcza konsekwencji własnego postępowania. [...] Subiektywne odzwierciedlenie rzeczywistości nie jest nigdy doskonałe, ponieważ człowiek spostrzega swoje otoczenie i procesy w nim zachodzące w sposób wybiórczy, działa z reguły w warunkach ograniczonej informacji, jego zdolność przewidywania jest również ograniczona. Ludzie dążą do osiągnięcia konsekwentnego i spójnego obrazu świata, cenią więc nowe informacje, lecz równocześnie bronią się przed informacjami niezgodnymi z wiedzą już posiadaną [...]” (X. Gliszczyńska, *Motywacja do pracy*, KiW 1981 Warszawa, s. 188–190). Jednocześnie istnieją opinie, że w pewnych warunkach sam fakt zaistnienia określonego poglądu w umyśle człowieka bez żadnej magii wywiera realny wpływ nie tylko na spostrzegany, ale także na rzeczywisty kształt zachowań innych ludzi w jego otoczeniu (R. Rosenthal, *Oczekiwania interpersonalne. Skutki przyjętej przez badacza hipotezy*, oraz *O społecznej psychologii samospełniającego się proroctwa. Dalsze dane potwierdzające istnienie efektów Pigmaliona i mechanizmów pośredniczących w ich występowaniu* [w:] *Społeczny kontekst badań psychologicznych i pedagogicznych. Wybór tekstów* pod redakcją J. Brzezińskiego i J. Siuty, Wydawnictwo Naukowe UAM, 1991 Poznań, s. 235–387).

3. Narodziny kapitalizmu

¹ Tekst ten, w głównym zarysie, ale bez przypisów i trudniejszych fragmentów, opublikowany w miesięczniku **Problemy** (1991, nr 5/537, s. 13–16 i nr 6/538, s. 7–11), powstał jako bardzo uproszczone ogólne wrażenie z lektur wielu książek o historii gospodarczej i społecznej, po części cytowanych w innych miejscach tego opracowania, ale po części pominiętych z braku konkretnych odniesień do poruszanych zagadnień. Najistotniejsze to: F. Braudel, *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek*, PIW, 1992 Warszawa; F. Braudel, *Morze Śródziemne i świat śródziemnomorski w epoce Filipa II*, KiW, 2004 Warszawa; P. Chaunu, *Cywilizacja wieku oświecenia*, PIW, 1989 Warszawa; J. Delumeau, *Cywilizacja odrodzenia*, PIW, 1987 Warszawa; E. Durkheim, *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa; *Historia kultury materialnej Polski w zarysie*, t. I–VI, Ossolineum, 1978–1979 Wrocław; W. Kula, *Problemy i metody historii...*, *op. cit.*; W. Kula, *Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku*, t. I–II, PWN, 1956 Warszawa; W. Kula, *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*, PWN, 1962 Warszawa; J. Kulisz, *Powszechna historia gospodarcza średniowiecza i czasów nowożytnych*, t. I–II, KiW, 1961 Warszawa; S. Lilley, *Ludzie, maszyny i historia*, PWN, 1963 Warszawa; M. Małowist, *Studia z dziejów rzemiosła w okresie kryzysu feudalizmu w zachodniej Europie w XIV i XV wieku*, PWN, 1954 Warszawa; P. Mantoux, *Revolucja przemysłowa w XVIII wieku*, PWN, 1957 Warszawa; J. Rutkowski, *Wokół teorii ustroju feudalnego*, PIW, 1982 Warszawa; J. Topolski, *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku*, Wydawnictwo Poznańskie, 2003 Poznań; *Zarys historii gospodarstwa wiejskiego w Polsce*, t. I–III, PWRiL, 1964–1970 Warszawa.

² *Nowa księga przysłów i wyrażen przysłowiowych polskich*, red. J. Krzyżanowski, PIW, 1969 Warszawa, t. I, s. 298, pkt. 26.

³ J. Topolski, *Świat bez historii*, Wydawnictwo Poznańskie, 1998 Poznań, s. 5 i dalej s. 33: „W świecie bez historii cele działania są statyczne, nie ożywia ich bowiem zmieniająca się rzeczywistość. Dla świata z historią charakterystyczna jest ruchliwość celów działania. Stanowi ona bezpośrednią konsekwencję nieustannego kontaktu społeczeństwa z otoczeniem przez to społeczeństwo zmienianym. Mamy tu coś w rodzaju dodatniego sprzężenia zwrotnego: zmieniająca się rzeczywistość stanowi podłoże ruchliwości celów; te zaś stopniowo pogłębiają zmiany. Myślenie historyczne nie tylko pozwala na gromadzenie doświadczeń (między innymi w zakresie skuteczności lub nieskuteczności działania), lecz przede wszystkim czyni umysł ludzki wrażliwym na zmiany w czasie. Gromadzenie wiedzy historycznej okazuje się z kolei koniecznym warunkiem kształtowania się społecznej świadomości historycznej niezbędnej do działań grupowych. Do działania grupowego (zmiernego świadomie ku pewnemu celowi) niezbędna jest określona wspólna wiedza”. oraz s. 33–34: „Wiedza historyczna spełnia więc, na rzecz wytyczania celów głównych, zarówno rolę spajającą (w określonym stopniu) grupę, jak i dynamizującą jej działanie. W tym tkwi najgłębszy sens z jednej strony niezbędności historii, z drugiej zaś – jej nieuchronności”.

⁴ J. Topolski, *Rozumienie historii*, PIW, 1978 Warszawa, s. 39: „Nazwijmy przestrzenią ontologiczną dany system relacyjny, będący zbiorem elementów oraz relacji zachodzących między tymi elementami. Można by powiedzieć, że badacze zaludniają swe przestrzenie ontologiczne różnorodnymi przedmiotami (oczywiście nie mamy tu na myśli przedmiotu w potocznym rozumieniu tego słowa, tzn. jako czegoś nieożywionego, lecz w rozumieniu szerokim) i łączą je ze sobą również najróżniejszymi relacjami. Przestrzeń ontologiczna [...] jest niejako dwustopniowa (czy dwupoziomowa). Najpierw istnieje [...] w wyobraźni ta najbardziej ogólna przestrzeń, podstawa, w której nie ma jeszcze konkretnych ludzi, lecz – w zależności od [...] perspektywy [badacza] – są takie «przedmioty», jak Bóg, święci, genialne jednostki, masy ludowe, środowisko materialne oraz różnego rodzaju relacje, jak na przykład relacja dialektycznej sprzeczności, warunkowania wszystkiego «w ostatecznym rachunku» przez Boga, relacja kierowania masami przez genialne jednostki, relacja wpływu bezpośredniego środowiska na człowieka itp. Ta przestrzeń ogólna stanowi kanwę, na której [badacz] rozmieszcza badane przez siebie przedmioty konkretne (a więc określonych ludzi, określone środowisko naturalne itd.)”; s. 57: „Przestrzeni takich jest oczywiście nieskończona ilość, tak jak możliwa jest nieskończona ilość przestrzeni ontologicznych wyobrażanych sobie przez ludzi. Jak dalece przestrzenie te są adekwatne do obiektywnej (tylko przeciw jednej) przestrzeni ontologicznej czy przestrzeni oddziaływań istniejącej niezależnie od poznających świat ludzi, jest inną sprawą. Prawdziwość naszych wyobrażeń o świecie ulega weryfikacji w toku praktyki”.

⁵ J. Topolski, *Wprowadzenie do historii*, op. cit., s. 13: „Historyk nie «odbija» ani nie «rekonstruuje» czegoś gotowego, tylko na to czekającego, lecz proponuje taki czy inny opis przeszłości”; s. 16: „Narracyjne konstruowanie przeszłości nie może być jednak całkowicie swobodne. Nie może być tak swobodne jak w przypadku literatów, którym przecież wolno zmyślać zdarzenia i osoby. [...] w swym konstruowaniu obrazu przeszłości historyk jest uzależniony od źródeł, wiedzy pozazródłowej oraz wymogów metody. [...] im bardziej rozwijała się historiografia, tym historycy więcej pisali o tym, co napisali wcześniej inni historycy aniżeli o przeszłej rzeczywistości. [...] to zaś sprawiło, że gruntownie mieszały się wypowiedzi o rzeczywistości z wypowiedziami o innych wypowiedziach, z tym dodatkiem, że wypowiedzi o rzeczywistości są wypowiedziami o naszych decyzjach, że je uznajemy za wypowiedzi o rzeczywistości lub że jesteśmy kulturowo uwarunkowani tak, by je za takie uznać”.

⁶ J. Kmita, *Wykłady z logiki i metodologii nauk*, PWN, 1973 Warszawa, s. 190: „Warto zauważyć, że w praktyce niezwykle trudno jest niekiedy odróżnić wyjaśnianie genetyczne od narracji. Narracja nie jest wyjaśnianiem; składa się wyłącznie ze zdań, które posiadają taki sam charakter, jak warunki początkowe wyjaśniania genetycznego: opisują serię (lub kilka serii) wydarzeń lub procesów kolejno następujących po sobie. Trudność odróżniania narracji od wyjaśniania genetycznego bierze się stąd, że w praktyce prawie nigdy nie wymienia się praw, które dane wyjaśnienie genetyczne zakłada. Trzeba więc domyślać się, czy w danym przypadku wchodzi w grę jakieś prawa następstwa czasowego lub prawa funkcjonalne, czy też mamy do czynienia z czystą narracją”; Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 309, 1357a: „Entymem opiera się przy tym na niewielu i najczęściej na mniejszej ilości przesłanek niż normalny sylogizm. Jeśli bowiem jakaś przesłanka jest ogólnie znana, nie ma potrzeby jej wymieniać, słuchacz sam ją uzupełni. [...] przesłanki entymemów czasem mają charakter konieczny, najczęściej jednak opierają się na tym, co jest tylko zazwyczaj prawdziwe. Skoro entymemy opierają się na rzeczach prawdopodobnych i znakach, wynika stąd, że muszą im odpowiadać tego samego typu stwierdzenia”; *Zob. przypis 15. na stronie 258.*

⁷ P. L. Berger, T. Luckman, *Spoleczeństwo tworzenie rzeczywistości*, PIW, 1983 Warszawa, s. 97: „Instytucje zawsze mają historię, której są wytworami. Nie sposób zrozumieć w pełni instytucji bez zrozumienia procesu historycznego, w którym zostały stworzone”; B. Snowdon i H. R. Vane (*Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, BELLONA, 2003 Warszawa, s. 128) przytaczają opinię M. Blauga: „Nigdy nie byłem w stanie pojąć, jak ktoś może zrozumieć jakąś ideę, nie wiedząc, skąd się wzięła, w jaki sposób rozwinęła się z jakiejś innej idei. ... Uznane teorie zarówno w ekonomii, jak i w innych dyscyplinach, zależą od swej historii ..., co oznacza, że nie można wytłumaczyć ich pojawienia się bez uwzględnienia rdzenia dotychczasowych idei, które doprowadziły do wykształcenia się tej nowej, konkretnej teorii; [...] Jeśli chcemy oceniać jakąś teorię, to powinniśmy się najpierw zastanowić, jak doszło do jej powstania, a na to pytanie można odpowiedzieć tylko dzięki historii idei”.

⁸ J. Kmita, *Wykłady z logiki i...*, op. cit., s. 186: [Prawa funkcjonalne] „Zazwyczaj dadzą się ująć jako twierdzenia ściśle ogólne głoszące, iż dla dowolnego składnika typu S_1 dowolnej struktury typu S_2 posiadanie przez ten składnik określonej cechy C jest warunkiem niezbędnym tego, aby owa struktura znajdowała się w pewnym wyróżnionym stanie S (tzn.: jeśli ów składnik nie posiadałby cechy C , to dana struktura typu S_2

nie należałyby do wyróżnionego zbioru struktur S). [...] Prawa tego typu nazywa się prawami funkcjonalnymi, ponieważ charakteryzują one funkcję (w znaczeniu potocznym, inaczej – rolę), jaką pełnią w określonych strukturach odpowiednie składniki tych struktur; funkcja ta polega właśnie na utrzymywaniu określonego stanu wyróżnionego [...]”.

⁹ J. Kmita, *Wykłady z logiki i...*, op. cit., s. 165; patrz też przypis 119. na stronie 240.

¹⁰ J. Kmita, *Wykłady z logiki i...*, op. cit., s. 181.

¹¹ E. Mokrzycki, *Podstawowe założenia „socjologii humanistycznej”* [w:] *Metodologiczne problemy teorii socjologicznych*, red. S. Nowak, PWN, 1971 Warszawa, s. 103–118: „Żadnego zjawiska kultury nie można określić bez odwołania się do zjawiska świadomości. «Targ», «ukłon», «rewolucja», «moneta», «narzędzie pracy» – terminy te, jeśli mają znaczyć to, co znaczą w języku humanisty, nie mogą być zdefiniowane bez odwołania się – *explicitie* lub *implicitie* – do takich czy innych zjawisk świadomości. «Ukłon» znaczy coś więcej niż pochylenie głowy, a moneta nie jest tylko kawałkiem metalu o odpowiednich właściwościach fizycznych. Humanista, tak jak przedstawiciel nauk przyrodniczych, w swoim postępowaniu badawczym zajmuje się różnego rodzaju przedmiotami materialnymi, ich fizycznymi (czy ogólnie przyrodniczymi) własnościami. Ale nie interesują go one same w sobie. Zajmuje się nimi o tyle, o ile pozostają w związku z ludzką świadomością i z tego tylko punktu widzenia. Inaczej mówiąc, interesują go one jedynie jako *korelaty* zjawisk świadomości. W związku z tym humanistyka narzuca specyficzną strukturalizację przyrody, strukturalizację, która byłaby bezsensowna (w potocznym tego słowa znaczeniu, tzn. sztuczna) z punktu widzenia przyrodoznawstwa. Klasa przedmiotów podpadających pod terminy «banknot», «świątynia», «rzeźba», czy «wódz» są z punktu widzenia nauk przyrodniczych klasami wyodrębnionymi sztucznie. Szczególną rolę w humanistycznej strukturalizacji zjawisk natury odgrywa fakt, iż na zjawiska te humanista patrzy ze *współczynnikiem humanistycznym*, tzn. postrzega je tak, jak one funkcjonują w ludzkiej świadomości. W związku z tym, te same z behawiorystycznego punktu widzenia ruchy dwu osobników są dla niego raz bójką, raz szermierką bokserską, a bardzo różne przedmioty materialne łączy w jedną kategorię – środków płatniczych. W konsekwencji można by powiedzieć, że w gruncie rzeczy przedmiotem humanistyki jest sfera ludzkiej świadomości w jej różnorodnych pozaświadomościowych przejawach i powiązaniach”.

¹² G. H. Mead, *Umysł, osobowość, społeczeństwo*, PWN, 1975 Warszawa, s. 110: „Tak, jak w szermierce unik jest interpretacją pchnięcia, tak – w działaniu społecznym – przystosowawcza reakcja jednego organizmu na gest innego organizmu stanowi interpretację tego gestu przez tenże organizm i to jest właśnie znaczenie tego gestu”. Czyli „Działanie lub przystosowawcza reakcja drugiego organizmu nadaje znaczenie gestowi pierwszego organizmu”.

¹³ Np. J. Kmita, *Z metodologicznych problemów interpretacji humanistycznej*, PWN, 1971 Warszawa, s. 134: „Zauważył on [tzn. Max Weber] przede wszystkim, że hipotezę o sensie stawiamy na gruncie założenia o racjonalności podmiotu (podmiotów) czynności lub wytworu; przyjmujemy, że podmiot ów preferował pewną wartość (którą następnie utożsamiamy z sensem) spośród innych, oraz że miał pewną wiedzę, co do tego, jak wartość ową trzeba realizować. Stąd właśnie znając ową wartość (sens) i wiedzę podmiotu potrafimy wyjaśnić (zinterpretować) strukturę danej czynności lub wytworu będącą rezultatem obydwu wymienionych czynników. Owo założenie o racjonalności wprowadza jednak daleko posuniętą idealizację: empirycznie dane jednostki ludzkie nie posiadają jasnej świadomości akceptowanych przez siebie wartości, wartości te nie są w sposób jednoznaczny uporządkowane, wiedza o sposobach ich realizacji niejasno tylko zarysowana, a racjonalność wciąż zakłócana przez czynniki emocjonalne. Stąd też empirycznie dane czynności i wytwory nie są tymi przejrzystymi strukturami, jakie wyznaczone są przez nasze teoretyczne hipotezy oparte na założeniu o racjonalności; zarówno te struktury jak i sam teoretyczny, zrjonalizowany ich podmiot są typami idealnymi, do których empirycznie dane obiekty co najwyżej zbliżają się w większym lub mniejszym stopniu. Ponieważ zaś rzeczywiste jest tylko to, co dane empirycznie, przeto pojęcia nazywające typy idealne nie posiadają żadnego odniesienia przedmiotowego w przeciwieństwie do «pojęć gatunkowych»: są więc one tylko instrumentami służącymi do porządkowania empirycznie danej rzeczywistości”.

¹⁴ M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa, s. 7: „W naukowych rozważaniach tworzących typy najbardziej przejrzystym sposobem badania i przedstawiania wszelkich irracjonalnych, afektywnie uwarunkowanych, struktur sensownych zachowania, wpływających na działanie, jest traktowanie ich jako «odchyleń» od konstruktów jego czysto celoworacjonalnego przebiegu. Gdy chcemy na przykład wyjaśnić «panikę giełdową», dobrze jest stwierdzić najpierw, jak przebiegałoby działanie, gdyby nie wpływały na nie irracjonalne afekty, a potem uwzględnić owe irracjonalne czynniki jako «zakłócenia». Podobnie jeśli chodzi o jakieś polityczne czy wojskowe posunięcia, dobrze

jest najpierw określić, jak wyglądałoby to działanie, gdyby znano wszystkie okoliczności, wszelkie zamiary uczestniczących w nim ludzi, a środki wybrano w sposób ściśle celoworacjonalny, kierując się trafną, wedle nas wiedzą. Tylko w ten sposób można następnie uznać za przyczyny odchyłeń warunkujące je czynniki irracjonalne. Konstrukt ściśle celoworacjonalnego działania służy w takich przypadkach socjologii, za sprawą swej oczywistej zrozumiałości i swej – uzyskanej dzięki racjonalności – jednoznaczności, jako typ («typ idealny»), pozwalający zrozumieć realne, ukształtowane przez wszelkiego rodzaju czynniki irracjonalne (afekty, błędy) działanie jako «odchylenie» od tego przebiegu, jaki cechowałoby zachowanie czysto racjonalne. W tej mierze, i tylko przez wzgląd na użyteczność, metoda socjologii «rozumiejącej» jest «racjonalistyczna». Postępowania tego nie należy w żadnym razie uważać za przejaw racjonalistycznego przesądu socjologii, lecz wyłącznie za środek metodyczny, a więc i utożsamiać z wiarą w faktyczną dominację racjonalności w życiu. Bo nie mówi ono nic o tym, w jakim stopniu w rzeczywistości racjonalne szacowanie celowości określa faktyczne działanie”; s. 9: „Rozumienie” we wszystkich tych przypadkach oznacza interpretujące ujęcie intencjonalnego sensu lub struktury sensu a) realnych, właściwych konkretnemu przypadkowi (w rozważaniach historycznych); b) przeciętnych i przybliżonych (w socjologicznych badaniach masowych) albo c) «idealnotypowych», stanowiących naukowy konstrukt będący elementem czystego typu (typu idealnego) pewnego nagminnego zjawiska. Takimi idealnotypowymi konstrukcjami są na przykład pojęcia i «prawa» czystej teorii ekonomicznej. Przedstawiają one, jak przebiegałoby pewne określone ludzkie działanie, gdyby było ściśle celoworacjonalne, nie zakłócały go afekty i błędy oraz kierowało się jednoznacznie ku jednemu tylko celowi (gospodarce)”.

¹⁵ M. Weber, „*Obiektywność” poznania w naukach społecznych* [w:] *Problemy socjologii wiedzy*, PWN, 1985 Warszawa, s. 80–81; „Abstrakcyjna teoria gospodarki jest przykładem takich syntez, które zwykło się określać jako «idee» zjawisk historycznych. Przedstawia nam ona *idealny* obraz procesów zachodzących na rynku dóbr w warunkach organizacji społecznej polegającej na gospodarce wymiennej, wolnej konkurencji i ściśle racjonalnym działaniu. Ten myślowy obraz jednocy określa stosunki i procesy życia historycznego w pewien *pomyślany* jako wolny od sprzeczności wewnętrznych kosmos związków. Pod względem treści konstrukcja ta ma charakter utopii, uzyskanej poprzez myślowe spotęgowanie określonych momentów rzeczywistości. Jej stosunek do empirycznie danych faktów życia sprowadza się do tego, że jeśli zależności abstrakcyjne przedstawiane w owej konstrukcji, a więc procesy uzależnione od «rynku», zostaną *stwierdzone* jako w jakimś stopniu zachodzące w rzeczywistości, lub gdy istnieje takie domniemanie, wówczas na podstawie pewnego *typu idealnego* możemy sobie unaocznic i uczynić bardziej zrozumiałymi swoiste cechy tej zależności. Możliwość ta może być cenna tak heurystycznie, jak i pogładowo, a nawet wręcz niezastąpiona. Pojęcie typu idealnego przysposabia do formułowania sądów przyporządkowujących dla potrzeb *badawczych*. Samo nie będąc «hipotezą», wskazuje kierunek tworzenia hipotez. Samo nie będąc przedstawieniem rzeczywistości, dostarcza po temu jednoznacznych środków wyrazu. [...] Uzyskuje się go przez *jednostronne spotęgowanie* jednego lub *kilku* punktów widzenia oraz przez złączenie w jednym wewnętrznie spójnym *myślowym* obrazie całego bogactwa rozproszonych i z trudem zauważalnych, ówdzie liczniejszych, ówdzie mniej licznych, miejscami w ogóle nieobecnych *jednostkowych* zjawisk, które dobrze pasują do owych jednostronnie uwypuklonych punktów widzenia. W swej pojęciowej czystości ten idealny obraz empirycznie nigdzie w rzeczywistości nie występuje, jest utopią, zaś dla historyka wylania się zadanie ustalenia w każdym poszczególnym przypadku, jak dalece rzeczywistość zbliża się bądź odbiega od tego idealnego obrazu”.

¹⁶ M. Foucault, *Archeologia wiedzy*, PIW, 1977 Warszawa, s. 27–28: „Już od kilkudziesięciu lat uwaga historyków skupia się raczej na okresach długich, jak gdyby zamierzali oni wydobyc spod przemian politycznych i ich epizodów struktury trwałe, niełatwo ulegające zachwianiom, nieodwracalne procesy, stałe ukierunkowania, dojrzewające stopniowo zjawiska, które po wielowiekowym trwaniu osiągają punkt szczytowy i odwracają swoje działanie, ruchy kumulacji i powolnego nasycania, owe wielkie bloki, nieruchome i milczące, które płatanina tradycyjnych przekazów pokryła grubą warstwą zdarzeń. [...] Za pospieszoną historią rządów, wojen i klęsk głodowych rysują się historie prawie nieruchome – historie o słabej krzywej rozwoju: historia dróg morskich, historia zbóż lub kopalni złota, historia suszy i nawadniania, historia płodozmianu, historia tworzonej przez ludzkość równowagi między głodem a rozmnażaniem”. We wstępie do tej książki J. Topolski pisze (s. 8–9): „Głównym celem ataku stała się tradycyjna historiografia zdarzeniowa skoncentrowana na genetycznym opisie chronologicznego następstwa faktów historycznych. Zaczęto w większym stopniu zwracać uwagę na procesy długotrwałe, elementy inwariantne, na zmiany systemów, na dyskontynuację, niejednorodność czasu historycznego, na sprawy świadomości i mentalności, psychologii grup”; Tego rodzaju ujęcie dotychczas pozostaje niemal całkowicie poza obszarem zainteresowań nawet tych psychologów, którzy

specjalizują się w „psychologii historycznej” (np. M. Dymkowski, *Wprowadzenie do psychologii historycznej*, GWP, 2003 Gdańsk), ponieważ koncentrują się oni na biografistyce (relacjach między konkretnymi jednostkami a wydarzeniami) lub na psychologicznych uwarunkowaniach konkretnych wydarzeń. Długoterminowa dynamika instytucji społecznych ciągle należy niemal wyłącznie do historii i socjologii.

¹⁷ F. Braudel, *Kultura materialna*, ..., op. cit., s. 44: „Między XV a XVIII wiekiem świat to ciągle jeszcze jedna wielka masa chłopstwa, 80 do 90% ludzi żyje z ziemi i tylko z ziemi”; M. McCormick, *Narodziny Europy. Korzenie gospodarki europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2007 Warszawa, s. 41: „W epoce przed-industrialnej areał ziemi uprawnej stanowił pierwszy i najważniejszy czynnik określający poziom produkcji żywności, z czego wynikała wielkość bogactwa na jej podstawowym poziomie”.

¹⁸ J. Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski*, tom I, czasy przedrozbiorowe, wydanie trzecie rozszerzone, Księgarnia Akademicka, 1947 Poznań, s. 136: „W kraju takim jak Polska, gdzie wielka własność ziemską posiadała bezwzględnie dominujące znaczenie w ustroju rolnym, polityka rolna musiała z konieczności obracać się około zagadnienia gospodarczej organizacji tej własności. Idea narzucania jej czy to w formie pozytywnej, czy też negatywnej; pewnych określonych typów organizacji gospodarczej była zasadniczo obcą polskiej polityce rolnej. Przewodnią ideą tej polityki jest pozostawianie poszczególnym właścicielom ziemskim zupełnej swobody w przeprowadzaniu organizacji gospodarczej tych dóbr, oraz usuwanie wszelkich przeszkód, jakie by przy tym napotykali. [...] Poddaństwo włościan, obejmujące szereg prawnych ograniczeń, odnoszących się do swobody osobistej, stosunku prawnego do ziemi, oraz sądownictwa, było wyrazem tej polityki rolnej”.

¹⁹ J. Rutkowski, *Historia gospodarcza*..., op. cit., s. 134: „Poddaństwo włościan zmniejszało kapitał zakładowy, niezbędny przy tworzeniu folwarków, jak również kapitał obrotowy, niezbędny do ich prowadzenia. Ziemi przeważnie nie trzeba było kupować, można ją było włościanom zabierać, a jeżeli się ją kupowało, to po cenach niewspółmiernie niskich; przy stawianiu budynków można się było posługiwać pracą pańszczyźnianą; inwentarza nie trzeba było kupować, ponieważ pańszczyźniany uprawiali ziemię folwarcznie własnym inwentarzem. Robotnikom pańszczyźnianym nie dawano wynagrodzenia pieniężnego, a różne daniny uwalniały folwark od konieczności wydawania pieniędzy na zakupno [...] różnych pomocniczych rzeczy, niezbędnych przy produkcji”.

²⁰ J. Rutkowski, *Historia gospodarcza*..., op. cit., s. 137: „Aby uniemożliwić bardziej opornym i przedsiębiorczym jednostkom wśród włościan wylamywanie się z karbów nowego ustroju rolnego, przytwierdzono mocą ustaw, pochodzących głównie z końca XV i początków XVI wieku, ogół włościan do ziemi. Było to konieczne z punktu widzenia interesów ziemian, mających swe majątki na ziemiach Polski etnograficznej, gdyż przez cały wiek XVI na wschodzie państwa były jeszcze bardzo znaczne obszary, nie objęte omawianą tu reorganizacją gospodarczą wielkiej własności, a słabo zaludnione i mogące przyjąć z łatwością i z wielką dla swoich dziedziców korzyścią rzesze ciągnące z zachodnich dzielnic Polski”.

²¹ N. Rosenberg, L. E. Birdzell Jr., *Historia kapitalizmu*, Signum, 1994 Kraków, s. 42: „Już w połowie dziewiętnastego wieku społeczeństwa zachodnie nadały przedsiębiorstwom określone prawa. Za prawa te można uznać upoważnienie do podejmowania pewnych decyzji, które w większości społeczeństw były wcześniej podejmowane przez władze polityczne lub religijne, albo też uwolnienie od różnego rodzaju kontroli politycznej lub religijnej”.

²² W. Kula, *Szkice o manufakturach*..., op. cit., t. II, s. 588: „W stosunku do bezpośredniego wytwórcy manufaktura magnacka wyposażona jest w cały aparat przymusu feudalnego ze wszystkimi nieodłącznymi jego cechami, a zwłaszcza cechami charakteryzującymi przymus feudalny w okresie zaczynającego się rozkładu feudalnej formacji: w brutalny przymus pozaekonomiczny z jednej – a próby «wzbogacania» środków naciśku o nowe, ekonomiczne momenty z drugiej strony[.] faktyczne ograniczenie swobody osobistej nawet formalnie nie będących poddanyymi robotników z jednej – faktyczna niemożność egzekwowania feudalnego glebae adscripto [przypisania do ziemi] i zwalczania zbiegostwa wskutek rozkładu aparatu państwowego i jego niesprawności nawet w stosunku do formalnych poddanych z drugiej strony. W stosunku do bezpośredniego wytwórcy rozproszona manufaktura mieszczańska dysponowała jedynie przymusem ekonomicznym, w tym okresie jeszcze z natury rzeczy mało skutecznym, a w każdym razie nie tak skutecznym jak później, w epoce kapitalistycznej”.

²³ I. Ichnatowicz, A. Mączak, B. Zientara, J. Żarnowski, *Spółczesność polskie od X do XX wieku*, KiW, 1999 Warszawa, s. 291–294: „Ludzie majątni, osiadli, z niepokojem i niechęcią patrzyli na tych, których nie stabilizowała ani wykonywana praca, ani więzy poddaństwa, ani wreszcie użytkowana ziemia. Stosunek do ludzi zwanych luźnymi określały najsilniej dwa czynniki: chęć obniżenia ceny ich siły roboczej (a zwłaszcza przywiązania ich do terenu włości czy powiatu) oraz obawa przed nimi jako przed elementem niebezpiecznym i szkodliwym społecznie. W społeczeństwie pojmowanym jako organizm ustabilizowany, ograniczony więziami stanów, korporacji i poddaństwa, luźnym – w najszerszym znaczeniu tego słowa – był każdy, kto

z tych ram się wymykał, niezależnie od jego pochodzenia. [...] zaprzestano w ostatnim dziesiątku lat niepodległości patrzeć na tę sprawę wyłącznie od strony interesów właścicieli folwarków pańszczyźnianych. Więcej mówiono o przemyśle, o umowie jako podstawie stosunku między pracodawcą a pracownikiem. Tak to zresztą ujął Uniwersał Połaniecki (1794), przewidujący kontrakty o najem za «przyzwoitą zapłatą», mające uzupełniać zmniejszoną pańszczyznę. Dopuszczono więc – w przeciwieństwie do dawniejszych teorii prawnych – aby płace kształtowały się w zależności od popytu, a przymus dominialny został zastąpiony przez przymus państwowy. Trudno jednak jeszcze wówczas mówić o w pełni swobodnym najmie”; Zob. także przypis 10. na stronie 229 i przypis 41. na stronie 233.

²⁴ J. Rutkowski, *Historia gospodarza...*, op. cit. s. 126–127: „Pod folwarkiem rozumiano w tych czasach [XVI–XVIII wiek] rolno-hodowlane gospodarstwo pańskie, t. j. takie, w którym przedsiębiorca nie pracował fizycznie, lecz ograniczał się do kierowania cudzą pracą, czy to z powodu rozmiarów samego przedsiębiorstwa, co było zjawiskiem typowym, czy też z powodu posiadania innych zajęć i źródeł dochodów, co miało miejsce przy mniejszych folwarkach szlacheckich, oraz przy folwarkach plebańskich, sołectkich i mieszczańskich”.

²⁵ D. Laidler, S. Estrin, *Wstęp do mikroekonomii*, Gebethner i S-ka, 1991 Warszawa, s. 83–84: „...dostęp do doskonałego rynku kapitałowego umożliwia jednostce maksymalizującej użyteczność oddzielenie decyzji konsumpcyjnej od inwestycyjnej”. Co więcej, „... wybór planu produkcyjnego [...] zależy wyłącznie od [...] możliwości produkcyjnych i [...] możliwości rynkowych i jest on całkowicie niezależny od preferencji [inwestora]. Tzn. inwestycyjno-produkcyjna decyzja jednostki zależy wyłącznie od czynników egzogenicznych, a mianowicie od charakteru dostępnych możliwości produkcyjnych oraz od rynkowej stopy procentowej”. Trzeba jednak dodać, że pojęcie „możliwości produkcyjnych” obejmuje tutaj nie tylko surowcowo-techniczne możliwości wytwarzania, ale także marketingowe możliwości rynkowego zbycia całej produkcji po cenach zapewniających co najmniej pokrycie wszystkich kosztów z kapitałowymi włącznie (w tym wynagrodzenia inwestora procentem od jego kapitału w wysokości nie niższej od rynkowej stopy procentowej); Zob. też T. E. Copeland, J. F. Weston, *Financial theory and corporate policy*, Addison-Wesley Publishing Company 1988 Reading, Massachusetts, s. 3–19.

²⁶ *Elementy teorii wyboru społecznego*, red. G. Lissowski, op. cit., s. 18, 50, 88.

²⁷ P. Burke, *Historia i teoria społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa s. 61: „Historyk może zapytać, dlaczego stosowanie nowoczesnej terminologii zamiast pojęć używanych kiedyś przez członków badanej grupy społecznej (teoretycy nazywają ich «aktorami») miałyby pomóc w lepszym zrozumieniu tej społeczności. Przecież członkowie tej społeczności znali ją «od środka». Mieszkańcy siedemnastowiecznej francuskiej wioski bez wątplenia lepiej rozumieli swoją społeczność niż my kiedykolwiek bylibyśmy w stanie ją zrozumieć. Wiedza tubylców jest niezastąpiona. [...] [Jednak] Tubylcy nie do końca rozumieją swoje społeczeństwo. Historycy zyskują na możliwości spojrzenia na daną społeczność z perspektywy czasu i w sposób bardziej globalny. Można nawet powiedzieć, że lepiej rozumieją problemy chłopstwa – powiedzmy – siedemnastowiecznej Francji niż sami chłopci”; Zob. także przypis 79. na stronie 236.

²⁸ K. J. Arrow, *Social choice and individual values*, John Wiley and Sons 1951, New York.

²⁹ P. Chmielewski, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPISS, Materiały z zagranicy, zeszyt 2(45), 1995 Warszawa, s. 9: „Instytucje to wszystkie wymyślone przez człowieka, czyli zaprojektowane i nałożone na ludzkie zachowania zasady i reguły, które porządkują i czynią przewidywalnym (a przez to możliwym i produktywnym) świat społecznych interakcji”; P. Chmielewski, *Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady*, *Studia Socjologiczne*, 1994, nr 3–4, s. 217–253; zob. także strony 82–84.

³⁰ J. H. Turner, *Struktura teorii socjologicznej*, wydanie nowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2004 Warszawa, s. 175–282.

³¹ R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, 1994 Warszawa, s. 47–140.

³² R. A. Webber, *Zasady zarządzania organizacjami*, PWE, 1990 Warszawa, s. 455–456.

³³ G. I. Nierenberg, *The complete negotiator*, Nierenberg&Zeif Publishers, 1986 New York, s. 177–184; G. I. Nierenberg, *Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu*, Wydawnictwo STUDIO EMKA, 1994 Warszawa, s. 160–165.

³⁴ M. H. Bazerman, M. A. Neale, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, 1997 Olsztyn, s. 138–147.

³⁵ W. Kieżun, *Sprawne zarządzanie organizacją*, SGH, 1998 Warszawa, s. 19; T. Pszczołowski, *Mala encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum, 1978 Wrocław, s. 220: „Działanie nieskuteczne jest ponadto przeciwnie skuteczne, o ile sprawca zamiast zamierzonego celu osiągnął jego negację”.

³⁶ K. J. Arrow, *Granice organizacji*, PWN, 1985 Warszawa, s. 26 i poprzednie.

³⁷ Dla tych, co cenią Horatio Hornblowera wyżej niż Petera Blood.

³⁸ Zob. przypis 27. na stronie 211.

³⁹ D. Strasburger, *Zasady sztuki wojennej*, Wydawnictwo Bellona, 1996 Warszawa.

⁴⁰ Zob. np. strony 70 i 104.

⁴¹ Jest to być może główne przejawienie w tym fragmencie tekstu. Praktyka przymusowego werbunku na stanowiska szeregowych marynarzy dominowała przede wszystkim w razie konieczności szybkiego i znaczącego powiększenia sił floty, była mniej rozpowszechniona w celu utrzymywania jej wysokiej liczebności w okresie wojny i zupełnie marginalna w czasie pokoju.

⁴² M. Kukiel, *Zarys historii wojskowości w Polsce*, PULS PUBLICATIONS LTD, 1949 Londyn, s. 157: „Tresura czyni z czasem wojsko Fryderyka II niezrównanie sprawnym i zwrotnym w bitwie. Ale to samo wojsko, zwłaszcza piechota, przy lada okazji dezerceruje masowo. [...] Takie wojsko musi być zawszezymane zwarcie; maszeruje wielkimi kolumnami plutonowymi; biwakuje w masach, brygada przy brygadzie [...]”.

⁴³ R. Gibbon, *Zmierzch cesarstwa rzymskiego*, PIW, 1995 Warszawa, t. I, s. 23–24.

⁴⁴ Poljanos, *Podstępny wojenne*, Prószyński i S-ka, 2003 Warszawa, s. 133.

4. Geneza i społeczny sens osobowości prawnej przedsiębiorstw

¹ Znacznie rozszerzona wersja artykułu z 1992 roku o tym samym tytule (**Organizacja i Kierowanie**, 1992, nr 3–4 /69–70/, s. 23–40), uzupełniona o notatki, na podstawie których powstał i zaktualizowana późniejszą literaturą lub fragmentami jej późniejszych tłumaczeń.

² R. Taubenschlag, *Rzymskie prawo prywatne na tle praw antycznych*, PWN, 1955 Warszawa, s. 13: „Potęgę rzymskiego państwa dawno rozpadła się w gruzy, kiedy rzymskie prawo zmartwychwstało, zdobyło panowanie nad przeważną częścią Europy. Panowanie to utrzymało się wieki całe i utrzymuje się do dziś dnia za pośrednictwem nowoczesnych ustawodawstw, na które oddziaływało”. Zob. także B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, PWN, 1981 Warszawa, s. 216–229; przypisy 3–7. na stronach 206–207.

³ H. L. Hart, *Eseje z filozofii prawa*, Dom Wydawniczy ABC, 2001 Warszawa, (rozdział Definicja i teoria w prawoznawstwie, pierwotnie opublikowany w 1954 roku po angielsku jako esej), s. 23: „...historia prawa jest pełna niezwykle wartościowych wskazówek w sprawie opanowania idiosynkrazji języka prawnego i objaśnienia konkretnych pojęć prawnych”; D. Q. Mills, *Labor-management relations*, McGraw-Hill, Inc., 1994 New York, s. 182–183, zestawienie uwag i komentarzy o naturze prawa, wg tłumaczenia A. Szałkowskiego (*Kształtowanie funkcjonalnych stosunków pracy*, Ossolineum, 1997 Wrocław, s. 161–162): „1. Istniejące prawo jest wytworem procesu historycznej ewolucji. Zmienia się ono nieustannie, ale także zawiera trwałe ślady przeszłości. 2. W prawie tkwią często paradoksalne kombinacje niezmiennych zasad dostosowywanych do zmieniających się warunków. [...] 4. Prawnicze myślenie i procedury oparte są na zasadach logiki uwzględniającej procesy wykluczania i włączania oraz analogii. [...]”.

⁴ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa.

⁵ Art. 55¹ dodany przez art. 1 pkt 12 ustawy z dnia 28 lipca 1990 roku o zmianie ustawy Kodeks Cywilny (Dz.U. z 1990 r., nr 55, poz. 321):

Przedsiębiorstwo, jako zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczonych do realizacji określonych zadań gospodarczych, obejmuje wszystko, co wchodzi w skład przedsiębiorstwa, w szczególności:

- 1) firmę (nazwę), znaki towarowe i inne oznaczenia indywidualizujące przedsiębiorstwo,
- 2) księgi handlowe,
- 3) nieruchomości i ruchomości należące do przedsiębiorstwa, w tym produkty i materiały,
- 4) patenty, wzory użytkowe i zdobnicze,
- 5) zobowiązania i obciążenia, związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa,
- 6) prawa wynikające z najmu i dzierżawy lokali zajmowanych przez przedsiębiorstwo.

⁶ L. Dubel, *Historia doktryn politycznych i prawnych do schyłku XX wieku*, LexisNexis, 2005 Warszawa, rozdział I: O pojęciu doktryn politycznych i prawnych, s. 15–25; H. Olszewski, *Historia doktryn politycznych i prawnych*, PWN, 1982 Warszawa, s. 13–16.

⁷ Np. T. Targosz, *Nadużycie osobowości prawnej*, Zakamycze, 2004 Kraków.

⁸ A. Catus, *Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, PWE, 1985 Warszawa.

⁹ Typowe encyklopedyczne przeglądy współczesnej problematyki korporacyjnej na terenach anglojęzycznych zawierają artykuły w: *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Elsevier 2001 Amsterdam, vol. 4, (hasła corporate culture, corporate finance, corporate governance, corporate law), s. 2788–2810; *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Macmillan Reference Limited, 1988 London, vol. 1, (hasła corporate bankruptcy, corporate crime and its control, corporate governance, corporate law, corporate reorganizations), s. 483–517; *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The Macmillan Press Limited, 1996 London, vol. 1, (hasła corporate economy, corporations), s. 671–677.

¹⁰ B. R. Schiller, *The economy today*, Random House, 1989 New York, s. 614–616.

¹¹ W brzmieniu ustalonym przez art. 1 pkt 4 i 6 ustawy z dnia 28 lipca 1990 roku o zmianie ustawy Kodeks cywilny (Dz. U. z 1990 r., nr 55 poz. 321):

Art. 33. Osobami prawnymi są Skarb Państwa i jednostki organizacyjne, którym przepisy szczególne przyznają osobowość prawną.

Art. 35. Powstanie, ustrój i ustanie osób prawnych określają właściwe przepisy; w wypadkach i w zakresie w przepisach tych przewidzianych organizację i sposób działania osoby prawnej reguluje także jej statut.

Art. 37. § 1. Jednostka organizacyjna uzyskuje osobowość prawną z chwilą jej wpisu do właściwego rejestru, chyba że przepisy szczególne stanowią inaczej.

§ 2. Rodzaje rejestrów oraz ich organizację i sposób prowadzenia regulują odrębne przepisy.

Art. 38. Osoba prawna działa przez swoje organy w sposób przewidziany w ustawie i w opartym na niej statucie.

Art. 43. Przepisy o ochronie dóbr osobistych osób fizycznych stosuje się odpowiednio do osób prawnych.

¹² A. Wolter, J. Ignatowicz, K. Stefaniuk, *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, 2001 Warszawa, s. 199–231.

¹³ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 22–23: „Czasem, [...] w przypadku słowa [...] jedna z anomalii polega na tym, iż zakres przypadków, do których jest ono stosowane, jest tak różnorodny, iż blokuje każdą początkową próbę wyodrębnienia jakiegokolwiek zasady ze zbioru zastosowań, aczkolwiek jesteśmy przekonani, że takowa istnieje, i to wcale nie jako arbitralna umowa leżąca u podstaw różnic powierzchniowych”. [Zob. też przypis 78. na stronie 252]; „Wszelako w tym i w innych przypadkach mamy kłopot z trudniejszą do opanowania anomalią. Pierwsza próba zdefiniowania takich słów jak «osoba prawna», «uprawnienie» czy «powinność» ujawnia, że nie mają one prostego związku ze swymi odpowiednikami w świecie faktów, takiego związku, jaki zachodzi w przypadku większości wyrazów potocznych, związku, który wykorzystujemy w stosownych definicjach owych wyrazów. Nie ma niczego, co po prostu «korespondowałoby» z terminami prawnymi, a kiedy próbujemy je definiować, uświadamiamy sobie, że wyrażenia definiujące, które określają osoby, rzeczy, jakości, zdarzenia czy procesy, nigdy nie są dokładnie równoważne definiowanemu słowem prawnym, chociaż bardzo często są z nimi w pewien sposób powiązane. Jest to najlepiej widoczne w przypadku wyrażen oznaczających osoby prawne [...]”.

¹⁴ *Wielka Encyklopedia Powszechna*, PWN, 1963–1970 Warszawa, t. 5, (1965), s. 69; *Encyklopedia prawa*, Wydawnictwo G. H. Beck, 1999 Warszawa, s. 200: „instytucja prawna, (łac. institutio – urządzenie), wyodrębniony i stanowiący funkcjonalną całość zespół norm prawnych odnoszących się do stosunków w jakiejś dziedzinie życia społ. (np. i. p. własności, i. p. małżeństwa); niekiedy mianem tym określa się także zespół działań wyznaczony przez wyodrębniony jako i. p. zespół norm (np. interpelacja) lub osobę albo grupę osób zorganizowaną i działającą na podstawie takiego zespołu norm (np. spółka z o. o.)”; obszerniejsze rozważania definicyjne: T. Gawęł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii* [w:] *Ład instytucjonalny w gospodarce*, t. I, pod redakcją B. Polszakiewicz i J. Boehlke, Wydawnictwo UMK, 2005 Toruń, s. 73–86; zob. także *Encyklopedia socjologii*, t. 1 A–J, Oficyna Naukowa, 1998 Warszawa; przypis 29. na stronie 211.

¹⁵ *Słownik socjologii i ...*, op. cit., s. 126–127.

¹⁶ W. Kula, *Miary i ludzie*, op. cit., s. 26: „Ale ustrój feudalny nie znał zupełnego i wyłącznego prawa własności, takiego, jakie znało prawo rzymskie czy Kodeks Cywilny Napoleona. W stosunku do tych samych obiektów (ziemia, domy, ludzie) pewne prawa miała gmina, inne senior, inne kościół, inne zaś panujący. Każdy z nich w swoim zakresie był suwerenny”.

¹⁷ K. Koranyi, *Powszechna historia...*, op. cit., t. II, cz. 1, s. 206: „Prawa szczepowe germańskie w swej przeważającej większości [...] nie znały możliwości rozporządzenia mieniem na wypadek śmierci z jakimkolwiek uszczerbkiem dla prawnych dziedziców. [...] W ogólności zabronione było takie rozporządzenie mieniem, które by pozbawiało dziedziców należnego im dziedzictwa”.

¹⁸ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 527–559 (tu s. 521).

¹⁹ D. C. North, *Structure and change in economic history*, W. W. Norton and Company Inc., 1981, New York, s. 201–202: „Institutions provide the framework within which human beings interact. They establish the cooperative and competitive relationships which constitute a society and more specifically an economic order. When economists talk about their discipline as a theory of choice and about the menu of choices being determined by opportunities and preferences, they simple have left out that it is the institutional framework which constrain people's choice set. [...] Institutions are set of rules, compliance procedures, and moral and ethical behavioral norms designed to constrain the behavior of individuals in the interests of maximizing the wealth or utility of principals”; szerzej po polsku: D. C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie* [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, red. A. Jasińska-Kania i inni, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2006 Warszawa, s. 553–562.

²⁰ R. Cameron, L. Neal, *Historia gospodarcza świata od paleolitu do czasów najnowszych*, KiW, 2004 Warszawa, s. 366 z dodatkowym komentarzem: „Laureat Nagrody Nobla Douglass North podkreślał znaczenie dla wzrostu gospodarczego «modeli myślowych», podtrzymywanych przez ludzi jako rezultat akceptacji przez nich kultury nieformalnych instytucji”. – Porównaj fragmenty o interpretacji humanistycznej – strona 59 i następane.

²¹ J. Kulischer, *Powszechna...*, op. cit., t. II, s. 515: „Towarzystwa akcyjne powstały właściwie dopiero w tym okresie; zakładano je przeważnie dla spełnienia zadań o charakterze wyjątkowym, początkowo w dziedzinie handlu zamorskiego, a następnie w bankowości i ubezpieczeniach oraz przy budowie mostów i kanałów. [...] w Anglii aż do pierwszych lat tego stulecia, we Francji do początku drugiego trzydziestolecia, a w Niemczech aż do pierwszych lat trzeciego trzydziestolecia XIX wieku towarzystwo akcyjne było instytucją wyjątkową, zakładaną do spełnienia szczególnych zadań, i że dopiero po upływie tego okresu staje się zwykłym instrumentem do załatwiania powszednich interesów”; *The Cambridge Economic History*, vol. 5: *The economic organization of early modern Europe*, E. E. Rich, C. H. Wilson (eds.), Cambridge University Press, 1977 Cambridge, rozdz. VI, The nature of enterprise, s. 436: „Although other forms of enterprise were more common, joint-stock organization was the most spectacular and the most novel type of business structure in the early modern period”.

²² J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, 1960 Warszawa, s. 104: „1) Wprowadzenie nowego towaru [...]. 2) Wprowadzenie nowej metody produkcji [...]. 3) Otwarcie nowego rynku [...]. 4) Zdobywanie nowego źródła surowców lub półfabrykatów [...]. 5) Przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu [...]”; J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa, s. 162–163: „[...] funkcja przedsiębiorcy polega na reformowaniu lub rewolucjonizowaniu wzorca produkcji poprzez wykorzystywanie nowych pomysłów czy – ogólniej mówiąc – nie rozpoznanej dotąd technicznej możliwości produkcji nowego towaru lub wytwarzania znanego towaru za pomocą nowych metod, poprzez udostępnienie nowych źródeł podaży surowców lub nowych rynków zbytu dla wytwarzanej produkcji, poprzez zmiany organizacyjne w przemyśle itd. [...] Funkcja ta zasadniczo nie sprowadza się ani do dokonywania jakichkolwiek odkryć czy wynalazków ani też do tworzenia warunków, które wykorzystuje przedsiębiorstwo. Nie, funkcja przedsiębiorcy polega na wprowadzaniu tych pomysłów w życie”.

²³ J. Schumpeter, *Teoria ...*, op. cit., s. 103: „Produkować znaczy kombinować materiały i siły znajdujące się w zasięgu naszej władzy (patrz rozdz. I). Produkować inne rzeczy albo te same rzeczy za pomocą innej metody oznacza inaczej kombinować te materiały i siły. O ile «nowa kombinacja» wyrasta z biegiem czasu z dawnej w drodze ciągłych, stopniowych dostosowań, dokonuje się niewątpliwie zmiana, być może – wzrost, ale nie zachodzi nowe zjawisko, ani też rozwój w naszym rozumieniu”.

²⁴ G. Ifruh, *Dzieje liczby*, op. cit.

²⁵ W. Rozwadowski, *Rzymskie prawo prywatne*, Ars boni et aequi, 1992 Poznań, s. 96: „...idea oderwania się zdolności prawnej od osoby fizycznej jest bezsprzecznie jednym z największych osiągnięć rzymskiej myśli prawniczej, z którego świat dzisiejszy korzysta w realizacji najpoważniejszych celów społeczno-gospodarczych”.

²⁶ D. V. Davidson, B. E. Knowles, L. M. Forsythe, R. R. Jespersen, *Business law*, PWS-KENT Publishing Company, 1987 Boston, s. 636; autorzy niekoniecznie muszą mieć na myśli tak zwany Kodeks Hammurabiego, lecz raczej zachowane fragmenty różnych zbiorów praw z archaicznego, kilkusetletniego okresu rozmaitych cywilizacji obszaru Mezopotamii. Daty panowania Hammurabiego są współcześnie podawane w kilku wersjach, i tylko specjaliści potrafią ocenić ich trafność Według J. Wolskiego (*Historia powszechna. Starożytność*, PWN, 1965 Warszawa, s. 32) Hammurabi panował w latach 1728–1686 p. n. e., natomiast według 11 tomu *Wielkiej Encyklopedii PWN* – w latach 1792–1750 p. n. e.

²⁷ K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*, op. cit., s. 205–206: „Istniał zatem w Rzymie poważny problem osób prawnych. [...] ustawodawcy i prawnicy rzymscy zajmowali się tym problemem raczej doraźnie aniżeli w sposób zasadniczy. Terminologia jest mało sprecyzowana, brak nazwy, a tym bardziej definicji, która obejmowałaby łącznie wszystkie korporacje i fundacje. Rzymianie nie stworzyli ogólnej teorii osób prawnych. [...] Fragmentaryczny materiał rzymski posłużył późniejszej nauce począwszy od średniowiecza, do dalszego rozwoju ogólnej teorii osób prawnych”; W. Litewski, *Rzymskie prawo prywatne*, op. cit., s. 135: „Prawo rzymskie nie zajęło się prawie w ogóle osobami prawnymi, nawet korporacjami. Podobną niechęć wykazali także juryści. [...] Stąd nie zajęli się ich teoretyczno-dogmatyczną konstrukcją. Nie sformułowali pojęcia i teorii osób prawnych w ogóle ani ich rodzajów, to jest korporacji i fundacji. Nie istniał też żaden termin fachowy, oznaczający osobę prawną czy korporację albo fundację”.

²⁸ R. Longchamps de Berier, *Studia nad istotą osoby prawniczej*, 1911 Lwów, s. 2–3.

²⁹ Op. cit., s. 2.

³⁰ Op. cit., s. 3.

³¹ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 538: „Z punktu widzenia techniki prawnej pojęcie osobowości prawnej zbędne jest wszędzie tam, gdzie związkowi nie oddano do dyspozycji żadnego majątku, który musiałby się stać przedmiotem zawieranych w jego imieniu kontraktów”.

³² M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 544: „Antyczna technika prawna wspomogła zatem Kościół chrześcijański swym pojęciem korporacji, a wczesne średniowiecze [...] ujęciem świętego jako właściciela i urzędników kościelnych jako jego reprezentantów” i 547: „Średniowieczne prawo kontynentu pozostawało pod trojakim wpływem: form germańskich społeczności, prawa kanonicznego i tej postaci prawa rzymskiego, w jakiej zostało ono przejęte w praktyce prawniczej”.

³³ Ks. H. Insałowski, *Osoba prawna. Studium prawno-kanoniczne*, KUL, 1927 Lublin, s. 65–66.

³⁴ W sprawie historii relacji między prawem kanonicznym i świeckim patrz też H. J. Berman, *Prawo i rewolucja. Kształtowanie się zachodniej tradycji prawnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa; w odniesieniu do roli Kościoła w kształtowaniu korporacji jako instytucji rozdz. Prawo korporacyjne jako prawo konstytucyjne Kościoła, s. 263–269; o niektórych problemach instytucji religijnych w kulturach piśmiennych w: J. Goody, *Logika pisma a organizacja...*, op. cit., s. 37–86.

³⁵ B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, op. cit., s. 82; zob. także W. Litewski, *Rzymskie prawo ...*, op. cit., s. 117: „Obowiązywała ogólna zasada, że niewolnicy mogli polepszyć stanowisko swego pana, a nie pogorszyć”.

³⁶ A. Dębiński, *Rzymskie prawo prywatne. Kompendium*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, 2003 Warszawa, s. 269–270; *Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, red. W. Wołodkiewicz, Wiedza Powszechna, 1986 Warszawa, s. 106; W. Litewski, *Rzymskie prawo...*, op. cit., s. 236; W. Wołodkiewicz, M. Zabłocka, *Prawo rzymskie. Instytucje*, Wydawnictwo C. H. Beck, 1996 Warszawa, s. 226–227.

³⁷ *Słownik łacińsko-polski*, red. M. Plezia, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998 Warszawa, t. III I–O, s. 602–603.

³⁸ Np. *Oxford advanced learner's dictionary of current english*, red. A. S. Hornby, Oxford University Press, 1980 Oxford, s. 567, a nawet *The Oxford english dictionary*, Clarendon Press, 1998 Oxford, vol. X, s. 382–383; jednak w *Webster's third new international dictionary of the english language unabridged*, Encyclopaedia Britannica, Inc., 1985 Chicago, s. 1524, jest „**nexus** [...] 4. Roman law: a person bound by contract of nexum”; także „**nexum** [...] Roman law: a formal contract of loan with coin and balance in the presence of five witnesses under which the obligator could be seized and held in bandage for failure to perform”.

³⁹ H. Lausberg, *Retoryka literacka...*, op. cit., s. 319 jako tłumaczenie fragmentu z *Kształcenia mówcy* Kwintyliana o tych sposobach wyrażania się (tropach), do których należy metafora: „A więc rzeczownik albo czasownik zostaje przeniesiony z tego miejsca, w którym jest on właściwy, w takie miejsce, w którym brakuje właściwego wyrazu, albo gdy wyraz użyty przenośnie jest lepszy od właściwego, albo ponieważ jest to bardziej wyraziste, albo... ponieważ jest to bardziej przyzwoite; gdy nie zachodzi żadna z tych okoliczności, używanie przenośni będzie niewłaściwe”.

⁴⁰ G. Morgan, *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa, s. 11: „Metafory używamy wtedy, kiedy usiłujemy zrozumieć jakiś fragment doświadczanej rzeczywistości za pomocą innego jej fragmentu. [...] Metafora [...] stwarza zarys naszego zrozumienia [...] w sposób charakterystyczny, ale cząstkowy. [...] Wysuwając na pierwszy plan pewne interpretacje, zmierza do zepchnięcia innych do roli tła”.

⁴¹ A. Dębiński, *Rzymskie prawo...*, op. cit., s. 261–263; zob. też W. Litewski, *Rzymskie prawo...*, op. cit., s. 235–237; W. Wołodkiewicz, M. Zabłocka, *Prawo rzymskie...*, op. cit., s. 208.

⁴² Zob. przypis 61. na stronie 217.

⁴³ Istnieją jednak opinie, że „[...] przekazane nam źródła nie dają dostatecznych podstaw do twierdzenia, jakoby Rzymianie zobowiązaniem nazywali materialne ujarzmienie dłużnika. Skrępowanie dłużnika w wzięciu wierzyciela, jak to widzieliśmy na przykładzie egzekucji osobistej, miało miejsce nie w chwili powstania zobowiązania jako węzła abstrakcyjnego, ale dopiero w momencie, w którym okazało się, że dłużnik w ogóle nie jest w stanie spełnić świadczenia”. (B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, op. cit., s. 121–122).

⁴⁴ D. V. Davidson i inni, *Business law*, op. cit., s. 504–505.

⁴⁵ H. J. Berman, *Prawo i rewolucja...*, op. cit., s. 415–416.

⁴⁶ *Encyklopedia Handlowa Orgelbranda*, Towarzystwo Akcyjne S. Orgelbranda Synów, 1914 Warszawa, t. II, s. 257.

⁴⁷ Do warunków takich należało między innymi rzetelne prowadzenie ksiąg handlowych, co pozwalało uwierzytelnić ryzyko gospodarcze jako główną przyczynę niewypłacalności, z wykluczeniem nieuczciwości. Sztuka prowadzenia ksiąg handlowych (buchalteria, czyli księgowość) także rozwijała się przez kilkaset lat (M. Scheffs, *Z historii księgowości*, Księgarnia Wł. Wilak, Wydawnictwa Związku Księgowych w Polsce 1939 Poznań; E. Wojciechowski, *Zarys rozwoju rachunkowości w dawnej Polsce*, PWN, 1964 Warszawa) i szerzej rozpowszechniła się dopiero po wdrożeniu tzw. arabskiego zapisu liczbowego.

⁴⁸ Ks. H. Insadowski: *Osoba prawna* ..., op. cit., s. 62.

⁴⁹ „...cokolwiek zwiążesz na ziemi, będzie związane i w niebiesiech” (Mt 16, 19).

⁵⁰ W. Litewski, *Rzymskie prawo* ..., op. cit., s. 155: „Zastępstwo. 1. Prawo rzymskie nie znało ogólnego terminu technicznego je oznaczającego ani odnośnej teorii. Słabym jego punktem była obowiązująca od początku zasada niedopuszczalności zastępstwa przy czynnościach prawnych, które z reguły powinny być dokonywane osobiście”; s. 156: „Przy niedopuszczalności zastępstwa chodziło o tzw. zastępstwo bezpośrednie, polegające na występowaniu w cudzym imieniu z bezpośrednim skutkiem dla zastąpnego. Zakaz ten był wyrażony w dwu regułach: a) nikt nie może nabyć prawa przez osoby nie podlegające jego władzy; b) nikt nie może wejść w stosunek obligacyjny, z którego byłaby zobowiązana osoba trzecia”; s. 157: „W zakresie opracowania ogólnej problematyki czynności prawnych prawo rzymskie wykazywało pewne słabości. [...] Poważnym mankamentem był brak ogólnego pojęcia zastępstwa, oznaczającego go ogólnego terminu technicznego oraz wykształcenia ogólnej teorii w tym zakresie. Przede wszystkim niekorzystna była zasadnicza niedopuszczalność zastępstwa. Z biegiem czasu nastąpiło tu pewne rozluźnienie, ale nie o podstawowym znaczeniu”; W. Rozwadowski, *Rzymskie prawo* ..., op. cit., s. 109; M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 516: „...każda racjonalna działalność musi mieć możliwość nabywania za pośrednictwem zastępców – tych angażowanych w konkretnej sytuacji, jak i na stałe – powiązanych z umową praw i zaciągania zobowiązań. [...] Z praw antycznych, w sferze czynności prawnych, bezpośrednie zastępstwo przy zaciąganiu zobowiązań uniemożliwiało niemal całkowicie prawo rzymskie, w przeciwieństwie do greckiego, któremu nie było ono obce”.

⁵¹ S. Janczewski, *Prawo handlowe wekslowe i czekowe*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa b.r., reprint z 1990, s. 10; J. LeGoff, *Sakiewka i życie. Gospodarka i religia w średniowieczu*, Wydawnictwo Marabut, 1995 Gdańsk; *The New Encyclopaedia Britannica*, 15th ed., t. 15, s. 385; I. Jaruzelska, *Własność w prawie biblijnym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992 Warszawa.

⁵² D. V. Davidson, i inni, *Business law*, op. cit., s. 636; S. Janczewski: *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 137.

⁵³ *The New Encyclopaedia Britannica*, op. cit., s. 413.

⁵⁴ A. Klein, *Ewolucja instytucji osobowości prawnej* [w:] *Tendencje rozwoju prawa cywilnego*, E. Łętowska (red.), Ossolineum, 1983 Wrocław, s. 54–156 (cytat ze strony 73).

⁵⁵ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 527: „[...] dzisiejsze zracjonalizowane prawo doprowadza do [...] reglamentacji wolności umów technicznie z reguły nie przez to, że przeciwdziała zawieraniu odrzucanego przez nie rodzaju porozumień za sprawą swoistych ustaw zakazujących, lecz po prostu przez to, że nie oferuje żadnych odnoszących się do nich schematów umów [...], a skutki prawne normowanych przez siebie stanów faktycznych kształtuje w taki sposób, że normy te nie dają się pogodzić logicznie z zawartymi w umowach porozumieniami nie aprobowanymi przez prawo”.

⁵⁶ Dlatego ówczesna *Mala encyklopedia prawa* (PWN, 1980 Warszawa, s. 789) stwierdzała sucho, że „W gospodarce socjalistycznej przepisy prawa upadłościowego mają niewielkie zastosowanie”.

⁵⁷ Na przykład liczni „politycy” i „publicyści” w toku prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych żądali, aby kwoty otrzymywane przez państwo za akcje przekazywane na rynek zwiększały majątek tych przedsię-

biorstw. W swoich uzasadnieniach ignorowali oni oczywistą różnicę między zasadami tworzenia lub rozwijania przedsiębiorstwa poprzez finansowanie jego aktywów a zasadami sprzedawania już istniejącego majątku przez aktualnego właściciela, czyli państwo.

⁵⁸ L. Mendelson, *Teoria i historia kryzysów i cykli ekonomicznych*, PWN, 1959 (tom 1 – 727 stron) 1960 (tom 2 – 826 stron) 1966 (tom 3 – 533 strony) – o spółkach akcyjnych ten radziecki autor pisze w wielu miejscach, ale niemal wyłącznie jako o instrumentach oszukańczego gromadzenia kapitału w celu jego zagarnięcia na szkodę pierwotnych właścicieli. Taki sam wydzźwięk towarzyszy popularyzatorskiej książce polskiego autora na podobny temat (J. Łukasiewicz, *Krach na giełdzie. Zarys historii kryzysów ekonomicznych*, Wiedza Powszechna, 1967 Warszawa).

⁵⁹ *Historia państwa i prawa Polski*, tom IV, od uwłaszczenia do odrodzenia Państwa, pod ogólną redakcją J. Bardacha, PWN, 1982 Warszawa, s. 445–446: „Narzędziem eksploatacji stały się również w wysokim stopniu spółki handlowe. Podstawy prawne ich istnienia regulował kodeks handlowy i patent cesarski z 26 XI 1852 r. o stowarzyszeniach. Późniejsze normy tworzyły podstawy prawne nowych form takich spółek: spółdzielni, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie te spółki jednak, lecz spółki akcyjne odegrały w Austrii rolę narzędzia do wywłaszczenia warstw średnich, a w pewnym stopniu i ubogich. Aż do 1889 r. ustrój ich i działalność normowały kodeks handlowy i patent o stowarzyszeniach. Szczególne cechy tych przepisów umożliwiały w wyższym stopniu niż w innych państwach uczynienie ze spółek akcyjnych narzędzi bezwzględnej eksploatacji. A więc spółki akcyjne wymagały koncesji, która miała formę przywileju i wzbudzała w masach drobnych «ciuflaczy» zaufanie do przedsiębiorstwa, za którym stoi państwo. Warunki udzielania koncesji miały jednak charakter porządkowo-policyjny, nie polegały na kontroli celu spółki ani jej podstaw finansowych, wystarczał sam fakt subskrypcji akcji i wpłacenia pewnej części kapitału akcyjnego. Po wprowadzeniu zaś ustroju kapitalistycznego system koncesyjny stał się z jednej strony narzędziem zjednywania sobie przez rząd członków parlamentu przez udzielenie im koncesji, z drugiej zaś strony środkiem presji parlamentarzystów na rząd, który musiał rewanżować się za poparcie dobrze płatnymi posadami w zarządzie spółek. Nadzór spółników [!] czy rządu nad zarządami spółek był tak ograniczony, że stanowił niemal fikcję. W tej sytuacji oszukańcza działalność spółek na szkodę wierzycieli nie należała bynajmniej do rzadkości”.

⁶⁰ *The New Encyclopaedia Britannica*, op. cit., s. 412.

⁶¹ Zasady prawa rzymskiego ujmowano w możliwie krótkie sentencje zwane paremiami. Ulpian, uznawany za jeden z największych autorytetów prawniczych III wieku naszej ery i niemal bez zastrzeżeń aprobowany w kodyfikacji praw z czasów cesarza Justyniana w VI wieku n. e., zasadę rozdziału majątku korporacji lub fundacji od majątku jej członków określił słowami: „Si quid universitati debetur, singulis non debetur; nec quod debet universitas singuli debent”, co nawet w polskim tłumaczeniu brzmi niezbyt zrozumiale: „Jeśli coś jest dłużne całości, nie jest dłużne poszczególnym osobom, ani poszczególne osoby nie są dłużne tego, co jest dłużne całości”. (W. Litewski, *Rzymskie prawo...*, op. cit. s. 136). W krótszej wersji przytaczane jako „quod universitati debetur, singulis non debetur” i tłumaczone „dług wobec całości nie jest długiem wobec jednostek” (M. Weber, *Gospodarka i...*, op. cit. s. 545, przypis 90.); W jeszcze innym sformułowaniu „Digesta stwierdzały zwięźle: «Co dotyczy korporacji, nie dotyczy jednostek» i dalej – «jeśli coś jest własnością korporacji, to nie jest własnością jednostek; jednostki nie władają tym, czym władają korporacja»”. (H. J. Ber- man, *Prawo i rewolucja...*, op. cit., s. 264.)

⁶² F. Braudel, *Kultura materialna...*, op. cit., t. II, s. 395–417; J. Kulischer, *Powszechna...*, op. cit., t. I, s. 300–307.

⁶³ S. Janczewski: *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 94.

⁶⁴ S. Janczewski: *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 137; *The Encyclopedia Americana*, Americana Corporation, New York 1958, t. 8, s. 3.

⁶⁵ R. Mayr, *Historia handlu na tle stosunków społecznych i gospodarczych. IV. Czasy najnowsze*, Nakładem Księgarni „ORBIS”, 1924 Kraków, s. 55–56: „**Dzieje spółek akcyjnych** zaczynają się w średniowiecznych Włoszech założeniem zakładów pożyczkowych (montes wierzycieli państwowych) i spółek dla przewozu morskiego (te tworzone także w południowej Francji). W XVII i XVIII w. uprzywilejowane związki dla handlu światowego w Holandii, Francji, Niemczech przybierają postać spółek akcyjnych; niepewny, od szczęścia zależny zysk z tych przedsiębiorstw nęcił do spekulacji. W tym samym okresie jako spółki akcyjne wystąpiły również banki żyrowe i emisyjne (wenecki, angielski i in.) oraz zakłady ubezpieczeń. Ale upadek angielskiej kompanii dla handlu na Oc. Połudn., Compagnie d’occident L a w a, oraz wschodniej kompanii handlowej Karola VI, sprowadziły zastój w rozwoju spółek akcyjnych. Burze okresu rewolucyjnego zniszczyły większość starych spółek akcyjnych. Nowo utworzone spółki powstały

pod wpływem Code de commerce (1808), na podstawie państwowego zezwolenia i prywatno prawnego uregulowania. W duchu indywidualistycznego liberalizmu dodatkowo usunięto gdzieniegdzie przepis o zezwoleniu państwa (w Austrii nie). Później na jego miejsce przysła zasada odpowiedzialności założycieli i kierowników; miarodajnym był tu przykład prawodawstwa niemieckiego (1884)”.

⁶⁶ „The right to be one body corporate”; *The New Encyclopaedia Britannica*, op. cit., t. 15, s. 413; *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 8, s. 4.

⁶⁷ *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 9, s. 504.

⁶⁸ F. Braudel, *Morze Śródziemne i świat...*, op. cit., t. I, s. 531–532: „Epoka papierów wartościowych nie rozpoczęła się w 1579 roku wraz z pierwszymi targami w Piacenzy. Grunt był przygotowywany przez całe stulecie. Ale po roku 1566, czy raczej 1579, papiery nabrały tak wielkiego znaczenia, że wszyscy, którzy zajmowali się interesami, musieli zdać sobie z tego sprawę. Nastąpił podział funkcji, z działalności handlowej wyodrębnił się zawód bankiera czy raczej finansisty [...] musimy uświadomić sobie, jak wielkie zdumienie budził ten zawód w współczesnych. Ludzie mądrzy i uczciwi sądzili, że pieniądź związany jest z towarem, a «rzczywisty weksel» z uczciwym handlem. Niechętnie akceptowali fakt, że pieniądź oderwany zostaje od towaru i sam stanowi przedmiot handlu, [...] że transakcje przeprowadzane są na papierze. [...] A jednak to «szaleństwo» jest «rozumne», ma przed sobą przyszłość, kryje się za nim inteligentna, choć nie dla wszystkich zrozumiała gra. Pojawienie się papierów wartościowych stanowi w istocie początek nowej struktury życia gospodarczego, nadaje mu nowy wymiar”; F. Braudel, *Kultura materialna...*, op. cit., t. II, s. 79–80: „Nowością początków XVII wieku jest zorganizowanie w Amsterdamie rynku papierów wartościowych. [...] nie była to pierwsza giełda papierów wartościowych. [...] w tej dziedzinie palmę pierwszeństwa należy przyznać krajom Morza Śródziemnego. Za to amsterdamską nowością jest wielkość, płynność, reklama, spekulacyjna swoboda transakcji. [Jednak] W owych czasach praktyki te nie mają jeszcze rozmachu, jaki będzie im właściwy w następnym [XVIII] stuleciu”.

⁶⁹ W krajach anglojęzycznych funkcjonuje określenie „joint-stock company”, co w wolnym tłumaczeniu na polski można oddać jako „spółka połączonych zasobów” lub bardziej kolokwialnie „spółka składkowego funduszu”. Według *The Cambridge Economic History*, op. cit., s. 417: „Zasadnicza różnica między nowymi i dawnymi formami handlu wydawała się polegać na ilości i naturze niezbędnego kapitału: handel z Azją, Afryką i Ameryką wymagał większych i dłuższych inwestycji kapitałowych, a ten czynnik w połączeniu z występującym ryzykiem sprzyjał rozwojowi przedsiębiorstw korporacyjnych. Co więcej, inwestorzy w próbach ochrony swych zainwestowanych w ten sposób kapitałów uzyskiwali rozmaite rządowe przywileje”.

⁷⁰ E. Chancellor, *Historia spekulacji finansowych*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., 2001 Warszawa; C. P. Kindleberger, *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, 1999 Warszawa.

⁷¹ *Collier's Encyclopedia*, The Crowell-Collier Publishing Company, b.m.w., 1965 t. 9, s. 354; *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 8, s. 4.

⁷² S. Janczewski, *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 137–138; *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 8, s. 5.

⁷³ *Historia państwa i prawa Polski, tom IV...*, op. cit., s. 114: [W zaborze rosyjskim] „Ograniczona była również możliwość tworzenia «wspólnej własności kapitalistów» w formie osób prawnych. Towarzystwa komandytowe i spółki akcyjne wymagały zatwierdzenia panującego, utrzymano więc w tym zakresie system przywileju. [...] Każdy taki przywilej miał charakter ustawy, toteż mógł być sprzeczny z ogólnymi przepisami odnoszących ustaw”; S. Janczewski, *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 138.

⁷⁴ L. C. B. Gower, *The principles of modern company law*, Stevens & Sons, 1969 London, rozdziały 2 i 3, s. 22–64.

⁷⁵ Sutton's Hospital Case (1612) 10 Co. Rep. 1a, 23a, [1558–1774]; cyt. wg L. C. B. Gower: *The principles of modern...*, op. cit., s. 83.

⁷⁶ *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 8, s. 5.

⁷⁷ Pełna treść np. w D. V. Davidson, i inni, *Business law*, op. cit., s. 1110; D. Whitman, J. W. Gergacz, *The legal environment of business*, Random House 1988, New York, s. 655: „...nor shall any State deprive any person of life, liberty, or property, without due process of law; nor deny to any person within its jurisdiction the equal protection of the laws”. W polskim tłumaczeniu, udostępnianym na początku lat dziewięćdziesiątych przez Agencję Informacyjną Stanów Zjednoczonych, ten fragment przyjmuje formę: „Nie może też żaden stan pozbawić kogoś życia, wolności lub mienia bez prawidłowego wymiaru sprawiedliwości ani odmówić komukolwiek na swoim obszarze równej ochrony prawa”. W wersji oryginalnej występuje słowo „person”, znikające w polskim tłumaczeniu, a właśnie to słowo wskutek wcześniejszej interpretacji pojęcia „osoby praw-

nej” (zob. s. 99–100) stworzyło podstawy do objęcia korporacji prawami przewidzianymi początkowo dla istot ludzkich. Komentatorzy zauważają, że byłoby to znacznie trudniejsze, a nawet niemożliwe, gdyby w tekście poprawki zamiast słowa „person” – „osoba” użyto słów „citizien” – „obywatel” albo „human being” – „istota ludzka”.

⁷⁸ D. V. Davidson, i inni, *Business law*, op. cit., s. 638.

⁷⁹ J. Bakan, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wydawnictwo Lepszy Świat, 2006 Warszawa. T. Nace, *Gangi Ameryki. Współczesne korporacje a demokracja*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., 2004 Warszawa.

⁸⁰ S. Janczewski, *Prawo handlowe...*, op. cit., s. 138.

⁸¹ *Historia państwa i prawa Polski*, tom II, od połowy XV wieku do r. 1795, pod ogólną redakcją J. Bardacha, PWN, 1982 Warszawa, s. 569; zob. także S. Piąza, *Historia prawa w Polsce na tle porównawczym*, Księgarnia Akademicka, 2002 Kraków, cz. I: X–XVII w., s. 226–228, 324–326; W. Kula, *Szkice o manufakturach...*, op. cit., t. II, s. 648–656 – omówienie tzw. manufaktury łowickiej utworzonej w 1786 roku jako „społecznicstwo”.

⁸² *Historia państwa i prawa Polski, tom IV...*, op. cit., s. 520–521: [W Prusach i później w Rzeszy] „Przemiana w charakterze własności [indywidualnego przemysłowca] następowała na skutek rozwoju form «wspólnej własności kapitalistycznej», przede wszystkim spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, oraz spółdzielni, będącej formą właściwą dla drobnych kapitalistów, ale służącej także robotnikom. Najwcześniej, w 1867 r., uregulowano prawo o spółdzielniach. [...] Co do spółek akcyjnych długo panował dawny system tworzenia ich w formie przywileju monarchy, później system koncesji. Swobodę ich powstawania przyniosła dopiero ustawa Rzeszy z 11 I 1870 r. (nowelizująca ją ustawa z 18 VII 1884 r. wprowadzając obowiązek publicznego składania rachunków uważana była za utrudniający konkurencję hamulec działalności)”.

⁸³ *Historia państwa i prawa Polski, tom IV...*, op. cit., s. 344: „[W monarchii austro-węgierskiej] „Nowe przedmioty własności wymagały nowych form, w jakich ta własność występowała, nowych metod postępowania przy jej przenoszeniu. Państwo rozbudowywało w okresie imperializmu 3 formy osób prawnych, w jakich występowały burżuazyjne przedmioty własności. Na potrzeby wielkiej burżuazji rozwinięto i przekształcono instytucję spółki akcyjnej [w 1862 roku]. Na potrzeby przede wszystkim średniej burżuazji rozbudowano spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, wyzyskiwane nieraz i przez wielką burżuazję. Na potrzeby drobnej burżuazji rozbudowano spółdzielnie, wykorzystywane też niejednokrotnie przez klasy pracujące. Te trzy formy osób prawnych były objawem, a równocześnie narzędziem koncentracji własności”.

⁸⁴ R. Mayr, *Historia handlu na tle ...*, op. cit., s. 55–56: „**Rozwój i kulminacja spółek akcyjnych w XIX wieku.** Od trzeciego dziesiątka XIX wieku na nowo zaczęły się rozwijać związki akcyjne. W tym to czasie budowano kanały i koleje, zakłady dostarczające światła i zakłady assanizacyjne, tworzone spółki żegluzne. Wtedy to, tu i ówdzie prywatne przedsiębiorstwa przemysłowe oraz banki zawiązywały się w spółki akcyjne. W okresie wolnego handlu (lata 1850–1870) spółki akcyjne przybrały nowożytny rozmiar. W latach 1870–1873 założono najwięcej spółek akcyjnych. Przesilenie [ówczesne określenie używane zamiast określenia kryzys] z roku 1873 i następujące po nim lata spadku zmiotły wiele tych nowych zakładów. Dopiero od roku 1879 zwiększyła się liczba nowo-powstających spółek akcyjnych, w czasie depresji w latach 1883–1888 znów zmalała, a potem podnosiła się lub opadała, stosownie do konjunktury społeczno-gospodarczej. **Stan do roku 1914.** W ostatnim pokoleniu tyle namnożyło się przemysłowych przedsiębiorstw akcyjnych, że stanowią one największy procent ogólnej liczby spółek akcyjnych. Jednak wielkością kapitału przewyższają je przedsiębiorstwa przewozowe a zyskami banki akcyjne. Liczbą zakładów i wielkością kapitału włożonego w akcje Francja i W. Brytania przewyższają inne państwa Europy”; Zob. też J. Kulisz, *Powszechna ...*, op. cit., t. II, s. 305–318.

⁸⁵ K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*. Tom trzeci, KiW, 1957 Warszawa, s. 478 i 481.

⁸⁶ E. Domańska, *Kapitalizm menedżerski*, PWE, 1986 Warszawa, s. 34.

⁸⁷ M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, KiW, 1984 Warszawa, s. 79–80: „Od czasów nowożytnych zna jednak Zachód całkowicie inny i nigdzie na świecie nie rozwinięty rodzaj kapitalizmu: racjonalno-kapitalistyczną organizację formalnie wolnej pracy. [...] Nowoczesna racjonalna organizacja kapitalistycznego zakładu byłaby w ogóle niemożliwa bez dwóch dalszych istotnych elementów rozwojowych: rozdzielenia gospodarstwa domowego i zakładu, które absolutnie dominuje w dzisiejszym życiu gospodarczym, oraz wiążącej się z nim ściśle racjonalnej buchalterii. [...] [W innych kulturach i rejonach poza Europą] wewnętrznych środków tej samodzielności (zarówno naszej racjonalnej zakładowej buchalterii, jak naszego prawnego oddziela-

nia majątku zakładowego od majątku osobistego) w ogóle nie ma lub też rozwinęły się one dopiero w samych początkach”.

⁸⁸ *Encyklopedia Powszechna S. Orgelbranda*, Nakład, Druk i Własność S. Orgelbranda i synów, 1884 Warszawa, t. IX, s. 88: „Już starożytni krytycy stawiali Pindara za wzór wzniosłego stylu w liryce”.

⁸⁹ K. Marks, *Kapitał*, op. cit., tom trzeci., s. 422–423; chodzi o A. Ure, *Philosophy of manufactures*, wydanie angielskie z 1835 roku, wspomnianą także w P. Burke, *Historia i teoria...*, op. cit., s. 92–93.

⁹⁰ A. A. Jr. Berle, G. C. Means, *The modern corporation and private property*, Macmillan, 1932 (i liczne wydania późniejsze) New York–Londyn; przywoływanie tej tezy we współczesnych publikacjach wywołuje czasami coś w rodzaju zniecierpliwienia: „Nie chodzi tu o odkrywanie, że nastąpiła separacja własności i kontroli: to wszyscy już dawno wiedzą”. (T. Gruszecki, *Współczesne teorie ...*, op. cit. s. 240).

⁹¹ M. Bloch, *Spoleczeństwo feudalne*, PIW, 2002 Warszawa, (francuskie wydanie 1939–1940, pierwsze polskie wydanie 1981), tom pierwszy (Powstanie związków zależności), część druga (Związki człowieka z człowiekiem), s. 145–284.

⁹² H. J. Berman, *Prawo i rewolucja...*, op. cit., s. 261.

⁹³ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 160: „[...] posłuszeństwo okazywane jest legalnie ustanowionemu, rzeczowemu bezosobowemu porządkowi i określoneму przezeń przełożonemu, za sprawą formalnej legalności jego rozporządzeń i w ich obrębie”.

⁹⁴ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 160: „[...] posłuszeństwo okazywane jest za sprawą czci, i w zwyczajowych granicach, osobie wskazanej przez tradycję i związanego nią (w jej domenie) pana”.

⁹⁵ M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit. s., 160–161: „[...] posłuszeństwo okazywane jest odznaczającemu się charyzmatycznymi znamionami przywódcy jako takiemu, za sprawą osobistego zawierzenia objawieniu, temu, że jest on bohaterem czy wzorcem, w granicach obowiązywania wiary w ten jego charyzmat”.

⁹⁶ J. Burnham, *Rewolucja menadżerska* [!], Z piętnastego wydania amerykańskiego oryginału przełożył J. Horzelski, Instytut Literacki, 1958 Paryż, Biblioteka Kultury, tom XXXV, s. 94–95.

⁹⁷ *System prawa cywilnego*, redaktor naczelny W. Czachórski, Tom 1. Część ogólna, redaktor tomu S. Grzybowski, Ossolineum, 1985 Wrocław (odzwierciedla stan prawny i doktrynalny do czerwca 1981), s. 283–284, 286–287, 289–290, 373.

⁹⁸ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 42: „Tradycyjne teorie mogą jedynie zniekształcić znaczenie wyrażen odnośzonych do osób prawnych, ponieważ wszystkie, na przekór ich wzajemnej niezgodności, wspólnie zakładają, że wyrażenia te muszą coś oznaczać lub opisywać, a dopiero potem proponują oddzielne i sprzeczne ujęcia tej osobliwości jako złożonego, tajemnego lub fikcyjnego bytu, podczas gdy owa szczególna własność nie na tym polega, ale na charakterystycznym sposobie użycia odpowiednich wyrażen i stosowaniu przepisów”, przy czym „...rzeczywiste użycie może być uzgodnione z każdą teorią, ale nie jest autorytatywne dla żadnej z nich” co łącznie jest podsumowaniem uprzedniego spostrzeżenia, że (s. 24, przypis 2) „Teorie jednego typu mówią nam, że słowa oznaczają jakiś nieoczekiwany wariant tego, co jest dobrze znane, mianowicie jakiś fakt złożony, tam gdzie spodziewamy się czegoś jednolitego i prostego, przyszedł fakt, tam gdzie oczekujemy terazniejszego, fakt psychiczny, tam, gdzie spodziewamy się czegoś zewnętrznego. Teorie drugiego typu oznajmują, że słowa oznaczają jakieś fikcje, a trzeciego rodzaju (obecnie niemożliwe) utrzymują, iż słowa oznaczają coś zgoła odmiennego w porównaniu z innymi rzeczami, ale w każdym razie coś takiego, czego nie możemy dotknąć, usłyszeć, zobaczyć, ani odczuć”.

⁹⁹ H. J. Berman, *Prawo i rewolucja ...*, op. cit., s. 264: „Szereg ukrytych zasad rzymskiego prawa korporacyjnego dało się wyróżnić dopiero retrospektywnie, kiedy w XII wieku zaczęto prawo to systematyzować na Zachodzie. Należy do nich, po pierwsze, zasada, iż korporacja ma zdolność prawną działania poprzez swych przedstawicieli, i po drugie, że uprawnienia i obowiązki korporacji nie są tożsame z uprawnieniami i obowiązkami jej przedstawicieli”.

¹⁰⁰ *Trustees of Dartmouth College v. Woodward*, 4 Wheaton (U.S.) 518 at 634 (1819); cyt. wg B. E. Gup, *Principles of financial management*, John Wiley & Sons, 1987 New York, s. 41 oraz *The Encyclopedia Americana*, op. cit., t. 8, s. 2.

¹⁰¹ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 46: „... pewne wyrażenia, używane do opisu świadomych działań osób fizycznych, mogą być stosowane wobec innych podmiotów, ale na warunkach określonych przez prawo”.

¹⁰² H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 39–40: „«Nazwa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością [jako przykładowego typu osoby prawnej] jest używana w konkluzjach prawnych stosujących przepisy prawne w szczególnych okolicznościach w sposób odmienny, chociaż analogiczny, poza specjalnie określonymi wa-

runkami, od tych, jakie są stosowane do osób fizycznych.» To przeformułowanie pokazuje, że nie mamy do czynienia z bytami fikcyjnymi lub nietypowymi, ale z nowym i rozszerzonym, chociaż analogicznym użyciem przepisów prawnych”.

¹⁰³ Np. B. R. Schiller, *The economy today*, op. cit., s. 717; C. R. McConnel, *Economics*, McGraw-Hill Book Company, 1987 New York, s. 115–116; L. E. Boone, D. L. Kurtz: *Contemporary business*, The Dryden Press, 1990 Chicago, s. 117.

¹⁰⁴ S. J. Grossman, O. D. Hart, *The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration*, **Journal of Political Economy**, 1986, vol. 94, nr 4, s. 691–719: s. 716: „...when it is too costly for one party to specify a long list of the particular rights it desires over another party’s assets, then it may be optimal for the first party to purchase all rights except those specifically mentioned in the contract. Ownership is the purchase of these residual rights of control”.

¹⁰⁵ H. Hansmann, R. Kraakman, *The end of history for corporate law*, Discussion Paper No. 280, January 2000, www.law.harvard.edu/programs/olin_center/, s. 1: „There is no longer any serious competitor to the view that corporate law should principally strive to increase longterm shareholder value”. Oraz: „widespread normative consensus that corporate managers should act exclusively in the economic interests of shareholders”.

¹⁰⁶ Czasami nie można oprzeć się wrażeniu, że najbardziej pożądanym wzorcem korporacji z właścicielskiego punktu widzenia byłaby miniona wraz z cesarstwem rzymskim i niewolnictwem instytucja peculium (zob. s. 86).

¹⁰⁷ J. Parkinson, *Models of the company and the employment relationship*, **British Journal of Industrial Relations**, 2003, vol. 41, nr 2, s. 481–509: „An influential approach to understanding the company has been that of the property analysis, which remains of importance in the contemporary debate. The notion that shareholders are the owners of the company and as such are entitled to insist that it be run exclusively in their interests is regularly relied on in policy arguments in order to defend the fundamentals of the current governance structure. An example is found in the Cadbury Report on corporate governance, which notes that “the shareholders as owners of the company elect the directors to run the business on their behalf and hold them accountable for its progress” (Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance 1992: para 6.1). Similarly, the CBI, as part of its submission to the Hampel Committee, opposed the idea that directors should be responsible to employees and other stakeholders in the business, since this would derogate from the overriding rights of shareholders as the company’s owners (CBI 1996: 8)”.

¹⁰⁸ B. Lesiński B., W. Rozwadowski, *Historia prawa*, op. cit., s. 226 i 362.

¹⁰⁹ O. Handlin, M. F. Handlin, *Origins of the American business corporation*, **Journal of Economic History**, 1945, vol. 5 nr 1, s. 1–23.

¹¹⁰ J. S. Bystróż, *Megalomania narodowa [w:] Tematy, które mi odradzano*, Warszawa 1980 PIW; także KiW, 1995 Warszawa.

¹¹¹ A. A. Alchian, H. Demsetz, *Production, information costs, and economic organization*, **American Economic Review**, 1972, vol. 62, s. 777–795; autorzy nie używają określenia “nexus of contracts” lecz “set of contracts”. To pierwsze sformułowanie (o jego archaicznym źródłach zob. przypisy 36–38. na s. 215 i tekst na s. 87–88) rozpowszechniło się po publikacji artykułu Jensena i Mecklinga.

¹¹² M. C. Jensen, W. H. Meckling, *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure*, **Journal of Financial Economics**, 1976, vol. 3, nr 4, s. 311: „The private corporation or firm is simply one form of legal fiction which serves as a nexus for contracting relationships and which is also characterized by the existence of divisible residual claims on the assets and cash flows of the organization which can generally be sold without permission of the other contracting individuals”. Dalej „Viewing the firm as the nexus of a set of contracting relationships among individuals also serves to make it clear that the personalization of the firm implied by asking questions such as “what should be the objective function of the firm” or “does the firm have a social responsibility” is seriously misleading. The firm is not an individual. It is a legal fiction which serves as a focus for a complex process in which the conflicting objectives of individuals (some of whom may “represents” other organization) are brought into equilibrium within a framework of contractual relations. In this sense the “behavior” of the firm is like the behavior of the market, i. e., the outcome of a complex equilibrium process”.

¹¹³ Np. R. T. Sprouse, *Legal concepts of the corporation*, **Accounting Review**, 1958 vol. 33 nr 1, s. 37–49.

¹¹⁴ E. F. Fama, *Agency problems and the theory of the firm*, **Journal of Political Economy**, 1980, vol. 88 nr 2, s. 288–307.

¹¹⁵ J. Parkinson, *Models of the company...*, op. cit.: „The company, as a legal person, is incapable of being owned. The idea that shareholders are owners in the legal sense, therefore, rests on a technical error. In so far as they are owners at all, shareholders are owners by analogy rather than in actuality”.

¹¹⁶ T. Gruszecki, *Identyfikacja właściciela państwowego – problem Skarbu Państwa*, Warszawa 1991, masygnopis powielony, s. 10, konferencja nt.: Założenia i rzeczywistość w funkcjonowaniu jednoosobowych spółek skarbu państwa (Zarządzanie i organizacja pracy), Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej – Departament Organizacji i Warunków Pracy i Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

¹¹⁷ Evershed L. J. in *Short v. Treasury Commissioners* [1948] 1 K.B. 116, C.A. at p. 122; cyt. wg L. C. B. Gower, *The principles of modern...*, op. cit., s. 74.

¹¹⁸ „**Brzytwa Ockhama**, filoz. metodol. zasada ekonomii myślenia, znana w brzmieniu: «bytów nie należy mnożyć bez konieczności», nazwana tak przez Hamiltona w XIX w. nie zaś przez W. Ockhama [ok. 1300–1350] ani żadnego ze średniowiecznych autorów. Formuła ta funkcjonowała już w XVII w. [!] jako popolyt aksjomat scholastyków. Sama zasada była znana na długo przed Ockhamem, już w poł. XIII w., w brzmieniu: «nie warto czynić przy pomocy wielu tego, co daje się zrobić przy pomocy jednego.» Zdaniem Ockhama zasada ekonomii myślenia to: 1) «bez konieczności nie należy zakładać niepotrzebnej wielości»; 2) «nie warto czynić przy pomocy wielu tego, co daje się zrobić przy pomocy mniejszej ilości», a w odniesieniu do weryfikacji zdań to: 3) «kiedy ma być zweryfikowane zdanie o rzeczach i dwie rzeczy wystarczą dla jego prawdziwości, to nie trzeba zakładać trzeciej. [...]»”. (*Wielka Encyklopedia PWN*, t. 4, s. 528, K. Krauze-Błachowicz)

¹¹⁹ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 46: „Analogia z żywymi osobami i skok znaczeniowy stanowią więc istotę trybu stwierdzenia prawnego odnoszącego się do osób prawnych. A osoby prawne są tym, czym są. Analogia nie jest identycznością”.

¹²⁰ Własność jako instytucja prawna kształtuje także relacje między właścicielem a każdym innym podmiotem prawa wchodzącym w jakiegokolwiek relacje z przedmiotem własności.

¹²¹ J. Kuliszer, *Powszechna...*, op. cit., t. II, s. 461: „Najtrudniejszym zadaniem dla właścicieli fabryk była organizacja przedsiębiorstwa – zadanie zupełnie nowe, nieznanne jeszcze nakładcom w chałupnictwie”.

¹²² *The Cambridge Economic History*, op. cit, s. 393: „[...] the history of enterprise gives primary emphasis to only one aspect of economic behaviour: the function of organizing, coordinating, and directing economic agents in the task of producing goods and services”.

¹²³ D. C. North, *Sources of productivity change in ocean shipping 1600–1850*, *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, nr 5, s. 953–970: „The conclusion which emerges from this study is that a decline in piracy and an improvement in economic organization account for most of the productivity change observed”., a polski historyk, charakteryzujący na podstawie późniejszej publikacji przyczyny wzrostu wydajności podkreśla, że „Były to, jak wykazuje North, zmiany o charakterze głównie organizacyjnym, a nie technicznym” (J. Topolski, *Rozumienie historii*, op. cit., s. 116).

¹²⁴ W. Kieżun, *Sprawne zarządzanie...*, op. cit., s. 13; T. Pszczołowski, *Mala encyklopedia prakseologii...*, op. cit., s. 150–151.

¹²⁵ W dawnej, ładniejszej językowo, choć oczywiście przestarzałej redakcji artykułu 26 K. H.: „Firma jest nazwą, pod którą kupiec rejestrowy prowadzi swoje przedsiębiorstwo”.

¹²⁶ H. Fayol, *Administracja przemysłowa i ogólna*, Nakładem Instytutu Naukowej Organizacji przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa, 1926 Warszawa; II wydanie Księgarnia Wł. Wilak, Wydawnictwo Instytutu Naukowego Organizacji i Kierownictwa, 1947 Poznań.

¹²⁷ C. H. Coombs, R. M. Dawes, A. Tversky, *Wprowadzenie do psychologii matematycznej*, PWN, 1977 Warszawa, s. 143–153.

¹²⁸ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 32: „...gdy słowa mają proste funkcje oznaczania rzeczy, cech, osób, procesów lub zdarzeń [...] od razu pytamy o definicję, by ulokować pewien gatunek lub podzbiór wewnątrz jakiejś dobrze znanej klasy lub rodzaju. [...] Jeśli nasz problem polega [...] na trudności związanej z ogólnymi kategoriami, do których coś należy, a także na pytaniu, jak jakiś ogólny typ wyrażen odnosi się do faktów, a nie jedynie, jak jego desygnat jest umiejscowiony w danej kategorii, wtedy, dopóki trudność nie jest objaśniona, ten prosty typ definicji jest w najlepszym przypadku bezużyteczny, a w najgorszym – prowadzi do błędów. Jest bezużyteczny, ponieważ jako sposób definiowania wybrany dla umiejscowienia gatunków w ramach pewnej dobrze znanej kategorii nie może dostarczać charakterystyki kategorii nietypowej, natomiast prowadzi do błędów przez sugestię, że to, co jest kategorią nietypową, po prostu stanowi jakiś gatunek tego, co jest zwyczajne”. Rozważania te autor traktuje jako rozwinięcie pochodzącej z osiemnastego wieku

uwagi Benthama, że „«między abstrakcyjnymi terminami szybko znajdujemy takie, które nie mają wyższego rodzaju. Definicja per genus et differentiam [wskazanie rodzaju, czyli kategorii nadrzędnej i różnicy gatunkowej, czyli tego, co wyodrębnia w ramach kategorii nadrzędnej], gdy jest do nich stosowana, rychło przestaje dawać jakiegokolwiek pożytku»... W innym miejscu (op. cit., s. 47) przytoczone są uwagi autorytetów prawa angielskiego, że „«...są pewne pojęcia, które bezpieczniej jest opisywać niż definiować»” oraz „«...niektóre z tych terminów nie dopuszczają definicji w sensie formalnym lub normalnym [...] Naleganie na ich definiowanie w taki sposób jest po prostu bezużyteczne»”.

¹²⁹ J. Lyons, *Semantyka 1*, PWN, 1984 Warszawa, s. 205: „Weźmy jednak pod uwagę podobną definicję słownikową wyrazu *krowa* : «dorosła samica rodzaju *Bos*». Jeżeli użytkownik słownika nie jest przypadkowo zoologiem cudzoziemcem, znającym tylko znaczenie wyrazu *Bos*, a nie wyrazu *krowa*, to taka próba wyjaśnienia denotacji tego ostatniego wyrazu chyba nie na wiele mu się przyda. Większość cudzoziemców lepiej byłoby uczyć denotacji wyrazu *krowa* przez wskazanie jego równoważnika denotacyjnego w ich języku ojczystym, przez zademonstrowanie kilku okazów (lub ich podobizn), a może poprzez zwrócenie ich uwagi na kilka uderzających cech (rogi, wymiona itp.). Chcemy tu po prostu pokazać, że w praktyce może istnieć więcej niż jeden poprawny sposób wskazania denotacji leksemu.”; s. 207: „Czy wyraz inteligentny denotuje jakąś rzeczywistą cechę lub atrybut osoby (a może zwierzęcia, czy nawet maszyny) tak jak, powiedzmy, wyraz *rudowłosy*? A może użytkownicy języka stosują wyraz inteligentny w szeregu okoliczności, wśród których można wyróżnić pewne «podobieństwa rodzinne» [...], ale które nie mają żadnej wspólnej cechy definicyjnej?»” (zob. też przypis 78. na stronie 252).

¹³⁰ *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 52: „Są to wykresy w postaci przecinających się kół, za pomocą których można graficznie wykazywać prawdziwość (ewentualnie fałszywość) pewnych formuł logicznych [...] lub twierdzeń rachunku zbiorów”.

¹³¹ *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 380–381.

¹³² W przypadku posługiwania się pojęciami abstrakcyjnymi podkreśla się, że zawsze istotna jest „...możliwość respektowania notorycznej otwartości pojęć ogólnych, tj. ich «zdolności» do obejmowania coraz to nowych przypadków”. (J. Woleński, *Wprowadzenie do: H. L. Hart, Eseje z filozofii...*, op. cit., s. XVII); S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 273: „Otwartość semantyczna, Termin [...] odnoszący się do tego, że jeżeli nawet dany termin uważany jest za bardzo ściśle zdefiniowany, to i tak zawsze mogą wejść w grę takie (być może odległe) sytuacje, w których żadna odpowiedź o stosowalność tego terminu nie jest trafna. [...] Otwartość to nie to samo co nieostrość, ponieważ w rzeczywistych sytuacjach zastosowania jakiego terminu mogą być ściśle określone”.

¹³³ S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 124: „...filozof zamiast badać liczby, czas, przestrzeń czy umysł, bada język matematyki, fizyki, psychologii w przekonaniu, że jedynie dzięki trafnej ocenie roli i sensu tego języka może osiągnąć lepsze pojęcie o tym, czego ów język dotyczy, a także uniknąć uproszczeń i zniekształceń, jakie łatwo możemy wywołać w jego przedmiocie. Przedmiot poznajemy rozważając idee, jakie o nim mamy, a do idei tych dostęp daje nam jedynie rozumienie tego, co mówimy”; J. Lyons, *Semantyka 1*, op. cit., s. 208–209: „Żyjemy w świecie i sami jesteśmy jego częścią; języka używamy nie tylko po to, żeby opisywać osoby, rzeczy i sytuacje w świecie fizycznym i w świecie działalności społecznej, z którymi stykamy się w życiu codziennym, lecz również po to, żeby osoby, rzeczy i sytuacje opanowywać i przystosowywać się do nich w różny sposób. Funkcja opisowa języka, jakkolwiek ważna, nie jest jedyna ani nawet podstawowa [...]. Jeżeli ową trudną do zdefiniowania szerszą relacją między językiem a światem zewnętrznym nazwiemy stosowalnością, to powiemy, że dany leksem (albo wyrażenie, albo cała wypowiedź) jest stosowalny (tzn. może być poprawnie zastosowany) w określonym kontekście sytuacyjnym lub językowym [...] do pewnych indywidualów lub ich cech. Co więcej, stosowalnością można nazwać wszelką relację między elementami lub jednostkami języka [...] a bytami lub aspektami świata, w którym język funkcjonuje. Jeżeli przez stosowalność leksemu rozumiemy jego prawdziwość w zastosowaniu do danego bytu, to zajmujemy się jego denotacją. Jeżeli natomiast rozważamy stosowalność wyrażenia w celu odpowiedzi na pytanie, czy ma ono wyróżnić jakiś byt lub grupę bytów, których dotyczy oznajmienie albo pytanie, to zajmujemy się odniesieniem tego wyrażenia. Wyrazy jednak z najrozmaitszych powodów, częściowo nie mających nic wspólnego z ich denotacją, są stosowane do osób, rzeczy i innych składników świata w sposób poprawny lub błędny”.

¹³⁴ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 26, a zwłaszcza s. 47: „...główne terminy prawne mogą być jedynie objaśniane przez rozważanie warunków określających ich charakterystyczne użycie i prawdziwość”, czyli „...Hart nie poszukuje definicji pojęć prawnych. Buduje raczej pewien język, którym dałoby się mówić o prawie jako zjawisku społecznym”. (J. Woleński, *Wstęp do: H. L. A. Hart, Pojęcie prawa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. XI).

¹³⁵ C. I. Barnard, *Funkcje kierownicze*, NOWOCZESNOŚĆ Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Czytelnik, 1997 b. m. w., s. 98: „Wydaje się celowe, zanim przyjrzymy się elementom organizacji, przedstawić tu pewne rozważania nad organizacjami jako systemami abstrakcyjnymi [...]. Będąc w praktycznym sensie zobligowani do zajmowania się czymś nieuchwytnym fizycznie, czymś, co mieści w sobie raczej stosunki, niż treść materialną – musimy to czymś konkretnym usymbolizować bądź upersonifikować”.

¹³⁶ C. I. Barnard, *Funkcje...*, op. cit., s. 99, przypis 8: „Organizacja jest polem «sił» osobowych, dokładnie tak jak pole elektromagnetyczne jest polem sił elektrycznych lub magnetycznych. W obu przypadkach siły te możemy opisywać czy definiować na podstawie skutków; obszar zaś, w którym się przejawiają, zakreśla pole tych sił. [...] Na przykład, elektromagnes pobudzony prądem elektrycznym tworzy pole elektromagnetyczne, którego istnienie można stwierdzić wyłącznie na podstawie zjawisk zachodzących wtedy, kiedy umieszcimy się w obrębie tego pola jakieś inne przedmioty. Ale żaden z owych przedmiotów nie stanowi tego pola, ani też prąd elektryczny nie jest siłą elektromagnetyczną, choć jest lub niesie kluczową dla niej energię elektromotoryczną. Podobnie, ludzie są obiektywnymi źródłami sił organizacyjnych, które wypełniają pole organizacyjne. Siły te biorą się z energii znajdującej się wyłącznie w osobach. Stają się one siłami organizacyjnymi tylko wtedy, kiedy w obrębie pola są spełnione pewne warunki, a dowodami ich istnienia są jedynie pewne zjawiska, takie jak słowa czy inne działania, albo też można o nich wnioskować dzięki konkretnym rezultatom przypisywanym takiemu oddziaływaniu. Ale ani osoby, ani obiektywne rezultaty same nie stanowią organizacji”. (zob. też przypis 48. na stronie 260); s. 100: „[...] niekiedy przedmioty materialne, osoby, oświadczenia itp. umożliwiają określenie czy też zlokalizowanie jakiejś organizacji, podobnie jak magnesy i przyciągane przez nie kawałki metalu ujawniają lub lokalizują pole magnetyczne”. s. 100–101: „System więc, któremu dajemy imię «organizacji», jest systemem złożonym z działań istot ludzkich. Systemem czyni te działania koordynacja wysiłków różnych osób. Stąd istotne aspekty owych działań mają charakter bezosobowy. System określa je tak co do sposobu, jak stopnia natężenia lub czasu. [...] Na przykład urzędnik wypełniający jakiś formularz sprawozdawczy dla jakiejś korporacji robi to w jakimś miejscu, na jakimś formularzu, na jakiś temat, który rzecz jasna, nigdy by go w sensie ściśle osobistym nie zainteresował”.

¹³⁷ Np. G. Morgan, *Obrazy organizacji*, op. cit., lub M. J. Hatch, *Teoria organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa.

¹³⁸ C. I. Barnard, *Funkcje...*, op. cit., s. 101: „... możemy powiedzieć, że system jest czymś, co trzeba traktować jako całość dlatego, że każda jego część wiąże się w jakiś istotny sposób z każdą inną częścią objętą systemem”.

¹³⁹ Np. organizacja to „pewien rodzaj całości ze względu na stosunek do niej jej własnych elementów, mianowicie taka całość, której wszystkie składniki współprzyczyniają się do powodzenia całości”. (T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum, 1975 Wrocław, s. 68).

¹⁴⁰ W wielu współczesnych podręcznikach psychologii ogólnej lub społecznej z powodu prawie identycznej metafory wspomina się, choćby zdawkowo w części historycznej, wydany w USA zbiór angielskojęzycznych przekładów, opublikowanych uprzednio po niemiecku artykułów Kurta Lewina (K. Lewin, *A dynamic theory of personality. Selected papers*, McGraw-Hill Book Company Inc., 1935 New York, s. 79: „Psychological environmental forces may be defined empirically and functionally, excluding all metaphysical problems, by their effect upon the behavior [...]”; s. 91: „The field of force indicates which force would exist at each point in the field if the individual involved were at that point”).

¹⁴¹ J. Parkinson, *Models of the company...*, op. cit.: „First, a cluster of problems centre on the severely reductionist character of the nexus of contracts model, in which the company as an organization is effectively eliminated. Thus, it has been argued that regarding the company as no more than the sum of its contractual components involves a misdescription of the social reality of workplace relations. Employees are not merely participants in a process of continuous contractual renegotiation. The financial and personal costs associated with the termination of the employment relationship mean that managerial authority is a powerful force in their lives [...]. A rather different point is that the contract model leaves no room for non-contractable, «organizational» elements that many business theorists regard as providing an explanation of an important source of competitive advantage”.

¹⁴² O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998 Warszawa.

¹⁴³ P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik NOWOCZESNOŚĆ, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 1994 Warszawa, s. 78–79: „Zarządzać biznesem to znaczy równoważyć różnorodność potrzeb i celów. Wymaga to zdolności osądu. Poszukiwanie jednego jedynego celu jest w istocie poszukiwaniem magicznej formuły, która ma nas zwolnić od osądu w ogóle. Aliści próba zastąpienia go magicznym zaklęciem jest za-

wsze irracjonalna; wszystko zaś, co można zrobić dla umożliwienia sobie sensownej oceny, to zawęzić jej obszar i wchodzące w rachubę alternatywy, dać jasny punkt odniesienia, mocny fundament faktów oraz wiarygodne mierniki efektów tudzież solidność działań i decyzji. A to, ze względu na samą istotę przedsiębiorstwa, wymaga wielu celów”.

¹⁴⁴ J. Parkinson, *Models of the company...*, op. cit.: „The major alternative to the approaches discussed so far is the idea that the company is a complex social institution which cannot adequately be characterized through the language of ownership or contract. Instead, this perspective introduces concepts such as citizenship, participation and legitimacy, which depart from the concerns of both private property rights and conventional economic analysis. The suggestion is that these values, which have more usually been applied to non-commercial, social and political organizations, are appropriate too in evaluating the governance of firms and in making recommendations for their reform”.

¹⁴⁵ C. Perelman, *Imperium retoryki...*, op. cit., s. 97: „Kiedy pewne elementy rzeczywistości połączył ze sobą uznawany związek, możliwe staje się budowanie na tym związku argumentacji pozwalającej przechodzić od tego co jest przyjęte do tego co chcemy, aby przyjęte zostało”; C. Perelman, *Logika prawnicza. Nowa retoryka*, PWN, 1984 Warszawa, s. 175: „raz przyjęta analogia może przez wejście do języka stworzyć dzięki katachrezie wyrażenie tak potoczne i niekwestionowane, że przenośny charakter formuły staje się niezauważony, chyba że w jakiś sposób obudzi się uśpioną metaforę”.

¹⁴⁶ C. Perelman, *Imperium retoryki...*, op. cit., s. 19: „Argumentacja ma tylko tam rację bytu, gdzie oczywistość jest podważana”.

¹⁴⁷ J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 159: „Rozważania nad tropami zacząć wypada od metafory, metonimii i synekdochy dlatego, że są to najczęściej spotykane tropy, i dlatego, że ich definicja tudzież wzajemny stosunek jest ciągle przedmiotem sporu i dyskusji”; s. 168–169: „[...] Bada zwany Venerabilis [...] zwracał uwagę na to, czym katachreza różni się od metafory: metafora jest użyciem innego słowa z niejakiej szczodrości, ponieważ właściwa nazwa istnieje, katachreza natomiast jest skutkiem konieczności w sytuacji braku odpowiedniej nazwy”; s. 173–174: „W pobliżu katachrezy sytuuje się metonimia z synekdochą. [...] Metonimia, przez niektórych klasyków zwana denominacją [...] polega według Kwintyliana [...] na zastąpieniu słowa właściwego [...] innym słowem, takim jednakże, którego znaczenie związane jest realnie ze słowem właściwym. [...] Stosunki między metonimicznym użyciem słowa a jego domniemanym znaczeniem są natury jakościowej, podczas gdy synekdocha opiera się na stosunkach ilościowych”; s. 178: „Stylistyki, które używają określenia «metonimia z synekdochą», mają rację, ponieważ [...] nieraz trudno jest utrzymać ściśle rozgraniczenie tropów [...]: [...] metonimie i synekdochy czerpią swe uzasadnienie z pozajęzykowych, cywilizacyjno-kulturowych urządzeń świata”.

¹⁴⁸ M. Głowiński i inni, *Słownik terminów...*, op. cit., s. 154–155: „Figury retoryczne [...] Zapewniały one mowie wartość estetyczną (np. ozdobność, klarowność, wzniosłość, niezwykłość) oraz sugestywność oddziaływania (→ styl retoryczny). Uważano je za celowe przekształcenia lub wręcz przekroczenia powszechnego obyczaju językowego zarówno w dziedzinie gramatyki, jak i logiki. Dlatego nie tylko podnoszono ich walory, ale i przestrzegano przed nadużywaniem i niewłaściwym stosowaniem. [...] Kwintylian wyróżniał cztery zasady tworzenia f[igur] r[etorycznych]: [...] 4. [...] przez zastąpienie jakiegoś składnika innym (na tej zasadzie tworzone są wszystkie tropy). [...] W obrębie f[igur] mowy wyróżniano, dość niekonsekwentnie, grupę kilku do kilkunastu tropów [...], traktowanych jednakże przez wielu teoretyków wymowy jako zjawisko stylistyczne nie mieszczące się w obrębie f[igur] r[etorycznych] (Cyceron, Kwintylian). Tropem nazywano takie niezwykle użycie jakiegoś wyrazu lub zwrotu, że funkcjonował on w danym tekście jako zastępnik i ekwiwalent innego wyrazu lub zwrotu, który wystąpić powinien na tym miejscu zgodnie z obyczajem językowym. Między wyrażeniem użytym a domniemanym musiała istnieć więź znaczeniowa lub przedmiotowa, która usprawiedliwiała tę zamianę [...]”.

¹⁴⁹ G. Morgan, *Obrazy organizacji*, op. cit., s. 405: „jako pierwszy rolę metafory w tworzeniu wiedzy wyodrębnił Arystoteles. W retoryce twierdził on, że «nie cenimy płaskich [metafor] ani też tych, które są niezrozumiałe [...] cenimy natomiast te, które [...] poszerzają naszą wiedzę», w Poetyce zaś wyodrębnił cztery tropy, które dzisiaj wyróżniamy jako metaforę, metonimie, synekdochę i ironię. Każdy z tych tropów można rozumieć jako odmianę metafory, odgrywają one jednak nieco odmienne role. [...] W niniejszej książce nie przejmujemy się tymi rozróżnieniami, posługując się terminem «metafora» na oznaczenie ogólnego procesu krzyżowania się obrazów kiedy A jest spostrzegane jako B”.

¹⁵⁰ W zestawieniu opinii autorów klasycznych przewijają się następujące stwierdzenia (H. Lausberg, *Retoryka literacka...*, op. cit.), s. 313: „[...] tropus jest w istocie [...] niewłaściwym użyciem wyrazu”; „artystycz-

ne odstępstwo od właściwego znaczenia wyrazu lub wyrażenia”; s. 314: „[tropy] powstają przez przejście od znaczenia właściwego do niewłaściwego porównania”, „metafora polega na zastosowaniu nazwy, która należy do czegoś innego”; s. 315: „tropy są mową enigmatyczną [...] Metafory bowiem zawierają zagadki”; w szczególności s. 316: „Nie ma na świecie żadnej rzeczy, której nazwy i określającego terminu nie można by użyć na oznaczenie czegoś innego; skąd bowiem tylko można wyprowadzić jakieś podobieństwo – a można zewsząd – stamtąd właśnie przeniesiony wyraz, który zawiera podobieństwo, przydaje mowie ozdoby”.

¹⁵¹ T. Dobrzyńska, *Metafora*, Ossolineum, 1984 Wrocław, s. 227: „Użycie metafory uwarunkowane jest tym, że mówiący pragnie przekazać pewne treści [...] i nie znajduje gotowych środków kodowych dla urzeczywistnienia swego zamiaru. [...] W tym sensie metafora przedstawia sobą technikę wyrażania rzeczy niewyrażalnych”; s. 232–233: „[...] metafory wywołują zwykle cały zespół myśli o temacie pomocniczym, aktualizujących różne określenia tego tematu; myśli te – dokładniej mówiąc określenia – przenoszone są z kolei (w funkcji predykatów, które nazwalimy «motywacyjnymi») na główny temat metafory. Nawet jeśli pewna liczba komponentów wchodzących w zakres wiedzy o temacie pomocniczym okaże się nierelwantna w danym odniesieniu, pozostanie jeszcze cała wiązka komponentów stosownych i one to właśnie spełnią swą funkcję, biorąc udział w predykcji przenośnej. Ten aspekt komunikacji metaforycznej przesądza o jej dużej ekonomiczności: stanowiąc pojedyncze wyrażenie, metafora uruchamiać może całą serię predykatów w miejsce jednego predykatu literalnego. Dzięki temu komunikacja jest bogatsza treściowo przy dużej oszczędności środków”; s. 233: „[...] metafora staje się bodźcem uruchamiającym procesy psychiczne, które wykraczają poza abstrakcyjne myślenie [...]”.

¹⁵² M. Głowiński i inni, *Słownik terminów ...*, op. cit., s. 168–169; J. Lyons, *Semantyka 1*, op. cit., s. 53–59.

¹⁵³ T. Maruszewski, *Pojęcia [w:] Psychologia. Podręcznik akademicki Psychologia ogólna*, J. Strelau (red.), t. 2, GWP, 2000 Gdańsk, s. 228.

¹⁵⁴ E. Nęcka, i inni, *Psychologia poznawcza*, op. cit.; *Psychologia poznawcza w trzech ostatnich dekadach XX wieku*, red. Z. Chlewiński, GWP, 2007 Gdańsk.

¹⁵⁵ L. J. Krzyżanowski, *O podstawach kierowania organizacjami inaczej. Paradygmaty, modele, metafory, filozofia, metodologia, dylematy, trendy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa; Ł. Sułkowski, *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*, PWE, 2005 Warszawa.

¹⁵⁶ Ł. A. Byzow, *Graficzne metody...*, (Tłumaczenie z wydania radzieckiego w 1940 roku – ignoruje stalinizm, zdawkowe koncesje marksistowsko-leninowskie – zdumiewająco nowoczesne i aktualne); s. 18: „[...] Najistotniejsze w wykresie jest to, iż wyrażamy w nim sądy o przedmiotach i zjawiskach, a nie przedstawiamy bezpośrednio tych przedmiotów czy zjawisk (nie szkicujemy ich). Wykres – jako ogólna reguła – nie jest podobny do odtwarzanego zjawiska, a jedynie umownie je opisuje”; s. 20: „[...] wykres nie jest obrazem. Od obrazu, rysunku, od bezpośredniego odtworzenia rzeczywistości, od fotografii, zarówno jak i od wolnej kompozycji artysty wykres odróżnia się umownym charakterem swego rysunku; wykres nie odtwarza przedmiotów a wyraża wiadomości o nich. Rysunek (w ogólności) zbudowany jest na zasadzie podobieństwa do odtwarzanych przedmiotów, tak jak przedstawiają się one fizycznemu oku lub wyobraźni artysty. Wykres zaś – tak jak i zdanie wyrażone słowami – zbudowany jest na zasadzie umownego zastąpienia (oznaczenia, symbolizacji) jednego szeregu (przedmiotów lub zjawisk) innym szeregiem (rysunkiem) [...] Wszystkie nakreślenia w wykresie, zarówno oddzielne jak i w całości, są to przede wszystkim znaki pojęć, zaś wykres w całości wyraża całokształt pojęć. Z tego punktu widzenia, wykres bliższy jest opisowi niż rysunkowi”.

¹⁵⁷ Ł. A. Byzow, *Graficzne metody...*, op. cit., s. 25: „Obraz graficzny powinien być wyjaśniony, zinterpretowany. Oznaczenia, leżące w założeniu graficznego obrazu, same w sobie są nieme. Kropka, linia, zamknięta figura, same przez się nic nie znaczą; ich znaczenie umowne musi być ujawnione w specjalnych oznaczeniach. [...] Można by [to] nazwać eksplikacją wykresu”; s. 28: „obraz graficzny nierozdzielnie związany jest z eksplikacją i poza nią zrozumiany być nie może”.

¹⁵⁸ Ł. A. Byzow, *Graficzne metody ...*, op. cit., s. 32–33: „Obraz wzrokowy według swej podstawowej charakterystyki jest ciągły, jak ciągła jest jego podstawa materialna – przestrzeń – (między innymi płaszczyzna) Odwrotnie, podstawa słownego wyrażania (mowa artykułowana) – łańcuch obrazów słuchowych – nie jest ciągła. Mowa – język dźwiękowy – ma charakter liniowy (jednowymiarowy) i nieciągły, wykres (język wzrokowy) jest dwuwymiarowy i ciągły. I dlatego, wyrażenie myśli za pomocą obrazów słuchowych, czyli mowy, z jednej strony i graficznych, tj. wykresu z drugiej – jest zasadniczo odmienne i całkowicie nieprzetłumaczalne jedno (jednoznacznie) na drugie. Wykres wyraża zawsze coś innego niż odpowiadający mu słowny opis i odwrotnie. Mowa pisemna i liczbowy zapis zajmują pod tym względem pośrednie miejsce między mową ustną i wykresem. Myślenie pojęciami wyrażanymi w słowach nie pokrywa się w pełni z myśleniem za pomocą

obrazów graficznych, na które składa się język „wzrokowy“, ściślej graficzny. Rozumowe konstrukcje wyrażone przez zdania gramatyczne (sądy i ich zespoły – rozważania) nie pokrywają się pod względem struktury z rozumowymi konstrukcjami, wyrażonymi przez wykres. Będąc obie logicznymi (myślowymi) konstrukcjami, są odmienne pod względem swej struktury”.

¹⁵⁹ I. Kurcz, *Język – poznanie – stereotypy* [w:] *Percepcja i interpretacja społecznej i politycznej sytuacji w Polsce*, red. I. Kurcz, J. Bobryk, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN, 1997 Warszawa, s. 11–34.

¹⁶⁰ B. L. Whorf, *Język, myśl i rzeczywistość*, PIW, 1982 Warszawa, s. 284–285: „Okazało się bowiem, że system językowego zaplecza (innymi słowy – gramatyka) nie jest po prostu pewnym reproduktywnym narzędziem wyrażania idei, lecz czynnikiem owe idee kształtującym, programem i przewodnikiem aktywności umysłowej, analizy doznań i syntezy intelektualnej każdego z nas. Proces formułowania myśli nie jest niezależny i racjonalny w tradycyjnym sensie, lecz stanowi fragment określonej gramatyki i w zależności od niej wykazuje mniejsze lub większe zróżnicowanie. Dokonujemy segmentacji natury tropami wyznaczonymi przez nasze języki ojczyste. Wyodrębniamy pewne kategorie i typy w świecie zjawisk nie dlatego, że każdemu obserwatorowi rzucają się one w oczy, wręcz przeciwnie – rzeczywistość jawi się nam jako kalejdoskopowy strumień wrażeń, strukturę natomiast nadają jej nasze umysły – to jest przede wszystkim tkwiące w naszych umysłach systemy językowe. Dzielimy świat na części, porządkujemy go za pomocą pojęć, przypisujemy mu sens w określony sposób, ponieważ jesteśmy sygnatariuszami umowy, by czynić to tak właśnie, a nie inaczej; umowy, która obowiązuje w naszej społeczności językowej i którą skodyfikowano we wzorcach naszego języka. Umowę tę zawarliśmy *implicitie* i nigdy nie została ona spisana, ale jej warunki obowiązują bezwzględnie – nie jesteśmy w stanie mówić bez zaakceptowania ustanowionych przez nią klasyfikacji danych i ich uporządkowania. Fakt ten ma niesłychaną wagę we współczesnej nauce, oznacza bowiem, że nikt nie potrafi opisać rzeczywistości całkowicie bezstronnie; wszystkich nas krępują pewne zasady interpretacji nawet wówczas, gdy sądzimy, że jesteśmy wolni. Tylko osoby obeznane z całym *spectrum* systemów językowych mogą być w tym sensie wolne, ale nawet lingwiści nie mogą się tym dotychczas poszczycić. Dochodzimy tu do nowej zasady relatywizmu: postrzegający nie tworzą sobie tego samego obrazu świata na podstawie tych samych faktów fizycznych, jeśli ich zaplecza językowe nie są podobne lub przynajmniej porównywalne”.

¹⁶¹ Cytat wg S. Grabias, *Język w zachowaniach...*, op. cit., s. 41.

¹⁶² S. Grabias, *Język w zachowaniach...*, op. cit., s. 44; por. to stwierdzenie z tekstem na s. 115–116 i przypisami 29–34. na stronach 231–232.

¹⁶³ Ł. Sulkowski, *Epistemologia w naukach ...*, op. cit., s. 83–93.

¹⁶⁴ E. Coreth, P. Ehlen, G. Haefner, F. Ricken, *Filozofia XX wieku*, WYDANICTWO ANTYK, 2004 Kęty, s. 127: „Jednym z zadań filozofii jest «obalenie władzy słowa nad ludzkim umysłem, a to poprzez ujawnienie iluzji powstających często niemal nieuchronnie przy używaniu słów, co do relacji między pojęciami, oraz poprzez uwolnienie myśli od tego, czym obciąża ją charakter językowego środka wyrazu». Kto szukałby programu łączącego ze sobą różne kierunki filozofii analitycznej, ten znalazłby go w przytoczonym zdaniu z pierwszego dzieła Fregego pod tytułem Begriffsschrift (1879, s. XII–XIII; przekład polski *Ideografia. Język formalny czystego myślenia wzorowany na języku arytmetyki* [w:] K. Rotter /red. i przekł./ *Próby gramatyki filozoficznej. Antologia*: Franz Brentano, Gottlob Frege, Christian Thiel, Wrocław 1997)”; L. Wittgenstein, *Dociekania filozoficzne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, s. 73: „[...] jest tak a tak [...] Oto zdanie z rodzaju tych, jakie powtarzamy niezliczoną ilość razy sądząc, że idziemy tu wciąż od nowa śladem natury; gdy tymczasem idziemy śladem formy, przez którą na nią patrzymy. Więził nas pewien obraz. Nie mogliśmy wydostać się, bo tkwił w naszym języku, a ten zdawał się go nam nieubłaganie powtarzać”, a zarazem „Filozofia jest walką z opętaniem naszego umysłu przez środki naszego języka” (s. 72), przy czym jakby w sprzecznie do Cycerona (patrz przypis 35. na stronie 232) „Wynikami filozofii są odkrycia zwykłych niedorzeczności oraz guzy, jakich nabawia się rozum atakując granice języka. One właśnie, owe guzy, pozwalają ocenić wartość tych odkryć” (s. 74).

¹⁶⁵ E. Bolińska, *Metafora a model podmiotu poznania, Zagadnienia Naukoznawstwa*, 2004, nr 2(160), s. 285–292; M. Gołębiowska, *Prawda a metafora* [w:] *Wiedza a prawda*, red. A. Motycka, Wydawnictwo IFiS PAN, 2005 Warszawa, s. 94–106; G. Lakoff, M. Johnson, *Metafory w naszym życiu*, PIW, 1988 (oryginał angielski 1980) Warszawa; O. Jäkel, *Metafory w abstrakcyjnych domenach dyskursu. Kognitywno-lingwistyczna analiza metaforycznych modeli aktywności umysłowej, gospodarki i nauki*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS, 2003 Kraków.

¹⁶⁶ N. Chomsky, *Zagadnienia teorii składni*, Ossolineum, 1982 Wrocław, s. 19: „A więc zasadniczą własnością języka jest to, że dostarcza środków do wyrażania nieograniczenie wielu myśli i do reagowania w odpowiedni sposób w nieskończonym szeregu nowych sytuacji” ze wskazaniem Wilhelma von Humboldta jako

autora tej myśli w zamkniętym cudzysłowie sformułowaniu „[...] każdy język «w sposób nieskończony używa skończonej liczby środków»[...]”.; W. von Humboldt, *Rozmaitość języków a rozwój umysłowy ludzkości*, Redakcja Wydawnictwa Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego 2001, s. 134: „Język bowiem dosłownie jest postawiony wobec nieskończonej i prawdziwie nieograniczonej dziedziny, sumy wszystkiego co da się pomyśleć. Musi on zatem ze skończonych środków czynić nieskończony użytek [...]”.

¹⁶⁷ H. Skorzczynska, A. Deignan, *Readership and purpose in the choice of economics metaphors*, **Metaphor And Symbol**, 2006, vol. 21 nr 2, s. 87–104.

¹⁶⁸ H. L. Hart, *Eseje z filozofii...*, op. cit., s. 46: „... zachowujemy zwyczajne znaczenie słów i sądzimy, że istnieją takie osoby, o których wypowiedzi literackie są prawdziwe i występują w sensie potocznym. Ale niczego takiego nie ma, gdy rzecz dotyczy osób prawnych. Jedną z niezwykłych osobliwości logiki jest to, że zawsze groziła zaciemnieniem tej drogi, której prawo zawdzięcza swój rozwój, a myślę, że początkiem stało się pomieszanie skoku znaczeniowego z fikcją”.; Zob. też przypis 119. na stronie 222.

¹⁶⁹ *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, op. cit., vol. 4, s. 2869: „the reason about an hypothesis counterfactually is to reason about what would be true, on the supposition that the hypothesis were true”.; s. 2872: „Counterfactual reasoning typically involves the entertaining of hypothetical states of affairs: the antecedent is believed or presumed to be false, or contrary-to-the-fact, but its truth is imagined or supposed. Counterfactual reasoning is thus a form of modal reasoning kindred to reasoning about necessity or possibility, and in contrast to reasoning about the way things actually are”.; D. K. Lewis, *Counterfactuals*, Harvard University Press, 1973 Cambridge Mass.

¹⁷⁰ S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 199: „[...] Tęgo rodzaju okresy warunkowe mają postać «gdyby zaszło *p*, to zaszłoby *q*», a także «gdyby zaszło było *p*, to *i q* by zaszło». [...] Sądzi się czasem, że prawa przyrody tym się różnią od przygodnie tylko trafnych generalizacji, iż prowadzą – ale jedynie one – do prawdziwych kontrfaktycznych okresów warunkowych. [...] Rzecz jednak jest sporna. Jasne jest natomiast, że nierzeczywistych okresów warunkowych nie można interpretować w terminach implikacji materialnej z rachunku zdań, gdyż taki okres warunkowy staje się prawdziwy, ilekroć poprzednik jest fałszywy – w rezultacie w ogóle nie można by mówić o fałszu kontrfaktycznych okresów warunkowych”.; A. Grobler, *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus – Wydawnictwo Znak 2006 Kraków, s. 165–167: „Nelson Goodman zaproponował, by za prawa uważać zdania uzasadniające nierzeczywiste okresy warunkowe”., zaś w przypisie 34 zjadliwa uwaga „Tłumacze, którzy «counterfactual conditionals» oddają jako «kontrfaktyczne okresy warunkowe», nie znają polskiej terminologii gramatycznej”.; W. Krajewski, *Prawa nauki. Przegląd zagadnień metodologicznych i filozoficznych*, KiW, 1998 Warszawa, s. 37: „Niektórzy metodolodzy szukają jednak innych kryteriów, którym podlegałyby wszystkie prawa, nawet w swym pierwotnym sformułowaniu. Najbardziej znanym z tych kryteriów (zaproponowanym przez R. Chisholma i N. Goodmana) jest możliwość uzasadnienia tzw. kontrfaktycznych okresów warunkowych (counterfactuals). Są to okresy warunkowe (implikacje), które uznajemy za prawdziwe, wiedząc, że ich poprzednik jest fałszywy. Po polsku zaczynają się one od spójnika «gdyby». [...] Łatwo dostrzec, że każde prawo uzasadnia tego rodzaju okresy, natomiast sądy przypadkowe ogólne ich nie uzasadniają”.; *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 115–116.

5. Metodologiczne problemy motywacji płacowej

¹ W tej części wykorzystano fragmenty z pierwszego rozdziału (*Prawne, ekonomiczne i psychologiczne aspekty pracy*, s. 11–23) wcześniejszego opracowania własnego (*Obrazy wynagrodzeń i kosztów pracy w latach 1992–1999 w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, 2002 Warszawa).

² Strategor, *Zarządzanie firmą*, PWE, 1995 Warszawa.

³ *Podstawy zarządzania organizacjami*, B. Gliński, R. Kuc (red.), PWE, 1990 Warszawa, s. 20.

⁴ R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa, s. 36–44; J. M. Ivancevich, J. H. Jr. Donnelly, J. L. Gibson, *Management. Principles and functions*, BPI IRWIN, 1989 Homewood, s. 5–7; W. Kieżun, *Sprawne zarządzanie...*, op. cit., s. 167–186.

⁵ *Praktyka kierowania*, D. M. Stewart (red.), PWE, 1994 Warszawa; *Readings in management*, M. D. Richards (red.), South-Western Publishing Company, 1986 Cincinnati; *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, A. K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994 Warszawa,

⁶ H. Steinmann., G. Schreyögg, *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 1995 Wrocław; J. A. Stoner, R. E. Freeman, D. R. Jr. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, 1997 Warszawa; R. A. Webber, *Zasady zarządzania organizacjami*, op. cit.

⁷ F. W. Taylor, *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych*, Wydawnictwo Przeglądu Technicznego, 1913 Warszawa.

⁸ „...praca za płacę, i to za płacę wyłącznie pieniężną, jest zjawiskiem dostatecznie rzadkim w epokach przedprzemysłowych, by sytuację tę uznać w odniesieniu do nich za całkowicie wyjątkową”. (W. Kula, *Teoria ekonomiczna...*, op. cit., s. 138; ocena tego opracowania i zarysowanie różnic w ewolucji pracy najemnej w: F. Braudel, *Kultura materialna...*, op. cit., t. II, s. 31–36 i 240–246 oraz P. Burke, *Historia i teoria...*, op. cit., s. 62–63; „... Kula pokazał, że prawa ekonomii klasycznej mogą nie mieć powszechnego zastosowania. Poddał je próbie historii”.); *Historia Polski, t. III, cz. 1*, S. Arnold, T. Manteuffel (red.), PWN, 1963 Warszawa, s. 194: [Na terenach zaboru pruskiego] „Zarobki stopniowo zaczęto wypłacać coraz częściej w gotówce, zamiast stosowanego poprzednio wynagrodzenia w naturaliach”; s. 379: [W Królestwie Polskim] „Wynagrodzenie zarówno dla służby, jak i robotników sezonowych wypłacano przeważnie w naturze”; s. 299: [W Galicji] „Często stosowaną formą płacy za najem robotnika rolnego było wydawanie przez obszarników kwitu do karczmy”.

⁹ C. I. Barnard, *Funkcje...*, op. cit., s. 106–108 i 175–177.

¹⁰ „Ustrój najemniczy do pełnego rozwoju w formie czystego ustroju dochodzi zazwyczaj po upadku feudalizmu. [...] Nawet czysto najemniczy ustrój może w epoce feudalnej posiadać specyficzne cechy odróżniające go od najemnictwa w czasach po usunięciu elementów feudalnych” (J. Rutkowski, *Wokół teorii ustroju...*, op. cit., s. 128); przykład szczegółowej analizy przechodzenia od relikwów feudalizmu (część prac dla przemysłu jako obowiązek pańszczyźniany) do wyłączności rynku pracy najemnej w obrębie konkretnego zgrupowania przedsiębiorstw zawiera publikacja: S. Kowalska, *Zagadnienie siły roboczej w górnictwie i hutnictwie rządowym Królestwa Polskiego w latach 1831–1861* [w:] S. Kowalska, J. Jedlicki, A. Jezierski, *Ekonomika górnictwa i hutnictwa w Królestwie Polskim 1831–1864*, PWN, 1958 Warszawa, s. 5–112, z ogólną oceną, że „...formowanie się kadry robotników wolnonajemnych to cały łańcuch form pośrednich, to proces osłabiania feudalnej zależności i zrywania więzów ze wsią”. (s. 7), zob. także przypis 23. na stronie 210.

¹¹ C. Van Doren, *Historia wiedzy od zarania dziejów do dziś*, Wydawnictwo Al Fine, 1997 Warszawa, s. 318: „W Europie do końca XVIII wieku, a w większości krajów pozaeuropejskich aż do naszych czasów, przytłaczająca liczba ludzi miała do czynienia z gospodarką przedprzemysłową. Dysponowali oni nader ograniczonymi środkami finansowymi i nie wiedzieli, co znaczy siła nabywcza pieniędzy i ich pomnażanie. [...] Gdy porównać opisaną wyżej sytuację z obecną, należy przede wszystkim stwierdzić, że w dzisiejszych czasach niemal każdy człowiek pracuje dla pieniędzy, wydając je zgodnie z określonymi potrzebami i upodobaniami [...]. W ciągu XIX i XX wieku dokonała się nadzwyczajna zmiana, jeśli chodzi o rolę pieniędzy w ludzkim życiu. W 1800 roku większość ludzi niemal ich nie widziała, a w dzisiejszych czasach są one wszechobecne”.

¹² *Historia państwa i prawa Polski*, Tom IV, op. cit., s. 170: „[...] na terenie guberni warszawskiej i piotrkowskiej od 1891, a na terenie całego Królestwa od 1897 r. [...] Zabroniono dokonywania wypłat zarobków bonami do sklepów fabrycznych lub towarami”; s. 396: „[na terenie Austrii od 1859 roku] Ordynacja [przemysłowa] nakazywała wypłatę wynagrodzeń robotnikom w gotówce. Przepisy te służyły ochronie robotników, a jednym z motywów była tu walka z monopolem sklepu pracodawcy, który wypłacał wynagrodzenia robotnicze w towarach [...]”; s. 565: „[W Prusach rozporządzenie z 1849 roku stanowiło, że] robotnikom fabrycznym (a więc nie w rzemiośle i rolnictwie) wynagrodzenie musi być w całości wypłacane w gotówce”.

¹³ Zob. też s. 82–84.

¹⁴ T. Liszcz, *Prawo pracy*, InfoTrade, 1995 Gdańsk, s. 131–134; Z. Salwa, *Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, 1995 Warszawa, s. 9–13; W. Szubert, *Zarys prawa pracy*, PWN, 1980 Warszawa, s. 16–20; T. Zieliński, *Prawo pracy – zarys systemu. Część I. Ogólna*, PWN, 1986 Warszawa, s. 65–75.

¹⁵ D. Acemoglu, J. A. Robinson, *Why did the West extend the franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective*, *The Quarterly Journal of Economics*, 2000 vol. 115 Nr 4, s. 1167–1199.

¹⁶ K. Koranyi, *Powszechna historia...*, op. cit., t. IV, PWN, 1967 Warszawa; M. Sczaniecki, *Powszechna historia państwa i prawa*, PWN, 1979 Warszawa.

¹⁷ Np. J. Pajewski, *Historia powszechna 1871–1918*, PWN, 1967 Warszawa, s. 97: Izba Posłów austriackiego parlamentu była wybierana w głosowaniu jawnym w czterech kuriach. „Były to: kuria wielkiej własności ziemskiej (4505 wyborców, 85 mandatów), kuria Izb Handlowych i Przemysłowych (483 wyborców, 21 mandatów), kuria miast (170640 wyborców, 118 mandatów) wreszcie kuria gmin wiejskich (1083600 wyborców, 129 mandatów). Ten system wyborów pozostawiał robotników bez przedstawicielstwa”; *Historia Polski, t. III*,

cz. I, op. cit., s. 334: „Posłów [do galicyjskiego sejmu krajowego] wybierano w 4 kuriach: 1) wielkiej własności (44 mandaty), 2) miejskiej (20, od 1896 r. – 23, od 1900 – 28 mandatów), 3) izb handlowych i przemysłowych (3 mandaty) i 4) małej własności (74 mandaty)”; s. 335: „Okolo 3000 właścicieli tabularnych, należących tylko do kurii ziemiańskiej otrzymywało blisko 30% mandatów sejmowych, podczas gdy okolo miliona uprawnionych w kurii wiejskiej nie posiadało nawet 50%” [...] „[Kurie ziemiańskie] usiłowały w czasie wyborów powiększyć swoją wagę [...], starając się wszelkimi możliwymi środkami (nacisk na chłopów, przepkupstwo, fałszerstwo wyborcze) zdobyć jak największą liczbę mandatów, przewidzianych dla gmin wiejskich. Toteż [...] przez szereg lat nie było w ogóle posłów chłopskich w sejmie”.

¹⁸ J. Topolski, *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku*, op. cit., s. 17–22.

¹⁹ Np. W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001 Warszawa, s. 73–96.

²⁰ J. Goody, *Kapitalizm i nowoczesność*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, 2006 Warszawa; N. Rosenberg, L. E. Birdzell Jr., *Historia kapitalizmu*, op. cit.

²¹ Użycie tego określenia nawiązuje do współzależności elementów w systemie, nie zaś do ich rozpowszechnienia na całą kulę ziemską, zob. F. Braudel, *Morze Śródziemne i świat...*, op. cit.; F. Braudel, *Kultura materialna...*, op. cit.; F. Braudel, *Historia i trwanie*, Czytelnik 1971 Warszawa; W. Wrzosek, *Koncepcja historii globalnej F. Braudela* [w:] Z. Drozdowicz, J. Topolski, W. Wrzosek, *Swoistości poznania historycznego*, Wydawnictwo Naukowe UAM, 1990 Poznań, s. 135–218.

²² J. Rutkowski, *Pańszczyzna i praca najemna w organizacji folwarków królewskich w Prusach za Zygmunta Augusta* (pierwodruk 1928) w: J. Rutkowski, *Studia z dziejów wsi polskiej XVI–XVIII w.*, red. W. Kula, PWN, 1956 Warszawa, s. 109: „Według powszechnie ustalonej opinii folwark w Polsce XVI wieku był folwarkiem pańszczyźnianym. [...] W znacznej większości folwarków stałych najemnych pracowników folwarcznych poza personelem nadzorczym i hodowlanym nie było”; J. Rutkowski, *Studia nad położeniem włościan w Polsce w XVIII wieku* (pierwodruk 1914) [w:] J. Rutkowski, *Studia z dziejów wsi...*, op. cit., s. 145: „...ustrój wsi wytworzony wskutek przewrotu rolnego, jaki się dokonał w wieku XVI, przetrwał do końca istnienia Rzeczypospolitej; [...] pod względem prawnym epokę tę cechuje poddaństwo znacznej większości włościan; pod względem gospodarczym zaś wysunięcie się na plan pierwszy gospodarstwa folwarcznego, od którego uzależnione było gospodarstwo włościańskie”; s. 188: „Gospodarka folwarczna przy pomocy sił najemnych uchodziła za mniej intratną od gospodarki przy pomocy pańszczyzny”. I dalej analiza zasadności lub niezasadności takiej tezy; T. Mencil, *Wieś pańszczyźniana w Królestwie Polskim w połowie XIX wieku*, Wydawnictwo Lubelskie, 1988 Lublin, s. 36: „Mimo częstego używania nazwy «własność chłopska», szczególnie w publicystyce Księstwa Warszawskiego, szlachta [...] odmówiła chłopom prawa własności, a nawet tytułu dzierżawy czasowej, traktując położenie chłopów wobec dworu jako «stosunek sługi do pana, który pracę jego w gruncie wynagrodził», a chłopów jako wyrobników ziemi. [...] Nie uznający własności podzielonej Kodeks Napoleona utwierdził jeszcze szlachtę w jej prawach do ziemi chłopskiej”; F. Bortkiewicz, *Nadziały i powinności chłopów pańszczyźnianych w dobrach prywatnych Królestwa Polskiego*, PWN, 1958 Warszawa, s. 105: „Prawo użytkowania nadziały było uwarunkowane regularnym spełnieniem przez chłopów różnego rodzaju powinności na rzecz dworu. [...] Ani ustawodawstwo Księstwa Warszawskiego, ani Królestwa Polskiego nie zakreśliło, nawet górnej granicy, pańszczyzny, pozostawiając tak istotne dla gospodarki chłopskiej kwestie «dobrowolnej» umowie stron”.

²³ Liczne przykłady na ten temat rozsiane [w:] W. Kula, *Szkice o manufakturach...*, op. cit.

²⁴ W. Kula, *Teoria ekonomiczna...*, op. cit., s. 46–47.

²⁵ Zamiana celów w taki sposób, że środek działania staje się celem głównym, równorzędnym lub prawie równorzędnym z celem głównym (W. Kieżun, *Autonomizacja jednostek organizacyjnych. Z patologii organizacji*, PWE, 1971 Warszawa, s. 158–159). W przypadku motywowania, zatrudniony mniejszą wagę przywiązuje wtedy do starań o ilość i jakość efektów pracy, większą natomiast do sposobów podnoszenia swojej płacy; zob. np. J. Gould, W. L. Kolb, *A dictionary of the social sciences*, UNESCO 1964, New York, s. 46.

²⁶ J. Kuliszer, *Powszechna...*, op. cit., t. II, KiW, 1961, s. 190: „Jeżeli kwitnąć ma manufaktura (tzn. przemysł) – ciągnie autor dalej [cytowany przez Kuliszera jako Godart, L'ouvrier en soie z 1899 roku] – to robotnik nigdy nie może stać się bogaty, musi zarabiać dokładnie tyle, ile mu potrzeba na wyżywienie i ubranie, ale nigdy więcej. Dobrobyt przypepia chęć do pracy, rodzi lenistwo i wszystkie związane z nim występki. Im lepsze jest materialne położenie robotnika, tym trudniej nakłonić go do pracy i tym wyższej płacy wymaga. A płaca raz podniesiona wzrasta potem stale, zmienia się w rwący strumień, który niszczy wszystko, co staje mu na drodze. Podkreśla się tu ze szczególnym naciskiem, że płaca robocza nie może przekraczać minimum życiowego, gdyż w przeciwnym razie naruszona zostanie władza przedsiębiorcy, ceny skoczą w górę, wskutek czego przemysł utraci zdolność konkurencyjną. Dlatego też przedsiębiorcy nie powinni nigdy zapominać, że ni-

skie płace korzystne są dla nich nie tylko same przez się, ale i dlatego, że przy małych zarobkach robotnik wolniej pracuje, jest bardziej uległy i skromniejszy”. Dalej Kuliszer na kilku stronach pokazuje siłę i rozpowszechnienie tego typu poglądów wraz z ich społecznymi skutkami.; P. Mantoux, *Rewolucja przemysłowa w XVIII wieku*, op. cit., s. 49: „Otóż według poglądu często wyrażanego w pismach ekonomicznych XVIII wieku robotnik jest zawsze opłacany zbyt wysoko. «Nic nie przyczynia się tak skutecznie do postępu przemysłu, jak potrzeba: robotnik, który po trzech dniach pracy ma zabezpieczone utrzymanie, będzie przez resztę tygodnia próżnował i pił. Ubodzy w okręgach przemysłowych nie będą nigdy pracowali dłużej, niż jest to konieczne, aby zdobyć niezbędne środki utrzymania i zaspokoić potrzebę cotygodniowych hulank... Możemy śmiało twierdzić, że obniżenie płac w przemyśle wełnianym byłoby dobrodziejstwem dla kraju i nie wyrządziłoby istotnej krzywdy klasie ubogich. Tym sposobem moglibyśmy podtrzymać nasz handel, ponieść dochody, a dodatku – naprawić obyczaj.» Tak dobre rady, wielokrotnie powtarzane, nie mogły nie znaleźć zastosowania”.

²⁷ W. McDougal, *An introduction to social psychology*, J.W. Luce, 1923 Boston, s. 10–11 (cytat według H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998 Warszawa, s. 635): „Nie mniej ucierpiała ekonomia polityczna pod wpływem prymitywnego charakteru założeń psychologicznych, z których, jak głosi, wydedukowała wyjaśnienie swoich faktów i swoje propozycje dla ustawodawstwa ekonomicznego. Byłoby oszczerstwem, nie całkiem pozbawionym prawdy, powiedzieć, że klasyczna ekonomia polityczna była tkaniną z fałszywych wniosków wysnutych z fałszywych założeń psychologicznych”.

²⁸ Zob. np. D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, 1957 Warszawa, rozdział V „O płacach”, s. 100–118; przekład III wydania z 1821 roku – I wydanie 1817, zwłaszcza s. 100: „Naturalną ceną pracy będzie taka cena, która jest niezbędna, aby umożliwić ogółowi robotników utrzymanie i zachowanie swego gatunku, nie zwiększając ani nie zmniejszając ich liczby”.

²⁹ G. Holton, *O roli tematów w myśli naukowej*, **Zagadnienia Naukoznawstwa** 1976, nr 3–4 (47–48), s. 404–416; G. Holton, *Thematic origins of scientific thought*, Harvard University Press, 1973 Cambridge, Massachusetts; R. K. Merton, *Analiza tematyczna w nauce: uwagi o koncepcji Holtona*, **Zagadnienia Naukoznawstwa** 1976, nr 3–4(47–38), s. 417–423

³⁰ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, s. 330–473 (*Topiki*); t. VI, s. 265–477 (*Retoryka*) i 480–561 (*Retoryka dla Aleksandra*) Wydawnictwo Naukowe PWN, 1990 i 2001 Warszawa; M. Głowiński i inni, *Słownik terminów...*, op. cit., s. 584 określa współczesne rozumienie toposów jako „...formy wysłowienia, argumentacji i obrazowania, a nade wszystko odwieczne i stale podejmowane motywy i tematy będące świadectwem ciągłości śródziemnomorskiej kultury...”. z odesłaniem do E. R. Curtius, *Literatura europejska i łacińskie średniowiecze*, Universitas, 1997 Kraków (por. przypis 34. na stronie 259). Zob. także M. Korolko, *Sztuka retoryki...*, op. cit., s. 64–72; Lausberg H., *Retoryka literacka...*, op. cit., s. 219–252; J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 289–303.

³¹ J. Losee, *Wprowadzenie do filozofii nauki*, Prószyński i S-ka, 2001 Warszawa.

³² T. Kuhn, *Struktura rewolucji...*, op. cit., (pierwsze wydanie oryginału w 1962); S. Zamecki, *Pojęcie odkrycia naukowego a historia dziedziny nauki*, Ossolineum, 1988 Wrocław, autor przytacza wykryte i nazwane przez komentatorkę Kuhna rozmaite znaczenia pojęcia «paradygmat» wykorzystywane przez samego Kuhna w jego książce, s. 238: „1) powszechnie uznawane osiągnięcie naukowe; 2) mit; 3) «filozofia» lub układ pytań; 4) podręcznik lub praca klasyczna; 5) cała tradycja, a w pewnym sensie model; 6) naukowe osiągnięcie; 7) analogia; 8) mająca powodzenie metafizyczna spekulacja; 9) zaakceptowany pomysł powszechnie uprawniony; 10) źródło narzędzi; 11) standardowa ilustracja; 12) pomysł lub typ instrumentacji; 13) anomalna talia kart; 14) fabryka maszynowo-narzędziowa; 15) figura gestaltowa, która może być widziana na dwa sposoby; 16) zbiór politycznych instytucji; 17) «standard» zastosowany do quasi-metafizyki; 18) organizująca zasada, która może rządzić sama percepcją; 19) ogólny epistemologiczny punkt widzenia; 20) nowy sposób widzenia; 21) coś, co określa szeroką połąć rzeczywistości”; T. Kuhn, *Dwa bieguny*, PIW, 1985 Warszawa, s. 439: „...posunąłem się za daleko i dopuściłem do rozszerzenia zastosowań terminu, objawszy nim wszystkie przekonania wspólnie podzielane przez grupę, wszystkie składniki tego, co dziś nazywam matrycą dyscyplinarną”.

³³ L. Fleck, *Powstanie i rozwój faktu naukowego. Wprowadzenie do nauki o stylu myślowym i kolektywie myślowym*, Wydawnictwo Lubelskie, 1986 Lublin (pierwsze wydanie oryginału w 1935), s. 130–131: „Styl myślowy składa się, jak każdy styl, z pewnego określonego nastroju i realizującego ten nastrój wykonania. Nastrój posiada dwie ściśle ze sobą związane strony – gotowość do selektywnego odczuwania i do odpowiednio ukierunkowanego działania. Stwarza adekwatne dla siebie wyrazy: religia, nauka, sztuka, obyczaj wojna itp., stosownie do przewagi pewnych kolektywnych motywów i kolektywnie zastosowanych środków. Możemy więc definiować styl myślowy jako ukierunkowane przestrzeganie [?! chyba postrzeganie – w wykorzystywanym egzemplarzu brak wkładki z erratą] wraz z odpowiednią obróbką myślową

i rzeczową tego, co postrzegane. Charakteryzują go wspólne cechy problemów, którymi kolektyw jest zainteresowany; sądów, które uważa za oczywiste; metod, których używa jako środków poznawczych. To warzyszy mu ewentualnie techniczny i literacki styl systemu naukowego”. Bardziej konkretnie, „Jeśli uformuje się rozbudowany, zamknięty system przekonań, składający się z wielu szczegółów i relacji, to stawia on opór wobec wszystkiego, co mu przeczy. [...] Nie chodzi tu tylko o lenistwo lub ostrożność w stosunku do nowości, ale o aktywny sposób działania, który przebiega przez kilka etapów. 1. Sprzeciw wobec systemu wyda się nie do pomyślenia. 2. To, co nie jest zgodne z systemem, pozostaje nie zauważone lub 3. pominięte milczeniem, nawet wówczas, jeśli jest znane, lub też 4. dokonuje się olbrzymiego wysiłku, aby wytłumaczyć, że wyjątek nie jest sprzeczny z systemem. 5. Wbrew uzasadnionym, sprzecznym poglądom, widzi się, opisuje i nawet przedstawia stany rzeczy, które odpowiadają panującym poglądom, tzn. które jak gdyby stanowią ich realizację” (s. 55–56), a w skrócie „Fakt musi być wyrażony w stylu kolektywu myślowego” (s. 133); W najprawdopodobniej znanej z lat młodości publikacji Stanisława Brzozowskiego, powołującego się z kolei na Kanta, te same myśli ujęto w krótsze sformułowania: „Słusznym jest twierdzenie, że każdy fakt zawiera w sobie już całą filozofię. Gotowych faktów nie ma”. (*Etyka Spencera*, Polska Biblioteka Internetowa, s. 8).

³⁴ V. Pareto, *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994 Warszawa (pierwsze wydanie oryginału w 1909), s. 157: „Chcąc uniknąć, w takim stopniu, w jakim jest to tylko możliwe, analizowania słów zamiast analizowania faktów [...], zaczniemy od posługiwania się zwykłymi literami alfabetu do oznaczania rzeczy, o których chcemy mówić [...]. ...w skład konkretnych teorii [...] wchodzi oprócz stwierdzonych faktów, także dwa elementy, czy dwie części główne, to znaczy element zasadniczy, który oznaczymy jako (a), i element przypadkowy, na ogół bardzo zmienny, oznaczony jako (b) [...]. Element (a) bezpośrednio odpowiada działaniem pozalogicznym; jest wyrazem pewnych uczuć. Element (b) jest przejawem potrzeby logicznej odczuwanej przez człowieka; odpowiada on także częściowo uczuciom, działaniem pozalogicznym, lecz ukrywa je pod rozumowaniem logicznym lub pseudologicznym. Element (a) to zasada istniejąca w umyśle człowieka, element (b) to wyjaśnienie, wnioski wyciągane z tej zasady”; s. 158: „[...] element (b) składa się w różnych proporcjach z uczuć i wniosków logicznych. [...] w kwestiach społecznych jego siła przekonywania zależy głównie od uczuć, podczas gdy wnioski logiczne są akceptowane przeważnie dlatego, że są zgodne z tymi uczuciami”; s. 204: „Ludzie kierują się przede wszystkim uczuciami [...], możemy więc przewidzieć, co zresztą jest potwierdzone przez doświadczenie, że derywacje czerpią siłę nie z rozważań logiczno-doświadczalnych lub przynajmniej nie wyłącznie z nich, lecz raczej z uczuć”; s. 205–206: „W rozważaniach naukowych wniosek nie daje się utrzymać, jeśli można udowodnić, że nie wynika on logicznie z założeń. Natomiast w rozważaniach nienaukowych, jeśli podważy się jedną formę derywacji, natychmiast pojawia się inna”. Nieco wcześniej i chyba jaśniej ujął to Gustaw LeBon (*Psychologia tłumu*, op. cit., s. 81, pierwsze wydanie w 1895 roku): „Trudno zresztą sądzić, że wykazanie słuszności jakiejś idei wystarczy, by oddziaływała ona na umysł, choćby wykształcone. Możemy się o tym przekonać, gdy zwrócimy uwagę na to, że najoczywistsze dowody wywierają mały wpływ na większość ludzi. Chociaż nienawet nie odmówi im słuszności, to jednak pod działaniem nieświadomych czynników swej duszy szybko powróci do poprzednich zapatrywań. Gdybyśmy go zobaczyli w kilka dni później, wysunie na nowo swe stare argumenty i tak samo nawet będzie je wypowiadał. Znajdzie się bowiem pod wpływem swych wcześniejszych idei, które przekształciły się już w uczucia i kierują jego słowami i czynami”.

³⁵ M. T. Cyncero, *O mówcy*, op. cit., s. 83 (ks. II, VII): „Ale że cała sztuka czyli umiejętność mówienia na nic się przyda, jeżeli się z nią cokolwiek bezczelność nie łączy; nauczę was, uczniowie, czemu się sam nie nauczyłem, i powiem co o całej wymowie trzymam. [...] Wymowa wymaga wielkich zdolności, i pod tym względem zdaje mi się być piękną rzeczą, ale sztuka mało się do niej przyczynia. Sztuka bowiem to w sobie zawiera, co umiemy, a mówca nie ma do czynienia z umieniem, ale z mniemaniem; **ho o tem mówimy do naszych słuchaczy, czego oni nie wiedzą, i czego my sami nie wiemy**. Dlatego oni myślą i sądzą o tem samem raz tak, drugi raz inaczej, i my także często bronimy spraw wręcz sobie przeciwnych. Nie tylko Krassus mówi czasem przeciw mnie, ja przeciw Krassowi, w czem jeden z nas jeden z nas musi koniecznie nieprawdę powiedzieć, ale każdy z nas o tem samem w różnych czasach różnych zdań broni, chociaż jedno tylko ma prawdę za sobą. Zaczynam więc od wyznania, że wymowa opiera się na kłamstwie, że nie często dochodzi do poznania prawdy, że czatuje na mniemania ludzi i często z ich błędów korzysta” a jednocześnie (s. 118; ks. II, XXXVIII): „Diogenes [...] udawał się za nauczyciela sztuki dobrego mówienia i odróżniania prawdy od fałszu, którą wyrazem Greckim dialektyką nazywał. Ta sztuka, jeżeli ją tak nazwać można, podaje prawidła na sądenie o prawdziw, ale nie na jej wynalezienie. Dialektycy podejmują się sądzić o wszystkim, o czem utrzy-

mujemy, że jest lub nie jest. Jeżeli twierdzenie jest proste, dociekają czy jest prawdziwe lub fałszywe. Jeżeli dodajemy inne zdania, dochodzą czy są dobrze dodane, czy wnioski ściśle z założenia wyprowadzone i czy każde rozumowanie jest prawdziwe i gruntowne. Sami się na koniec kaleczą swemi kołcami i chcąc wszystko wyszperać, nie tylko natrafiają na trudności, których nie mogą rozwiązać, ale nawet muszą zaczęte i prawie już dokończone snowanie rozsноваć. A zatem ten Stoik nic nam nie dopomaga, bo mnie nie uczy jak wynaleźć co mam powiedzieć; jest mi owszem przeszkodą, bo sam wynajduje mnóstwo trudności, które, jak powiada, są niepodobne do rozwiązania, a przy tem mowa jego nie jest ani jasna, ani płynna, ale chuda, sucha, chropowata, posiekana i podrobiona, którą jeśli kto pochwali, wyznać musi, że mówcy na nic się nie przyda. Bo nasze wysłowienie powinno głaskać uszy mnóstwa ludzi, powinno podobać się, pociągać za sobą, i to okazać, co nie waży się na szali złotnika, ale na szali rozsądku ludu”; A. P. Juszkiewicz, *Historia matematyki...*, op. cit., s. 176–177: „Znakomity poeta, astronom i matematyk, Omar Chajjam (1021–1122) [...] pisał: [...] Większość tych, którzy w dzisiejszych czasach udają uczonych, okrywa prawdę kłamstwem; w samej nauce nie wychodzą oni poza granice fałszerstwa i obłudy, a tę odrobinę wiedzy, jaką posiadają, wykorzystują tylko do niskich materialnych celów. I człowieka wyróżniającego się tym, że poszukuje prawdy i prawdę kocha, stara się obalić kłamstwo i obłudę i wyrzeka się chełpliwości i oszustwa, czynią przedmiotem swej wzdgardy i szyderstwa”; G. W. Leibnitz (1646–1716), *Nowe rozważania dotyczące rozumu...*, op. cit., t. II, s. 132–133: [retoryka służy] „tylko do podsuwania fałszywych idei, do podniecania uczuć i do zwodzenia zdolności sądzienia tak, iż jest to tylko zwykłe mydlenie oczu. A jednak właśnie tę oszukańczą sztukę stawia się na pierwszym miejscu i obdarza nagrodami. To dlatego, że ludzie bynajmniej nie troszczą się o prawdę, a bardzo lubią zwodzić i być zwodzonymi”.

³⁶ K. Burke, *Tradycyjne zasady...*, op. cit., s. 37: „Mówca, twierdzą Arystoteles i Cycero, powinien wysyłać «sygnały» niezbędne dla pozyskania przychylności słuchaczy. To prawda, że musi on niekiedy przełamywać ich opinię pod jakimś względem. Może tego wszakże dokonać jedynie za cenę generalnego wobec niej ustępstwa. Pewne aspekty opinii publicznej spełniają wtedy rolę punktu oparcia dla wprowadzenia tego novum. [...] Tzw. «miejsca wspólne», czyli «topika» wymieniane w Retoryce (wraz z «łoci communes», wymienianymi w podręcznikach łacińskich), są w istocie zwięzłym przeglądem «opinii» w omawianym tu znaczeniu. Owe «miejsca wspólne» to dla Arystotelesa cele, czyny, rzeczy, warunki, stany umysłu, cechy ludzi, które uważa się powszechnie za budzące nadzieję lub obawę, za dobre lub złe, za pozytywne lub groźne, budzące zachwyt lub odrazę, itd.”.

³⁷ K. Leśniak, *Wstęp do: Arystoteles, Topiki, Dzieła wszystkie*, t. 1, PWN, 1990 Warszawa, s. 330–336.

³⁸ C. Perelman, *Logika prawnicza...*, op. cit., s. 169–170.

³⁹ Zob. też przypis 38. na stronie 196.

⁴⁰ Zob. np. pierwsze polskie wydanie jego fundamentalnej pracy *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych*, Wydawnictwo Przeglądu Technicznego, 1913 Warszawa.

⁴¹ G. Garret, *Amerykańska księga cudu*, tłumaczenie z angielskiego wydane staraniem i pod redakcją Instytutu Naukowej Organizacji w Warszawie, nakładem Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, 1931, s. 37: „W r. 1876 Amerykanin Franciszek Amasa Walker przygotował obalenie dwóch [!] destrukcyjnych zagranicznych teorii, jednej o istnieniu naturalnych płac robotniczych, określających minimum egzystencji, a drugiej – o istnieniu stałej sprzeczności między zyskiem a płacami”; Francis Amasa Walker (1840–1897) był ekonomistą pomijanym w dostępnym po polsku literaturze, a wyraźniejsze określenie jego roli wymagałoby oddzielnych studiów.; zob. także przypis 23. na stronie 210.

⁴² Zob. np. J. Daszkowski, *Razem czy osobno, Problemy*, nr 2(463) z lutego 1985, s. 23.

⁴³ P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, op. cit., s. 284 i 175–177.

⁴⁴ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, op. cit., t. I, s. 480.

⁴⁵ R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1993 Warszawa.

⁴⁶ B. Wyżnikiewicz, *Skutki pogoni za „średnią krajową”*, *Rzeczpospolita* z 2–3 grudnia 2000 r., nr 281(5751).

⁴⁷ P. Cossette, *Analysing the thinking of F. W. Taylor using cognitive mapping*, *Management Decision*; 2002; vol. 40, nr 1/2, s. 168–182; zreferowane po polsku w: M. Ćwiklicki *Mysł organizatorska F. W. Taylora*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 2005, nr 3, s. 11–21.

⁴⁸ E. Mayo, *The human problems of an industrial civilisation*, Harvard University Press, 1933 Cambridge; F. J. Roethlisberger, W. J. Dickson, *Management and the worker*, Harvard University Press, 1939 Cambridge

⁴⁹ H. Murrell, *Motivation at work*, Methuen, 1976 London.

⁵⁰ D. C. McClelland, *The achieving society*, Van Nostrand, 1961 New York; V. H. Vroom, *Work and motivation*, Wiley, 1964 New York; J. S. Adams, *Inequity in social exchange* [w:] **Advances in Experimental Social Psychology**, 1965, vol. 2, L. Berkowitz (red.); L. Porter, E. E. Lawler, *Managerial attitudes and performance*, IRWIN 1968 Homewood; J. W. Atkinson, N. T. Feather, *A theory of achievement motivation*, Wiley, 1969 New York; X. Gliszczyńska, *Psychologiczne badania motywacji w środowisku pracy*, KiW, 1971 Warszawa; B. Weiner, *Human Motivation*, Holt Reinhart and Winston, 1980 New York; J. Reykowski, *Teoria motywacji a zarządzanie*, PWE, 1979 Warszawa; B. Czarniawska, *Motywacyjne problemy zarządzania*, PWN, 1980 Warszawa; X. Gliszczyńska, *Motywacja do pracy*, op. cit.; T. Tyszka, *Psychologia zachowań ekonomicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa; L. Koziół, *Motywacja w pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa.

⁵¹ A. H. Maslow, *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy PAX, 1990 Warszawa – polski przekład drugiego wydania książki napisanej w 1954 roku.

⁵² F. Herzberg, B. Mausner, B. Snyderman, *The motivation to work*, John Wiley and Sons, 1959 New York.

⁵³ Nie ma takiego układu wyników, który pozwoliłby stwierdzić, że teoria hierarchii potrzeb według Masłowa jest błędna; w świetle tej teorii każdy wynik jest z nią zgodny, gdyż jej twierdzenia są zdaniem analitycznymi, zawsze prawdziwymi ze względu na znaczenie użytych w nich terminów i bez względu na stan rzeczywistości.

⁵⁴ W. F. Cascio, *Applied psychology in personnel management*, Reston Publishing Company, 1978 Reston; A. J. DuBrin, *Praktyczna psychologia zarządzania*, PWN, 1979 Warszawa; D. Katz, R. L. Kahn, *Spoleczna psychologia organizacji*, PWN 1979 Warszawa; *The applied psychology of work behavior*, D. W. Organ, (red.), Business Publications, Inc. 1983 Plano; P. M. Muchinsky, *Psychology applied to work*, The Dorsey Press, 1987 Chicago; *Psychologiczny model efektywności pracy*, X. Gliszczyńska, (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, 1991 Warszawa; D. P. Schultz, S. E. Schultz, *Psychologia a wyzwania dzisiejszej pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa.

⁵⁵ *Zachowanie człowieka w organizacji*, W. E. Jr. Scott, L. L. Cummings (red.), PWN, 1983 Warszawa (polski przekład publikacji z 1973 roku); D. Hellriegel, J. W. Jr. Slocum, *Organizational behavior*, West Publishing Company, 1979 St. Paul; F. Luthans, *Organizational behavior*, McGraw-Hill, 1985 New York; R. W. Griffin, G. Moorhead, *Organizational behavior*, Houghton Mifflin Company, 1986 Boston; G. Johns, *Organizational behavior*, Harpers Collins College Publishers, 1996 New York.

⁵⁶ W. F. Glueck, *Personnel. A diagnostic approach*, Business Publications, Inc., 1982 Plano; H. J. Chruden, A. W. Jr. Sherman, *Managing human resources*, South-Western Publishing Co., 1984 Cincinnati; H. G. Heneman III, D. P. Schwab, J. A. Fossum, L. D. Dyer, *Personnel/human resource management* IRWIN, 1989 Homewood; R. S. Schuller, V. L. Huber, *Personnel and human resource management*, West Publishing Company, 1990 St. Paul; M. Kostera, *Zarządzanie personelem*, PWE, 1994 Warszawa; M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działania*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1995 Kraków; M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC, 2000 Kraków; O. Lundy, A. Cowling, *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC, 2000 Kraków.

⁵⁷ B. Biegelaisen-Zelazowski, *Zarys psychologii pracy*, PWN, 1963 Warszawa; *Psychologia przemysłowa*, J. Okóń, (red.), PWN, 1971 Warszawa.

⁵⁸ R. L. Heneman, C. H. Fay, Z. H. Wang, *Compensation systems in the global context* [w:] *Handbook of industrial, work and organizational psychology*, SAGE Publications, 2001 London, s. 77–92; S. Werner, S. G. Ward, *Recent compensation review: An eclectic view*, **Human Resource Management Review**, 2004, vol. 14, s. 201–227.

⁵⁹ A. W. Coats, *Economics and psychology: the death and resurrection of a research programme* [w:] *Method and appraisal in economics*, ed. S. Latsis, Cambridge University Press, 1976 Cambridge, s. 43–64; B. S. Frey, M. Benz, *From imperialism to inspiration: A survey of economics and psychology*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 118, May 2002; S. B. Lewin, *Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century*, **Journal of Economic Literature**, 1996, vol. 34 nr 3, s. 1293–1323; M. Rabin, *Psychology and economics*, **Journal of Economic Literature**, 1998, vol. 36, s. 11–46.

⁶⁰ M. Juchnowicz, *Place w gospodarce rynkowej* [w:] *Zarządzanie kadrami w gospodarce narodowej*, Szkoła Główna Handlowa 1992, Warszawa, s. 110–142; M. Juchnowicz, *Polityka płac – dylematy teoretyczne, realne i decyzyjne*, Monografie i Opracowania SGH nr 382, Oficyna Wydawnicza SGH, 1993 Warszawa.

⁶¹ T. Mayer, *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa, s. 171, 34 i 156–157.

⁶² R. B. Helfgott, *Labor economics*, Random House, 1980 New York; G. J. Borjas, *Labor economics*, McGraw-Hill, 1996 New York.

⁶³ W. E. Encinosa III, M. Gaynor, J. E. Rebitzer, *The sociology of groups and the economics of incentives: Theory and evidence*, NBER Working Paper No 5953, March 1997.

⁶⁴ B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998 Warszawa; zob. też H. Botwinick, *Persistent inequalities*, Princeton University Press, 1992 Princeton w rozdziale zatytułowanym „Efficiency wage theory – the latest attempt to square the circle”, s. 52–61.

⁶⁵ R. M. Solow, *Another possible source of wage stickiness*, *Journal of Macroeconomics* 1979 Winter, według M. Błaug, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa.

⁶⁶ w języku polskim „lepkość” płac jest także od dawna nazywana „sztywnością” płac; zob. np. J. A. Estey, *Cykle koniunkturalne*, Polskie Wydawnictwo Gospodarcze, 1959 Warszawa (przekład angielskiego wydania z 1956 roku), rozdział 26 „Polityka płac” z powołaniem się na publikację A. C. Pigou z 1929 roku.

⁶⁷ E. Kwiatkowski, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa; E. Kryńska, J. Suchecka, B. Suchecki, *Prognoza podaży i popytu na pracę w Polsce do roku 2010*, IPiSS 1998 Warszawa.

⁶⁸ R. L. Heilbroner, *O szerokim pojęciu ekonomii* (oryginał angielskojęzyczny z 1971 [w:] *Ponad ekonomią*, PIW 1985 Warszawa, s. 119–120: „Problem zasadniczy tkwi w tym, że nie znamy charakteru tych subtelnych powiązań między mechanizmem ekonomicznym a sferą polityczną i społeczną ludzkiego działania. Brak nam jednym słowem jednoczącej teorii zmian społecznych, w której rozróżnienie ekonomii, socjologii i nauk politycznych przyniosłoby nową «holistyczną» naukę o społeczeństwie. Był czas, gdy ekonomia wydawała się jej bliska. Dzisiaj tak nie jest i stajemy bezradni wobec problemu, jak zintegrować naszą wiedzę o strukturze i zachowaniu ekonomicznym (tak trudnym do przewidzenia) z odpowiednią wiedzą o strukturze politycznej i społecznej, czy politycznym lub społecznym zachowaniu”.

⁶⁹ H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ...*, op. cit., s. 481–482.

⁷⁰ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, op. cit., s. 15: „W jakiej mierze dziedzina faktów fizycznych może mieć znaczenie dla teorii ekonomii, nie da się stwierdzić raz na zawsze. [...] Nie ma żadnego związku między znaczeniem jakiegoś [fizycznego] faktu dla dobrobytu ludzkości, a jego znaczeniem w ramach badawczego wysiłku teorii ekonomicznej. [...] Fakty z dziedziny organizacji społecznej nie należą do tej samej kategorii. Ale są one analogiczne do faktów technicznych w tym sensie, że istnieją poza obrębem teorii ekonomicznej i są dla niej tylko «danymi»...”; L. J. Jasiński, *Cechy szczególne ekonomii jako nauki*, *Zagadnienia Naukoznawstwa*, 2005, nr 3–4 (165–166), s. 413–428.

⁷¹ L. Wittgenstein, *Dociekania ...* op. cit., s. 34: „...znaczeniem słowa jest sposób użycia go w języku. **Znaczenie** nazwy zaś objaśnia się niekiedy przez wskazanie jej **nosiciela**”; T. Pawłowski, *Tworzenie ...*, op. cit., s. 121–124.

⁷² J. L. Austin, *Znaczenie słowa*, jako trzeci rozdział *Rozpraw filozoficznych* [w:] *Mówienie i poznawanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1993 Warszawa, s. 78–103; G. Ryle, *Teoria znaczenia* [w:] *Logika i język. Studia z semiotyki logicznej*, red. J. Pelc, PWN, 1967 Warszawa, s. 485–516; (tu s. 504): „Znajomość znaczeń danego wyrazu pociąga za sobą orientację, co przy jego pomocy można, a czego nie można (logicznie) powiedzieć. Pociąga za sobą orientację w zbiorze zakazów, uprawnień i zobowiązań, czyli – krótko mówiąc – orientację co do reguł posługiwania się tym wyrażeniem. [...] Owo użycie wyrażenia, czyli pojęcie przez nie wyrażone, jest to rola, do której odegrania go użyto, a nie jakaś rzecz, czy osoba, czy zdarzenie, do których – jak można przypuszczać – wyrażenie to się odnosi”; s. 506 „...nie można nauczyć się stosowania danego słowa gdy występuje ono osobno, lecz tylko w połączeniu z innymi słowami i zwrotami”. s. 507 „Zapoznavanie się ze znaczeniem wyrażenia jest bardziej podobne do uczenia się fragmentu musztry aniżeli do natrafiania na dotychczas niespotykany obiekt. Polega ono na opanowaniu sposobów poprawnego operowania danym wyrażeniem oraz wszelkimi jego równoważnikami”; są jednak autorzy argumentujący, że akceptowanie takiego poglądu w całej jego rozciągłości może prowadzić do konsekwencji klasyfikowanych jako błędy – np. J. R. Searle, *Czynności mowy*, Instytut Wydawniczy PAX, 1987 Warszawa, s. 185–188.

⁷³ D. Begg, S. Fisher, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t. 1–2, PWE, 1993–1992 (!) Warszawa; D. R. Kameron, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, 1991 Gdańsk.

⁷⁴ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, op. cit., t. II, s. 85.

⁷⁵ R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa, s. 99.

⁷⁶ M. Burda, C. Wyplosz, *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, PWE, 1995 Warszawa.

⁷⁷ W. I. B. Beveridge, *Sztuka badań...*, op. cit., s. 37: „Pospolitym błędem jest np. porównywanie grup z różnych okresów czasu. Dane z jednego roku porównuje się z danymi uzyskanymi w latach poprzednich. Wyniki otrzymane w ten sposób nigdy nie są przekonujące, chociaż mogą być bardzo sugestywne. «Bo jeśli ty w chwili odpływu zaczynasz wybierać [z oceanu] wodę małutkim wiaderkiem, to ty i księżyc możecie dokonać wspólnie wielkiego dzieła.»”; S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, PWN, 1985 Warszawa, s. 287: „Jeśli w podziale administracyjnym państwa nastąpiła zmiana, to badacz chcący wykorzystać dane dotyczące jednostek administracyjnych sprzed i po tej zmianie nie będzie mógł ich odnieść do tych samych przedmiotów. Wykorzystanie takich danych jako niedefiniowanych wskaźników określonych zjawisk w różnych przedziałach czasu wymaga założenia, iż wskaźniki te «wskazywały to samo» – i to z przybliżoną trafnością – w różnych przedziałach czasu. Tymczasem powszechnie znane jest zjawisko «starzenia się» niedefiniowanych wskaźników zmiennych interesujących socjologa. Stan dochodu, który mógł z dość dobrym przybliżeniem być trafnym wskaźnikiem zadowolenia z sytuacji materialnej 15 lat temu, na pewno nie może pełnić tej funkcji dziś. Ta sama przynależność organizacyjna mogła być wskaźnikiem innych poglądów politycznych kiedyś, a innych dziś itd. Chodzi o to, abyśmy nie zapominali, iż zależności między wskaźnikami a indicatorem mogą być w swej ogólności ograniczone również czasowo – co ogranicza stosowność tych samych wskaźników do identyfikacji tych samych zmiennych w zbyt długich przedziałach czasowych”.

⁷⁸ W. Jarmołowicz, M. Knapińska, *Placa jako cena równowagi na rynku pracy w świetle rozwoju poglądów (i języka) w teorii ekonomii* [w:] *Pojęcia podstawowe. Miasto języka*. Część pierwsza, pod redakcją M. Staniszwskiego, Wydawnictwo Forum Naukowe WSZiB w Poznaniu, 2005 Poznań, s. 77–96.

⁷⁹ D. Bell, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998 Warszawa, s. 257: „Świat starożytny nie uznał [?], być może powinien być *znał* zasad ekonomicznych we współczesnym sensie tego terminu [i przypis 3 o następującej treści] Patrz na ten temat M. I. Finley, *The Ancient Economy*, London 1973, Chatto and Windus [s. 21]. Profesor Finley pisze: Tytułu książki [Alfreda] Marshalla [*Principles of Economics*] nie sposób przetłumaczyć na grecki lub łacinę. To samo dotyczy takich podstawowych kategorii, jak produkcja, siła robocza, kapitał, inwestowanie, dochód, przedsiębiorca, użyteczność w ich abstrakcyjnym znaczeniu, w jakim stosowane są w analizie ekonomicznej. Stwierdzając to nie sponując, by starożytni byli jak Molierowski Pan Jourdain, który mówił prozą nie wiedząc o tym, lecz że istotnie brakowało im pojęcia «ekonomia» i a fortiori – również elementów pojęciowych, które łącznie składają się na to, co my nazywamy «*ekonomią*». Oczywiście uprawiali oni ziemię, zajmowali się handlem, wytwarzali, bili monety, nakładali podatki, pożyczali pieniądze, osiągali zyski lub ponosili straty. Pisali i mówili o tych swoich czynnościach. Nie łączyli natomiast ze sobą pojęciowo tych poszczególnych stref działalności w jeden (by użyć wyrażenia Talcotta Parsonsa) «*zróżnicowany subsystem społeczeństwa*». Toteż Arystoteles, którego celem było sformułowanie wszystkich ówczesnych dziedzin wiedzy, nie pisał o «*ekonomii*»,; Zob. także przypis 27. na stronie 211.

⁸⁰ M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, KiW, 1984 Warszawa, s. 79–81: „Ale podobnie jak nie istniało nigdzie poza Zachodem pojęcie «*mieszczanina*» i pojęcie «*burżuazji*» [...], tak też nigdzie nie istniał «*proletariat*» jako klasa i nie mógł istnieć, ponieważ nigdzie nie było racjonalnej organizacji wolnej pracy w postaci zakładu. [...] Gdzieś indziej zupełnie brak nowoczesnego przeciwieństwa między wielkoprzemysłowymi przedsiębiorcami a wolnymi robotnikami najemnymi”; Zob. też przypis 87. na stronie 219.

⁸¹ H. Halama, *Koszty pracy ludzkiej w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Materiały na V konferencję organizowaną przez Katowicki Oddział P. T. E., Wisła w maju 1961.

⁸² S. Sudoł, *Metody analizy kosztów pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym*, PWE, 1967 Warszawa.

⁸³ Zob. np. *Ekonomika pracy. Zarys problematyki i metod*, F. Michoń (red.), PWN, 1991; K. Makowski, *Kształtowanie się kosztów pracy żywej w Polsce i wybranych krajach*. Materiały informacyjne dla centralnej kadry kierowniczej (numerowane egzemplarze do wyłącznego użytku adresatów, obecnie odtajnione), CIIN-TE 1990 Warszawa; K. Makowski, *Przedsiębiorstwo a rynek pracy* [w:] *Zarządzanie kadrami w gospodarce narodowej*, SGH, 1992 Warszawa, s. 5–23; K. Makowski, *Racjonalizacja nakładów przedsiębiorstwa na czynnik ludzki* [w:] *Zarządzanie potencjałem pracy*, A. Sajkiewicz (red.), Monografie i opracowania nr 412, SGH, 1995 Warszawa, s. 195–207; K. Makowski, *Koszt pracy jako instrument zarządzania zasobami pracy*. *Aspekty ilościowe* [w:] *Zarządzanie zasobami pracy – strategia i instrumentarium*, M. Juchnowicz (red.), Monografie i opracowania nr 416, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, SGH, 1996 Warszawa, s. 24–45; K. Makowski, *Koszt pracy jako instrument polityki personalnej (aspekty ilościowe)* [w:] *Zarządzanie zmianami*

w *zasobach pracy przedsiębiorstwa*, K. Makowski (red.), Monografie i opracowania nr 431, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH 35, SGH 1997 Warszawa, s. 19–60; K. Makowski, *Racjonalizacja nakładów pracy* [w:] *Zarządzanie zasobami ludzkimi w firmie*, M. Rybak (red.), SGH, 1998 Warszawa, s. 197–210 Warszawa; A. Polańska, *Ekonomia pracy w zarządzaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 1995 Gdańsk; A. Polańska, *Wprowadzenie do ekonomii pracy w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 1992 Gdańsk.

⁸⁴ S. Borkowska, *Strategie wynagrodzeń*, Oficyna Ekonomiczna, 2001 Kraków, s. 11–18; *Europejski system rachunków narodowych i regionalnych ESA 1995*, **Zeszyty metodyczne i Klasyfikacje GUS**, 2000 Warszawa; J. Wiktor, *Koszty pracy w przedsiębiorstwach*, IPISS, 1991 Warszawa; *Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r.*, **Informacje i opracowania statystyczne**, GUS, 1997 Warszawa; *The tax/benefit position of employees 1995–1996*, edition OECD, 1997 Paris.

⁸⁵ K. Makowski, *Przedsiębiorstwo a rynek pracy*, op. cit., s. 14.

⁸⁶ K. Ajdukiewicz, *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 59: „...ulegamy często pokusie, by pewne przedmioty, co do których zwyczaj językowy nie przesądził, czy są, czy nie są jej desygnatami, czasem do desygnatów zaliczać, a czasem nie zaliczać, nie zdając sobie sprawy z tej różnicy. Nazwy nieostre przemieniają się wtedy w nazwy o znaczeniu chwiejnym. Tak określamy te nazwy wieloznaczne, które mają pozory jednoznaczności, wskutek czego używa się ich w różnych znaczeniach, nie zauważając tej różnicy”.

⁸⁷ P. Abell, *Modele w socjologii*, PWN, 1975 Warszawa, s. 16–18 i 20–29; P. F. Lazarsfeld, H. Menzel, *O stosunku między własnościami jednostek a własnościami zbiorowości* [w:] *Logika analizy socjologicznej. Wybór tekstów*, red. A. Sułek, Wydawnictwa UW, 1979 Warszawa, s. 85–89; V. C. de Munck, *Unit of analysis* [w:] *Encyclopedia of Social Measurement*, Elsevier 2005 Amsterdam, vol. 3, s. 899–907.

⁸⁸ H. Leibenstein, *Allocative efficiency vs „X-efficiency”*, **American Economic Review**, 1966, vol. 56, nr 3, s. 392–415; H. Leibenstein, *A branch of economics is missing: micro-micro theory*, **Journal of Economic Literature**, 1979, vol. 17, nr 2, s. 477–502; H. Leibenstein, *Teoria mikro-mikro, wymiana: wykonawca-wykonawca oraz wydajność X* [w:] *Ekonomia w przyszłości*, K. Dopfer (red.), PWN, 1982 Warszawa, s. 94–119; H. Leibenstein, *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*, PWN, 1988 Warszawa.

⁸⁹ J. F. Tomer, *Worker motivation: a neglected element in micro-micro theory*, **Journal of Economic Issues**, 1981, vol. 15, nr 2, s. 351–362.

⁹⁰ T. Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Ossolineum, 1961 Wrocław, s. 22–33; *Mala encyklopedia logiki*, op. cit., s. 185; T. Psczołowski, *Mala encyklopedia prakseologii i ...*, op. cit., s. 294; S. Nowak, *Metodologia badań ...*, op. cit., s. 107–113; Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, op. cit., s. 28–30; S. Stachak, *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, KiW, 1997 Warszawa, s. 219.

⁹¹ *Mala encyklopedia ekonomiczna*, PWE, 1974 Warszawa, s. 22–23: „[...] 1. Agregacja, łączenie w całość niejednorodnych części, dotyczy informacji o kształtowaniu się wielkości ekonomicznych [...] [Różne cele i potrzeby] wymagają «ogarnięcia spojrzeniem» podstawowych cech charakteryzujących cały system. Nie można jednak posługiwać się takim zbiorem informacji, który wyodrębniłby wszystkie konkretne przejawy życia i równocześnie przedstawiał je w postaci siatki milionów wzajemnie powiązanych elementów. Dlatego tworzy się pojęcia agregatywne (zbiorcze, grupowe), które charakteryzują w przybliżeniu łączne cechy określonego zbioru informacji, zbudowanego na podstawie umownych przesłanek klasyfikacyjnych, pozwalających na grupowanie elementów [...]. Informacja posługująca się pojęciami agregowanymi ma z reguły charakter umowny, przybliżony. Korzystając z niej trzeba pamiętać, że rzeczywista treść agregowanej informacji może być różna w zależności od tego, jak kształtuje się wewnętrzna struktura danego agregatu, a więc wzajemne relacje między jego szczegółowymi elementami składowymi”.; Kendall M. G., Buckland W., *Słownik terminów statystycznych*, PWE, 1986 Warszawa, s. 9: „**Agregacja**, sumowanie pierwotnych danych i tworzenie danych zbiorowych, tzn. agregatów, zazwyczaj w celu numerycznego ich przedstawienia. Np. dochód narodowy lub agregatywne indeksy cen są agregatami w przeciwieństwie do indywidualnego dochodu obywatela lub ceny jakiegoś dobra”.

⁹² Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, op. cit., s. 476–518; V. C. de Munck, *Unit of analysis*, op. cit.; K. Trzęsicki, *Logika. Nauka i sztuka*, Temida2, 1996 Białystok, s. 177–179; K. Szymanek, *Sztuka argumentacji*, op. cit., s. 146–148.

⁹³ P. Abell, *Modele...*, op. cit., s. 38–40; E. Babbie, *Badania społeczne w praktyce*, op. cit., s. 119–120; C. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2001 Poznań, s. 69–70; L. A. Goodman, *Some alternatives to ecological correlation*, **American Journal of Sociology** 1959, vol. 64, No 6, s. 610–625; P. A. Jargowsky, *Ecological fallacy* [w:] *Encyclopedia of Social Measu-*

rement, 2005 Elsevier Amsterdam, vol. 1, s. 715–722; W. S. Robinson, *Ecological correlations and the behavior of individuals*, **American Sociological Review** 1950, vol. 15 No 3, s. 351–357 (przekład fragmentów [w:] *Logika analizy socjologicznej*, op. cit., s. 90–95).

⁹⁴ J. Pfeffer, *Six dangerous myths about pay*, **Harvard Business Review**, 1999, May–June, s. 109–119; Polski przekład pt. *Sześć niebezpiecznych mitów na temat wynagrodzeń* [w:] **Harvard Business Review Polska**, listopad–sierpień 2006, s. 148–158.

⁹⁵ K. Ajdukiewicz, *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 61: „Błąd niedopowiedzenia popełniamy, gdy w jakimś wyrażeniu opuszczamy jakiś istotny składnik. [...] Bez tego składnika wypowiedź ta nie jest ani prawdą, ani fałszem, a więc nie jest zdaniem; może ona stać się prawdą, ale może też być fałszem, zależnie od tego, w jaki sposób ją uzupełnimy”.; W połowie dwudziestego wieku zwrócono uwagę na pewne zjawisko komunikacyjne, podobne jednocześnie do niedopowiedzenia i do entymemu (zob. przypis 6. na stronie 207). Wskazano mianowicie, że istnieją wyrażenia, którym przysługuje wartość logiczna (czyli które są sensowne) tylko i wyłącznie wtedy, gdy prawdziwe jest inne, na ogół niewypowiedziane zdanie. Gdy takie dodatkowe zdanie (presupozycja) jest fałszywe, to rozpatrywane wyrażenie jest pozbawione wartości logicznej (nie jest ani prawdziwe, ani fałszywe, jest bezsensowne); E. V. Padučeva, *Wypowiedź i jej odniesienie do rzeczywistości*, Wydawnictwo Naukowe PWN 1992 Warszawa, s. 65–107; Szymanek, *Sztuka argumentacji*. op. cit., s. 247–248.

⁹⁶ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, ..., op. cit., s. 386–394; M. Głowiński i inni, *Słownik* ..., op. cit., s. 126: „Pominięcie w zdaniu lub wyrażeniu jakiegoś składnika, który daje się na ogół zrekonstruować na podstawie kontekstu lub sytuacji towarzyszącej wypowiedzi. Elipsa stwarza konstrukcję niekompletną z punktu widzenia składniowego, ale zamkniętą znaczeniowo, co odróżnia ją od zdania lub wyrażenia urwanego [...]”. Czasami używa się nazwy „frazja eliptyczna” (H. Kurkowska, S. Skorupka, *Stylistyka polska*..., op. cit., s. 153) oraz przywołuje rady, aby nie korzystać z tej figury często (M. Korolko, *Sztuka retoryki* ..., op. cit., s. 113); zob. też strona 33.

⁹⁷ G. T. Milkovitch, J. M. Newman, *Compensation*, IRWIN, 1993 Boston, s. 191.

⁹⁸ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, op. cit., t. II, s. 86 i 8–33.

⁹⁹ „Zresztą badacz niczym nie jest skrupowany w porządkowaniu tych «składników» w formie dystrybucyjnych zbiorów”, L. J. Krzyżanowski, *O podstawach kierowania*..., op. cit., s. 31.

¹⁰⁰ L. Koziół, *Motywacja w pracy*, op. cit., s. 205–206.

¹⁰¹ A. B. Atkinson, *The distribution of income in industrialized countries*, World Bank Symposium Proceedings, 1998: Income Inequality: Issues & Options.

¹⁰² D. J. Snower, *Causes of Changing Earnings Inequality*, World Bank Symposium Proceedings, 1998: Income Inequality: Issues & Options.

¹⁰³ L. Kaplow, *Why measure inequality?*, NBER Working Paper 9342, 2002.

¹⁰⁴ *Handbook of income distribution*, vol. I, A. B. Atkinson, F. Bourguignon, (red.) North-Holland 2000.

¹⁰⁵ ma to miejsce w zagranicznych opracowaniach o zróżnicowaniu płac w Polsce: M. P. Keane, E. S. Prasad, *Changes in the structure of earnings during the Polish transition*, August 2002, IMF Working Paper WP/02/135; A. Newell, *The distribution of wages in transition countries*, February 2001 University of Sussex and IZA; C. W. Sibley, P. P. Walsh, *Earnings inequality and transition: a regional analysis of Poland*, IZA Discussion Paper No. 441 February 2002; dla innych krajów np. A. Borgarello, F. Devicienti, *Trends in the Italian earnings distribution, 1985–1996*, LABORatorio R. Revelli Centre for Employment Studies Working Papers Series No. 2; F. Peracchi, *Earnings Inequality in International Perspective*, Luxembourg Income Study Working Paper No. 208 June 1999 Preliminary version, (6 September 2001), J. Vecernik, *Earnings disparities in the Czech Republic: evidence of the past decade and cross-national comparison*, Institute of Sociology, Academy of Sciences, Working Paper No. 373, May 2001.

¹⁰⁶ S. Burgess, J. Lane, D. Stevens, *Jobs, workers and changes in earnings dispersion*, Published 2001 by Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science 2001; A. McKnight, *Trends in earnings inequality and earnings mobility, 1977–1999: the impact of mobility on long-term inequality*, Institute for Employment Research, Employment Relations Research Series, No. 8.

¹⁰⁷ J. Borland, *Economic explanations of earnings distribution trends in the international literature and application to New Zealand*, Treasury Working Paper 00/16; D. R. Howell, *Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions and the “Unified Theory”*, CEPA Working Paper 2002-01 January 2002; D. Howell, F. Huebler, *Trends in earnings inequality and unemployment across the OECD: labor market institutions and simple supply and demand stories*, CEPA Working Paper Series I, Economic Policy Analysis Working Paper No. 23, May 2001.

¹⁰⁸ D. Devroye, R. Freeman, *Does inequality in skills explain inequality of earnings across countries?*, NBER Working Paper w/8140 February 2001.

¹⁰⁹ M. P. Keane, E. S. Prasad, *Poland inequality, transfers, and growth in transition*, **Finance & Development**, 2001 March s. 50–53; M. P. Keane, E. S. Prasad, *Changes in the structure of earnings during the Polish transition*, **Journal of Development Economics**, 2006, vol. 80, s. 389–427.

¹¹⁰ o wykorzystywaniu danych oficjalnych np. C. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias, *Metody badawcze...*, op. cit., s. 320–348; A. Sulek, *Ogród metodologii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2002 Warszawa, s. 103–147.

¹¹¹ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, op. cit.; H. R. Varian, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa; R. E. Hall, J. B. Taylor, *Makroekonomia*, ..., op. cit.

¹¹² H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli...*, op. cit.

¹¹³ np. J. Burke, *Osiem stopni wtajemniczenia czyli...*, op. cit., s. 320–323.

¹¹⁴ *Anatomia porównawcza kręgowców*, red. H. Szarski, PWN, 1976 Warszawa, s. 23–24: „...wszystkie narządy w ciele zwierzęcia są nawzajem współzależne, a skutkiem tego znajomość pewnych szczegółów budowy pozwala na snucie przypuszczeń odnośnie budowy całego organizmu. Prawdziwość tej zasady, zwanej także zasadą korelacji biologicznej, dowiódł Cuvier w sposób ogromnie efektowny.”; Z. Fedorowicz, *Zarys historii zoologii*, PWN, 1962 Warszawa, s. 125–128; Z. Kawecki, *Zoologia stosowana*, PWN, 1982 Warszawa, s. 44–45; L. Kuźnicki, A. Urbanek, *Zasady nauki o ewolucji*, PWN, 1967(1970) Warszawa, t. I, s. 63; t. II, s. 279.

¹¹⁵ Np. M. Haire, *Biologiczne modele i empiryczne dzieje rozwoju organizacji* [w:] *Nowoczesna teoria organizacji*, M. Haire (red.), PWN, 1965 Warszawa, s. 410–458; G. Morgan, *Obrazy organizacji*, op. cit.

¹¹⁶ J. R. Krebs, N. B. Davies, *Wprowadzenie do ekologii behawioralnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2001 Warszawa, s. 50: „W tym rozdziale bardziej szczegółowo opiszę, jak można zastosować metodę ekonomicznej analizy kosztów i korzyści dla zrozumienia zachowań zwierząt. [...] W tej sekcji nastawimy naszą lupę analizy ekonomicznej na jeden tylko aspekt zachowania dorosłych szpaków i postawimy pytanie: Ile larw powinien za każdym razem przynieść do domu rodzic?”

¹¹⁷ Analogie biologiczne są jednak czasem dość poważnie traktowane w analizach ekonomicznych; zob. np. A. Zeliaś, *Teoria prognozy*, PWE, 1997 Warszawa, s. 26; *Prognozowanie gospodarcze*, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, s. 149. Bywają też oceniane z lekkim przekąsem, na przykład w charakterystyce roli amerykańskiego instytucjonalizmu w ekonomii: „[...] niekompletne byłoby omówienie problemu metodologii ekonomii, w którym nie wspomniano by o tej ostatniej, ale i najważniejszej próbie przekonania ekonomistów, aby swoje teorie opierali nie na analogiach czerpanych z mechaniki, ale na analogiach branych z biologii i nauki prawa”. (M. Blaug, *Teoria ekonomii*, op. cit., s. 743.)

¹¹⁸ H. Krzanowska, A. Łomnicki, J. Rafiński, H. Szarski, J. M. Szymura, *Zarys mechanizmów ewolucji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997 Warszawa, s. 142–143: „W tych wszystkich argumentach słownych nie do uniknięcia są słowa takie, jak: rzadki, częsty, silny, słaby, które bardzo nieprecyzyjnie opisują interesujące nas procesy. Bez zastąpienia tych słów odpowiednimi liczbami trudno ustalić, czy między darwinowską teorią a współczesną genetyką rzeczywiście nie ma sprzeczności. Dlatego w badaniach procesu ewolucji drogą doboru nie możemy uniknąć konstruowania matematycznych modeli i sprawdzania tych modeli z rzeczywistością. U podstaw genetyki populacyjnej leżą matematyczne modele zmian genetycznych w populacjach. Modele te mają za cel dostarczenie przewidywań dotyczących zmian i dlatego nie są one wzięte z powietrza, ale opracowane na podstawie wiedzy biologicznej i różnych prostych założeń. Bez przyjęcia różnych prostych założeń, tam gdzie nie dysponujemy pełną informacją, konstrukcja modeli byłaby niemożliwa, co nie oznacza, że założenia te zawsze przyjmujemy za rzeczywistość. Przewidywania oparte na modelach matematycznych są następnie sprawdzane w laboratorium lub w terenie i jeśli są one niezgodne z rzeczywistością, modyfikujemy nasze modele przechodząc od prostych do bardziej skomplikowanych założeń. [...] W matematycznym modelowaniu procesów biologicznych nie ma nic nadzwyczajnego. Jeśli w domu w lodówce mamy 23 jaja, a kupiliśmy dodatkowo 8 jaj, to operacja arytmetyczna zwana dodawaniem, a mianowicie $23 + 8 = 31$ nie jest niczym innym jak matematycznym modelowaniem mającym na celu ustalenie ile mamy łącznie jaj. Nasz model jest pewną abstrakcją nie uwzględniającą wielkości jaj, ich świeżości i ich ceny, może też okazać się niezgodny z rzeczywistością, jeśli w międzyczasie ktoś zjadł jedno z 23 jaj z lodówki, niemniej jest to najbardziej racjonalny sposób poznawania rzeczywistości. Gdybyśmy nie potrafili dodawać liczb, nie moglibyśmy odkryć, czy ktoś nie zjada naszych jaj lub czy nie giną one w inny sposób, lub czy nie otrzymaliśmy mniej niż te 8 jaj, za które zapłaciliśmy. Ten prosty przykład pokazuje, że modelowania matematycznego nie prowadzimy jako sztukę dla sztuki, ale jako sposób poznawania rzeczywistości. Modelowanie jest sformalizowa-

nym (i przez to bardziej precyzyjnym) sposobem myślenia o otaczającym świecie. Jest też sposobem przedstawiania spraw otwartych i sprzeczności, na jakie napotykamy przy poznawaniu rzeczywistości. Niezgodność modelu z rzeczywistością nie dyskwalifikuje modelu, ale jest źródłem nowych hipotez, które prowadzą do poprawy modelu oraz lepszego poznania i przewidywania otaczającego nas świata”.

¹¹⁹ C. G. Hempel, *Filozofia nauk przyrodniczych*, FUNDACJA ALETHEIA, 2001 Warszawa, s. 105: „Wyjaśnianie «dopasowuje» zjawisko wyjaśniane do pewnego układu prawdziwości przyrodniczych i wskazuje, że zjawiska tego należało oczekiwać przy założeniu określonych praw, w odpowiednich okolicznościach szczegółowych”; M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 38–39; R. Carnap, *Wprowadzenie do filozofii nauki*, FUNDACJA ALETHEIA, 2000 Warszawa, s. 15; J. G. Kemeny, *Nauka w oczach filozofa*, PWN, 1967 Warszawa, s. 161–177; I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk...*, op. cit., s. 71–81.

¹²⁰ K. J. Arrow, *Granice organizacji*, op. cit., s. 39: „... rzeczywista struktura i zachowanie organizacji może w dużym stopniu zależeć od zdarzeń losowych, innymi słowy – od historii”.

¹²¹ Zob. przypis 33. na stronie 231 i przypis 135. na stronie 241.

¹²² *Słownik socjologii i...*, op. cit., s. 384.

¹²³ A. Grobler, *Metodologia...*, op. cit., s. 186–187.

¹²⁴ S. Nowak, *Metodologia badań...*, op. cit., s. 444–445; „Modelem pewnego zjawiska (przedmiotu, klasy zjawisk lub przedmiotów) ze względu na pewną rozważaną własność czy zbiór własności tego zjawiska jest więc jego opis w terminach pewnych elementów składowych i związków między nimi lub układu sprzecznych i zależności między własnościami tego przedmiotu, spełniający wymóg adekwatnego wyjaśnienia badanej własności czy ich zespołu”.

¹²⁵ *Mala encyklopedia logiki*, op. cit., s. 176–177: „Konstruowanie modeli jest metodą stosowaną w naukach w celu uproszczenia problemów zwiększającego szanse ich rozwiązania. [...] Modelem nazywa się bądź zbiór założeń upraszczających (takich np. jak założenie, że moneta stosowana do rzutów jest ‘idealna’, tj. daje takie same szanse wyrzucenia orła, jak reszki), bądź też sam przedmiot lub zbiór przedmiotów spełniających takie założenia. W pierwszym przypadku mówi się o modelu nominalnym lub teoretycznym, w drugim – o modelu realnym, zwanym też interpretacją lub realizacją modelu nominalnego. [...] Model realny może być otrzymany w jeden z dwóch sposobów. Czasem konstruuje się fizyczny układ przedmiotów, upraszczający badaną rzeczywistość, ale zarazem dostatecznie do niej podobny, by nadawał się – niejako w zastępstwie – do rozwiązywania problemów dotyczących tej rzeczywistości; taka rolę pełnią mapy, makiety itp. [...] Kiedy indziej model realny nie jest tworem fizycznym, ale przedmiotem lub zbiorem przedmiotów skonstruowanych myślowo, jak idealna moneta, przeciętny konsument etc. Jeśli tymi skonstruowanymi przedmiotami są przedmioty matematyczne, jak np. liczby czy twory geometryczne, mówi się wówczas o modelu matematycznym”.

¹²⁶ P. Abell, *Modele w...*, op. cit., s. 18: „...modele zjawisk społecznych nie są niczym więcej – ale i niczym mniej – jak kompleksowym zbiorem powiązanych wzajemnie twierdzeń. [...] będziemy używali terminu „twierdzenie” mówiąc o dwóch zmiennych, a terminu „model” – gdy zmiennych tych jest więcej.”; R. L. Ackoff, *Decyzje optymalne w badaniach stosowanych*, PWN, 1969 Warszawa, s. 142–143: „Modele są przedstawieniami stanów, przedmiotów lub zdarzeń. Są one wyidealizowane w tym sensie, że są mniej złożone niż rzeczywistość i stąd [...]. Modelami łatwiej jest posługiwać się i manipulować niż przedmiotami rzeczywistymi. [...] posługujemy się różnymi modelami, a mianowicie: ikonicznymi (obrazowymi), analogowymi i symbolicznymi”; P. Burke, *Historia i teoria...*, op. cit., s. 41: „«Model» można wstępnie zdefiniować jako konstrukcję myślową służącą uproszczeniu rzeczywistości w celu ułatwienia jej zrozumienia. Podobnie jak mapa, model może być czytelny tylko wtedy, gdy pewne elementy reprezentowanej przezeń rzeczywistości zostaną pominięte. Model także porządkuje już ograniczoną liczbę elementów lub «zmiennych», tak aby tworzyły one wewnętrznie spójny system wzajemnie powiązanych ze sobą części”, przy czym „Jednakże wskazane jest uściślenie definicji pojęcia «modelu». Spróbujmy więc dodać jeszcze jeden element do tego «modelu modelu» i powiedzmy, że model jest konstrukcją myślową, która upraszcza rzeczywistość w celu przedstawienia tego, co pojawia się okresowo, i tego, co ogólne i typowe w formie zespołów cech lub właściwości. Wtedy «model» i «typ» stają się synonimami, co jest być może właściwe, skoro *typos* jest greckim odpowiednikiem pojęcia «matryca» lub «model». Zresztą Max Weber używał określenia «typy idealne» (*Idealtypen*) w odniesieniu do tego, co współcześni socjologowie nazywają «modelem.»; A. Góralski, *Twórcze rozwiązywanie zadań*, PWN, 1980 Warszawa, s. 282 i 283: „Modelem jest więc umowy odpowiednik oryginału będący produktem ukierunkowanego opisu”. oraz „Niekiedy opis uważa się za szczególnie przypadek modelu, a model – za formę opisu.”; L. R. Klein, *Wykłady z ekonometrii*, PWE, 1982 Warszawa, s. 16: „Model jest to schematyczne

uproszczenie, pomijające nieistotne aspekty w celu wyjaśnienia wewnętrznego działania, formy lub konstrukcji bardziej skomplikowanego mechanizmu [...]. Model społeczny składa się z upraszczających założeń, przybliżonych, ale zrozumiałych zależności oraz pewnego wyjaśnienia rzeczywistości”; F. Braudel, *Historia i trwanie*, op. cit., s. 68: „Na tej drodze [...] wykształciły się nowe narzędzia poznania i badania: mniej czy bardziej udoskonalone, niekiedy jeszcze rzemieślnicze – modele. Są one hipotezami, systemami wyjaśniającymi, solidnie powiązani na wzór równania lub funkcji: coś równa się lub określa coś innego. Określony element rzeczywistości nie pojawia się bez innego, a między nimi istnieją ściśle i stałe stosunki”; s. 96–98: „We współczesnej ekonomii politycznej problemem najważniejszym stała się «modelizacja» budowanie «modelów». Zadaniem pierwszoplanowym jest wyodrębnianie z niezmiernie złożonej materii współczesności owego prostego zarysu trwałych stosunków strukturalnych. W początkowym stadium postępowania tak dalece zwykło się zachowywać ostrożność, że model – mimo uproszczeń – solidnie jeszcze tkwi w rzeczywistości, oddaje jej podstawowe powiązania, słusznie wychodząc poza to, co w niej przypadkowe. [...] W pełni uprawnione staje się zatem rozumowanie w ramach tak skonstruowanego modelu i wedle zasad czystego rachunku. Pod nową nazwą nie jest «model» niczym innym niż uwypukloną formą klasycznych środków rozumowania”.

¹²⁷ A. C. Chiang, *Podstawy ekonomii matematycznej*, PWE, 1994 Warszawa, s. 21: „Równanie behawioralne określa natomiast sposób, w jaki zachowuje się zmienna w reakcji na przyrosty innych zmiennych. [...] Szeroko rozumiane równania behawioralne mogą być używane do opisu ogólnych instytucjonalnych uwarunkowań modelu, obejmujących aspekty technologiczne (np. funkcja produkcji) i prawne (np. struktura podatków). Zapisanie równania behawioralnego jest zawsze poprzedzone przyjęciem określonych założeń dotyczących sposobu zachowania rozważanej zmiennej”, a jednocześnie „W gruncie rzeczy każdy model jest instrumentem do przewidywania. Przewiduje on wartość pewnego wyniku jako pewną funkcję wartości określonego zbioru zmiennych i stałych”. (R. L. Ackoff, *Decyzje optymalne w...*, op. cit., s. 477.)

¹²⁸ W. S. Jevons, *Zasady nauki*, op. cit., t. II, s. 158–159: „Kiedy otrzymaliśmy doświadczalnie dwa lub więcej wyników liczbowych i usiłujemy ich wykonywać nowych doświadczeń obliczyć wyniki pośrednie, mówi się, że interpolujemy. Jeżeli chcemy przy pomocy rozumowania otrzymać wyniki leżące poza granicami eksperymentu, można by powiedzieć, [...] że ekstrapolujemy. Te dwie czynności są w zasadzie jednym i tym samym [...], jeśli interpolacja ma być czymś więcej niż postępowaniem czysto empirycznym, musimy znać nie tylko wyniki doświadczeń, lecz także prawa, które nimi rządzą [...]”.

¹²⁹ T. Kotarbiński, *Elementy teorii poznania...*, op. cit., s. 22–33; *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 185; T. Pszczołowski, *Mała encyklopedia prakseologii i ...*, op. cit., s. 294; S. Nowak, *Metodologia badań...*, op. cit., s. 107–113; Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, op. cit., s. 28–30; S. Stachak, *Wstęp do metodologii...*, op. cit., s. 219.

¹³⁰ Patrz strona 126.

¹³¹ *The New Palgrave: a dictionary of economics*, The Macmillan Press, 1996, t. 4 (Q–Z), s. 535–536; B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty...*, op. cit., s. 39.

¹³² *Encyklopedia psychologii*, red. W. Szewczuk, Fundacja Innowacja, 1998 Warszawa, s. 531–535: „Widziany [...] kształt to coś innego niż widzenie punktów, z których geometrycznie można ten kształt złożyć. [...]”; Zob. też T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, op. cit., s. 41–49 oraz przypisy 156–158. na stronie 226.

¹³³ *Słownik terminologiczny sztuk pięknych*, PWN, 1969 Warszawa, s. 276: „**perspektywa malarska**, umiejętność ukazywania trójwymiarowych przedmiotów na płaszczyźnie, zgodnie z prawami widzenia. [...] Powstały tak obraz perspektywiczny charakteryzuje się następującymi cechami: wszystkie linie równoległe do płaszczyzny obrazu pozostają równoległe wobec siebie i w obrazie, natomiast wszystkie linie prostopadłe do płaszczyzny obrazu przecinają się w «punkcie zbiegu» lub inaczej w «punkcie widzenia», wyznaczonym przez prostopadłą poprowadzoną od oka do płaszczyzny obrazu; wszystkie przedmioty ulegają pomniejszeniu zgodnie z oddalaniem ich od oka obserwatora; linia pozioma przeprowadzona przez punkt widzenia (oko) nazywa się horyzontem i stanowi «miejsce geometryczne» punktów zbiegu wszystkich prostych równoległych do płaszczyzny stanowiącej «podstawę» przestrzeni przedstawianej, a więc płaszczyzny ustawionej prostopadłe do płaszczyzny obrazu”.

¹³⁴ S. Skorupka, *Słownik frazeologiczny języka polskiego*, t. 1, Wiedza Powszechna, 1967 Warszawa, s. 785–786. Punkt [...] 28. widzenia <stanowisko, z którego ktoś rozpatruje daną sprawę> (wśród 39 objaśnionych związków frazeologicznych).

¹³⁵ „Niektórzy współcześni filozofowie nauki [...] Twierdzą, że wszelka obserwacja jest tak obciążona teoretycznie, iż jej wynik jest zdeterminowany przez przyjmowane przez nas teorie. Dwaj obserwatorzy, uznający różne teorie, widzą to samo zjawisko odmiennie”, a „[...] w końcu każdy eksperyment jest próbą nie tylko

sprawdanej przez nas hipotezy, ale i wielkiej liczby różnych teorii, a może w ogóle całej naszej wiedzy” (W. Krajewski, *Prawa nauki...*, op. cit., Warszawa, s. 128 i 133) oraz „każdy sprawdzian rzuca wyzwanie całości naszej wiedzy” (I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk...*, op. cit. s. 163). Jest to „Zwane czasem tezą Quine’a-Duhema bądź Duhema-Quine’a twierdzenie, że hipotez naukowych nie sposób sprawdzać z osobna, w izolacji, gdyż wyprowadzenie z nich konsekwencji empirycznych zawsze wymaga jakichś hipotez pomocniczych” (S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 405; zob. też W. V. O. Quine, *Z punktu widzenia logiki*, FUNDACJA ALETHEIA, 2000 Warszawa, s. 66–75). W każdym razie „Założenia upraszczające, na których opiera się przybliżenie modelu, powinny być sformułowane wyraźnie, tak aby prowadzący badanie mógł ustalić, w którym kierunku fałszują one sytuacje problemowe i w jakim stopniu”. (R. L. Ackoff, *Decyzje optymalne w...*, op. cit., s. 153). Innymi słowy „Gdy problemy będące przedmiotem dyskusji wymagają złożonych wzorców rozumowania oraz wielkiej ilości danych o wątpliwej wiarygodności i związku ze sprawą, szczególnego znaczenia nabierają jasno sprecyzowane zasady przedstawiania dowodów”. (G. Majone, *Dowody, argumenty i perswazja w procesie politycznym*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2004 Warszawa, s. 24).

¹³⁶ A. S. Goldberg, *Teoria ekonometrii*, PWE, 1972 Warszawa, s. 19: „... możemy stwierdzić, że modele teorii ekonometrii posiadać będą trzy główne składniki: określenie procesu generującego pewne obserwowane zmienne niezależne, określenie procesu generującego nieobserwowalne składniki losowe i określenie zależności łączących powyższe składniki z obserwowanymi zmiennymi zależnymi. Te trzy składniki wzięte razem tworzą model powstawania obserwacji ekonomicznych i z istoty rzeczy definiują populację statystyczną”; Z. Pawłowski, *Ekonometria*, PWN, 1969 Warszawa, s. 37: „Model ekonometryczny jest to konstrukcja formalna, która za pomocą jednego równania lub układu równań przedstawia zasadnicze powiązania występujące pomiędzy rozpatrywanymi zjawiskami ekonomicznymi”. Niektórzy autorzy dodają przy tym wprost, że składnik losowy nie jest definicyjną właściwością modeli ekonometrycznych, które także mogą się składać wyłącznie z równań deterministycznych (np. Z. Czerwiński, *Matematyka na usługach ekonomii*, PWE, 1984 Warszawa)

¹³⁷ Zob. przypis 95. na stronie 238.

¹³⁸ Ironicznie mówiąc, logiczny status wyrażenia „podatek jest wysoki” kwalifikuje je do tej samej kategorii, do której należy wyrażenie „wróblek jedną nóżkę ma bardziej”.

¹³⁹ „[...] pozycjonowanie nie oznacza tego, co robimy z produktem. Odnosi się ono do tego, co robimy z myślą potencjalnego nabywcy. Inaczej mówiąc, produkt jest pozycjonowany w umyśle odbiorcy”. Oraz „Źródłem pozycjonowania [...] powinna być znajomość sposobu definiowania wartości [...]”. (P. Kotler, *Marketing*, Gebethner & Ska, 1994 Warszawa, s. 286 i 289).

¹⁴⁰ W. Kula, *Miary i ludzie*, op. cit., s. 115: „Stosunek dzisiejszego cywilizowanego człowieka do miar jest wyrazem wysoko rozwiniętego myślenia ilościowego. Ze wszystkich, w każdym przedmiocie w różnorodnych kompozycjach występujących cech, wyabstrahujemy jedną. W rezultacie obiekty jakościowo najrozmaitsze: krok ludzki, materiał na ubranie, droga do miasta, wysokość drzewa, wszystko to okazuje się nam wspólne z jednego tylko punktu widzenia: pod względem długości. [...] Wydaje się, że mentalność prymitywna patrzy na przedmioty w sposób syntetyczno-jakościowy. Jakością jest tu właśnie synteza wszystkich cech przedmiotu. W tym sensie materiał lniany nie ma nic wspólnego z drogą do miasta, z wysokim drzewem, czy dzielącą pola miedzą. Nie ma nic wspólnego – trzeba więc te przedmioty mierzyć innymi miarami. Sprawa wiąże się w pewnym stopniu z omówionym wyżej antropomorficznym charakterem pierwotnych miar. Szerokość deski mierzy się palcem, węgiel domu piędzą, materiał łokciem, a drogę krokami. Ale palec, pięść, łokieć i krok nie muszą mieć bynajmniej wspólnej miary (a przynajmniej wspólnej miary bezułamkowej), nie nadawały się one więc faktycznie do powiązania w jeden system. A cóż dopiero mówić o powiązaniu w jeden system miar długości, miar nasypanych, miar nalewnych, miar wagi czy miar powierzchni!”; s. 158: „Co społecznie oznacza przejście od miar znaczeniowych – w pewnym sensie ludzkich – do miar konwencjonalnych, nic nie znaczących? Oznacza potrzebę wspólnych, intersubiektywnie sprawdzalnych mierników, niezależnych od ludzkiej indywidualności”. s. 159: „Daleką odbyliśmy drogę od pełnych ludzkiej wymowy miar epoki feudalnej. «Odczłowieczenie» tak blisko z codziennym życiem każdego człowieka związanego narzędzia, jakim jest metr, osiągnęło swoje szczyty”; Zob. także rozdział 12. (s. 121–126, *Magiczna wizja języka*) [w:] R. Carnap, *Wprowadzenie do filozofii...*, op. cit.

¹⁴¹ J. Ziman, *Spoleczeństwo nauki*, op. cit., s. 54; „W nauce panuje zasada, by w ogóle nie podejmować prób wyjaśniania tak złożonych zjawisk, a w każdym razie odkładać je do chwili rozwiązania szeregu znacznie prostszych i bardziej bezpośrednich problemów. W nauce celowo ograniczamy się do rozpatrywania pro-

blemów, na które można dać odpowiedź zdolną wywołać jednomyślną zgodę. W ich wyszukiwaniu rolę zasadniczą odgrywa wyobraźnia, natomiast spekulacje myślowe podlegają surowej kontroli”.

¹⁴² H. Butterfield, *Rodowód współczesnej...*, op. cit., s. 8–9: „Co więcej, nawet ci, którzy byli już o krok od słusznego w naszym mniemaniu poglądu na ruch lokalny, nie trafiali jeszcze w sedno sprawy, nie wyjaśniali jej do końca, póki nie zrozumieli i nie stali się w pełni świadomi tego, że w rzeczywistości przenoszą całe zagadnienie w zupełnie inną dziedzinę. Omawiali bowiem nie zachowanie się rzeczywistych, istniejących w świecie ciał, lecz zachowanie brył geometrycznych, poruszających się w przestrzeni, w której nie istnieje ani opór, ani ciężenie, to znaczy poruszających się w owej bezgranicznie pustej przestrzeni Euklidesa, którą Arystoteles uważał za niemożliwą do pomyślenia”; *A companion to the philosophy of science*, red. W. H. Newton-Smith, Blackwell Publishers, 2000 Malden, s. 169: „What holds true in the ideal limit may be false in reality. Nevertheless, the ideal case, simple and tractable, can be expected to shed light on actual cases, the precise treatment of which is impossible or impractical”.

¹⁴³ *Wielka Encyklopedia PWN*, 2001, t. 1, s. 57: „czynność polegająca na myślowym wyodrębnieniu takich cech obiektu, które są nieistotne ze względu na założony cel i takich, które ze względu na ten cel są istotne”.

¹⁴⁴ W. Krajewski, *Prawa nauki...*, op. cit., s. 104: „Metoda idealizacji polega na rozpatrywaniu danego zjawiska w warunkach skrajnie uproszczonych, które w rzeczywistości nigdy nie wystąpią. Założenie, że warunki te są spełnione, jest więc założeniem nierealnym (kontrafaktycznym); mówimy że jest to założenie idealizacyjne. Dzięki takim założeniom zjawisko może być zanalizowane w «czystej postaci», pominięte są bowiem zakłócające wpływy czynników wobec niego ubocznych. Można wówczas sformułować prawo, które nazywamy prawem idealizacyjnym, albowiem dokładnie spełnione jest tylko w modelu idealnym (przy przyjęciu założeń idealizacyjnych)”.

¹⁴⁵ Zob. przypisy 13–15. od strony 208.

¹⁴⁶ W. Krajewski, *Prawa nauki...* op. cit., s. 106, przypis 10.: „Należy jednak rozróżnić dwa rodzaje abstrakcji: zwykłą abstrakcję generalizującą i idealizację. Ta pierwsza jest stosowana przy tworzeniu każdego pojęcia ogólnego i polega na uchwyceniu wspólnych cech desygnatów tego pojęcia (przedmiotów wchodzących do jego [t. j. pojęcia] zakresu przy pominięciu innych, «abstrahowaniu» od nich, jednak bez czynienia założeń kontrafaktycznych. Na przykład, tworząc pojęcie krzesła, zwracamy uwagę na cechy wspólne wszystkim krzesłom (bycie meblem, służącym do siedzenia dla jednej osoby, mającym oparcie z tyłu), pomijając po prostu inne cechy (materiał, rozmiary, barwę, itp.). Natomiast przy abstrakcji idealizującej czynimy założenia kontrafaktyczne, że pewne czynniki znikają (odpowiednie wielkości są równe zeru)”.

¹⁴⁷ M. Friedmann, *The methodology of positive economics* (from *Essays in positive economics*, 1953) [liczne przedruki w antologiach z metodologii i filozofii ekonomii], tu: *The philosophy of economics. An anthology*, D. M. Hausmann (ed.), Cambridge University Press, 1984 London, s. 210–244; L. Nowak, *Model ekonomiczny*, PWE, 1972 Warszawa; L. Nowak, *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*, PWN, 1977 Warszawa.

¹⁴⁸ *Wielka Encyklopedia PWN*, 2001, t. 5, s. 301; P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, op. cit., t. I, s. 32.

¹⁴⁹ A. Grobler, *Metodologia...*, op. cit., s. 186–187: „Warunek zwany z łacińska «ceteris paribus», a po angielsku «other things being equal» mówi, że nie zachodzą nieuwzględnione okoliczności wyjątkowe. Każda hipoteza zakłada domyślnie (między wierszami, «implicite») taki warunek”. i dodatkowo w przypisie 146 na tej stronie: „W polskiej literaturze przekładowej tłumacze, siląc się na dosłowność – albo nie siląc się na odejście od dosłowności – często używają niezrozumiałego zwrotu «przy pozostałych warunkach niezmiennych». Chodzi zaś o domyślne założenie, że czynniki niewymienione w sformułowaniu hipotezy wprost («explicit») mają zazwyczaj (jeśli nie zachodzą wyjątkowe okoliczności) jednakowy (lub prawie jednakowy) wpływ na bieg zdarzeń, a tym samym można pominąć ich wpływ na prawidłowość, o której w hipotezie mowa”.

¹⁵⁰ Zob. przypis 128. na stronie 241.

¹⁵¹ S. Stachak, *Wstęp do metodologii...*, op. cit., s. 248–249: „Model symptomatyczny jest stosowany wtedy, kiedy między zmiennymi objaśniającymi a zmienną endogeniczną nie ma związku przyczynowego, ale występuje silny związek korelacyjny, a także gdy nie dysponujemy danymi statystycznymi dla zmiennych objaśniających powiązanych przyczynowo ze zmienną endogeniczną. Model symptomatyczny nie wskazuje na powiązania przyczynowe ani nie wyznacza ich siły, ale pozwala uzyskać prognozę zmiennej endogenicznej, tj. ocenić jej wartość realizacji w przyszłym okresie. Szczególnymi przypadkami modelu symptomatycznego są: model tendencji rozwojowej i model autoregresyjny”.

¹⁵² *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*, op. cit., s. 77; P. Dittmann, *Prognozowanie w przedsiębiorstwie*, Walters Kluwer Polska, 2006 Kraków, s. 75: „Modele szeregów czasowych są używane do pro-

gnozowania głównie wtedy, gdy: • prognozowane zjawisko jest tak złożone, że jego opis wymagałby zastosowania bardzo skomplikowanych modeli, • zadanie prognosty polega na przewidzeniu tego, co się zdarzy, a nie na wyjaśnieniu, dlaczego to nastąpi, • koszty zdobycia wiedzy o przyczynach wystąpienia przewidywanych zjawisk mogą być niewspółmiernie wysokie w porównaniu z konstrukcją prognozy opartą na modelu szeregu czasowego”.

¹⁵³ Z. Pawłowski, *Prognozy ekonometryczne*, PWN, 1973 Warszawa, s. 58.

¹⁵⁴ J. Aitchison, *Ziarna mowy*, op. cit., s. 248: „Dowody trzeba traktować z wielką ostrożnością, ponieważ zewnętrzne odpowiedniości mogą być mylące. Rozważmy trywialny przykład: ludzkie oczy i nogi są parzyste. Jednak budowa nogi nie musi odzwierciedlać struktury oka i odwrotnie. Z równą ostrożnością trzeba traktować korelacje. Rejony występowania raka jelita na świecie są silnie skorelowane z posiadaniem telefonów. Nie jest jednak prawdopodobne, by choroba wiązała się z zakupem telefonu. Podobnie przyrost wzrostu u dzieci jest zwykle skorelowany z nabywaniem języka, ale wzrost i język nie wiążą się ze sobą w prosty sposób. Mamy zatem do czynienia z dwoma zagadnieniami: po pierwsze, ustaleniem prawdziwych powiązań, po drugie, z ich objaśnieniem”.

¹⁵⁵ *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 215: „**Pragmatyka**. Dział semiotyki dotyczący stosunków między językiem a tymi, którzy się nim posługują. Takim stosunkiem jest komunikowanie, wyrażanie, rozumienie itp.”; *Encyklopedia językoznawstwa ogólnego*, Ossolineum, 1999 Wrocław, s. 453–454: „...dział semiotyki zajmujący się stosunkami, jakie zachodzą między znakami jęz. a ich użytkownikami. W szerokim znaczeniu obejmuje takie aspekty użycia jęz., jak komunikowanie, rozumienie, wyrażanie, motywacje psychologiczne mówiących, uwarunkowania społeczne komunikacji jęz.”; M. Głowiński i inni, *Słownik terminów ...*, op. cit., s. 428: „...Przedmiotem [pragmatyki] są stosunki kształtujące się między znakami a uczestnikami procesu komunikacji: wypowiadającymi i odbiorcami. [...] P[ragmatyka] oddziaływała na szeroko rozumianą teorię tekstu, ujawniając jego mechanizmy komunikacyjne i strukturę retoryczną (→ retoryka), oraz różnego rodzaju uwikłania kontekstowe”; *Encyklopedia języka polskiego*, Ossolineum, 1999 Wrocław, s. 296: „Do jej zadań należy m.in. formułowanie zaleceń, jakiego rodzaju środków językowych nadawca powinien użyć, by odbiorca zareagował zgodnie z jego życzeniem”.

¹⁵⁶ *Encyklopedia językoznawstwa ogólnego*, op. cit., s. 372: „**Model**. Potocznie przedmiot stworzony na podobieństwo (czasem hipotetyczne) innego przedmiotu w celu jaskrawego ukazania wybranych cech pierwowzoru”, ale „W logice matematycznej m[odelem] lub m[odelem] semantycznym danej teorii nazywa się każdy układ przedmiotów, który spełnia daną teorię”; także *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 177, zastrzeżenie o różnicy między pojęciem modelu jako metodą upraszczania (w haśle **model**) a modelu semantycznego jako układu obiektów opisywanych prawdziwie przez teorię dedukcyjną (w haśle **model semantyczny**).

¹⁵⁷ K. Ajdukiewicz, *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 191–192: „[...] twierdzenia nauki dedukcyjnej uprawianej w sposób abstrakcyjny przestają być zdaniem, o których można orzec, że są prawdziwe lub że są fałszywe, a stają się schematami zdaniowymi, albowiem występujące w nich swoiste terminy pierwotne są co do swej istoty symbolami zmiennymi i to nie związanymi żadnym kwantyfikatorem. Schematy zdaniowe jednak nie stwierdzają niczego, w co można by wierzyć lub co można by odrzucać. Czyż można np. wierzyć w to, że $2x+3=4$, skoro symbol x zawarty w tym schemacie nie ma żadnego (poza kategorią semantyczną) znaczenia. Skoro więc przy referowanym obecnie ujęciu aksjomaty i pochodne od nich twierdzenia abstrakcyjnej teorii dedukcyjnej są schematami zdaniowymi, a nie zdaniem, nie można ich ani uznawać, ani odrzucać. Abstrakcyjna teoria dedukcyjna nie składa się więc – przy tym ujęciu – z czegoś, co mogłoby wypowiadać przekonanie uczonego, który tę teorię uprawia. Uczony ten uprawiając swoją naukę niczego nie twierdzi. Cała jego robota ogranicza się do wyprowadzenia w drodze dedukcji ze schematów zdaniowych, zwanych aksjomatami, innych schematów zdaniowych, które nazywa się twierdzeniami pochodnymi (które też jako schematy zdaniowe, a nie zdania, niczego nie stwierdzają. Nie stwierdzając niczego, uczony uprawiający abstrakcyjną teorię dedukcyjną (przy tym ujęciu, w którym swoiste jej terminy pierwotne traktuje się jako zmienne) nie przyczynia się – w przeciwieństwie do uczonych uprawiających inne nauki – do wzbogacenia naszej wiedzy o świecie rzeczywistym. Mimo to jednak spełnia niesłychanie ważną, choć tylko usługową rolę w naukowym poznawaniu rzeczywistości. Jeśli bowiem jakimś badaczowi, który naprawdę bada rzeczywistość, uda się stwierdzić, że badana przez niego sfera rzeczywistości spełnia aksjomaty danej abstrakcyjnej teorii dedukcyjnej (czyli jest jej modelem), to dzięki dziełu wykonanemu przez uczonego, który tę teorię rozbudował, wyprowadzając z aksjomatów twierdzenia pochodne, badacz danej dziedziny rzeczywistości dowiadyuje się bez osobnego wysiłku, że badana przez niego dziedzina spełnia też twierdzenia pochodne owej teorii dedukcyjnej, a więc rozszerza znacznie zakres swojej wiedzy o tej dziedzinie rzeczywistości”.

¹⁵⁸ M. Tokarz, *Elementy pragmatyki logicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1993 Warszawa, s. 11: „Logik nigdy nie jest zaniepokojony, gdy twierdzenia jego teorii po przekładzie na zwykły język dają wyniki fałszywe lub komiczne. Zawsze rozstrzyga w takich przypadkach na niekorzyść języka, znajdując przekonujące argumenty”; E. V. Padučeva, *Wypowiedź i jej odniesienie...*, op. cit., s. 14–15: „Nie należy do kompetencji lingwisty pytanie o to, czy realnie istnieje coś, co jest obiektem referencji ze strony nadawcy i czy jest w rzeczywistości prawdą to, co on twierdzi [...] ... rozpatrywanie [...] wypowiedzi «Napoleon w powieści Tolstoja nie jest podobny do Napoleona w książce prof. Tarlégo ... [czyli] Dyskusja na temat, który z tych Napoleonów jest bardziej podobny do historycznego prototypu nie ma sensu» [bo] występują trzy różni Napoleonowie z trzech światów – świata Tolstoja, świata książki Tarlégo i świata realnego. Dla lingwisty problem powstaje w przypadku, gdy w wypowiedzi występuje równocześnie kilku subiektów referencji: ich wyobrażenia na temat realnego istnienia obiektów, a także na temat budowy świata mogą się różnić i wtedy powstaje konieczność rozpatrzenia zbioru możliwych światów, z których tylko jeden jest realny [...]”; prościej ujmowane jest to w opracowaniach popularyzatorskich: „...umiemy odnosić się nie tylko do ludzi i rzeczy, które pozostają poza zasięgiem wzroku, ale nawet do tych, które nie istnieją”. (J. Aitchison, *Ziarna mowy*, op. cit., s. 8).

¹⁵⁹ A. Grzegorzczak, *Zarys logiki matematycznej*, PWN, 1975 Warszawa, s. 225–226.

¹⁶⁰ M. Błaug *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 32; zob. także rozdział „Modelować albo umrzeć” [w:] T. Mayer, *Prawda kontra precyzja ...*, op. cit., s. 167–179.

¹⁶¹ S. A. Kripke, *Semantical considerations on modal logic*, *Acta Philosophica Fennica*, 1963, fasc. XVI, s. 84–94 (Proceedings of a colloquium on modal and many-valued logics, Helsinki, 23–26 August 1962); S. A. Kripke, *Semantical analysis of modal logic I. Normal modal propositional calculi*, *Zeitschrift für mathematische Logik und Grundlagen der Mathematik*, 1963, vol. 9, s. 67–96; s. 69: „...writer introduced a modelling for S5 based on the notion of “possible worlds”. We were given a set of K possible worlds, with one element G singled out as the “real” world. A proposition was to be necessary iff it was “true in all possible worlds.””; S. A. Kripke, *A completeness theorem in modal logic*, *Journal of Symbolic Logic*, 1959, vol. 24, nr 1, s. 1–15; s. 2: „The basis of the informal analysis which motivated these definitions is that proposition is necessary if and only if it is true in all “possible worlds”. (It is not necessary for our present purpose to analyze the concept of a “possible worlds” any further)”.

¹⁶² M. Tokarz, *Elementy pragmatyki logicznej*, op. cit., s. 105; s. 111–112: „Choć pojęcia *możliwego świata* niepodobna zdefiniować, tak zresztą jak pojęcia *zbioru* czy *punktu*, jest ono dziś, w trzydzieści parę lat po odkryciu, intuicyjnie wystarczająco jasne, przynajmniej dla większości logików. Jest absolutnie pewne, że nasze sądy odnosimy przy różnych okazjach do różnych światów. Gdyby tak nie było, to np. najważniejsze prawa przyrody, będące zawsze idealizacjami, straciłyby wszelki sens. [...] Nie da się znaleźć ani w niebie, ani na ziemi, *materiałnego* ciała, na które nie działa *żadna* siła. Mimo to jednak prawo Newtona ma jakąś treść, i to doniosłą. Mówi ono nie o naszej przypadkowej części Kosmosu, lecz o wszystkich kosmosach możliwych do pomyślenia, nawet tych, w których na pewne przedmioty nie działają żadne siły. [...] Kripke dokonał odkrycia o niezwykłej dostojności, nie tylko filozoficznej. [...] Prędzej czy później ktoś musiał przecież zauważyć, że rysuje się oto możliwość ściślejszego określenia niezbyt dotąd jasnego pojęcia *okoliczności* użycia, czyli *kontekstu*, np. określenia takiego, w którym kontekst jest po prostu «wycinkiem» jednego z możliwych światów, obejmującym najbliższe otoczenie mówiącego”.

¹⁶³ D. K. Lewis, *On the plurality of worlds*, Basil Blackwell, 1986 New York, s. 1–5; D. K. Lewis, *Counterfactuals*, op. cit., s. 84–91; *Routledge Encyclopedia of Philosophy*, Routledge, 1998 London, vol. 7, s. 570–573.

¹⁶⁴ L. Wittgenstein, *Dociekania...*, op. cit., s. 12: „«Grą językową» nazywać też będę całość złożoną z języka i czynności, w które jest on wpleciony”, bo (s. 20) „Termin «gra językowa» ma tu podkreślać, że mówienie jest częścią pewnej działalności, pewnego sposobu życia”; s. 20: „Uprzymiśnijmy sobie mnogość gier językowych [...]”, a jednocześnie „I mnogość ta nie jest czymś stałym, raz na zawsze danym; powstają bowiem, można rzec, nowe typy języka, nowe gry językowe, a inne stają się przestarzałe i idą w zapomnienie”; Zob. także przypis 87. na stronie 253.

¹⁶⁵ A. Grobler, *Metodologia...*, op. cit., s. 39 i 94 (z zastrzeżeniem tego autora, że jest to streszczone w karłowatym skrócie).

¹⁶⁶ P. K. Feyrabend, *Przeciw metodzie*, Siedmioróg, 2001 Wrocław, s. 30: „... **potrzebujemy świata fikcyjnego w celu odkrycia cech świata realnego, który, jak sądzimy, zamieszkujemy** (a który naprawdę jest może tylko kolejnym fikcyjnym światem)”. [wyróżnienie czcionki w cytowanej publikacji].

¹⁶⁷ *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 142–150.

¹⁶⁸ S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 311.

¹⁶⁹ Zob. przypis 166. na stronie 227.

¹⁷⁰ J. S. Coleman, *Wstęp do socjologii matematycznej*, PWE, 1968 Warszawa, s. 105: „Teoretycy budują coraz bardziej wyrafinowane i coraz dalej sięgające teorie werbalne, które w najlepszym wypadku pozwalają nam wyobrazić sobie funkcjonowanie systemów społecznych, a w gorszych każą nam grzęznąć w bagnie słów. W każdym razie teorie te z dużym trudem dają się przetłumaczyć na język empiryczny. O ile więc teorie społeczne są zbyt ogólne, aby mogły się przydać empirykom, o tyle prace empiryczne są zbyt wąskie, aby mogły stanowić podstawę konstrukcji teorii; analizują tylko pojedyncze relacje między zjawiskami społecznymi i rozkładają zachowanie ludzkie na drobne części, aby nigdy już nie złożyć go z powrotem w całość”; zob. też R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i...*, op. cit., s. 153: „Po jednej stronie widzimy socjologów, którzy pragną przede wszystkim uogólnić, jak najszybciej dochodzić do sformułowania praw socjologicznych. Ponieważ znaczenie działalności socjologicznej oceniają raczej z punktu widzenia zakresu aniżeli zasadności uogólnień, unikają «trywialności» szczegółowych, prowadzonych na niewielką skalę obserwacji i poszukują wielkich, wspaniałych syntez. Na drugim krańcu znajduje się nieustraszona gromada tych, którzy nie przejmują się zbyttno konsekwencjami swoich badań, mają za to pewność, że to, co opisują, odpowiada rzeczywistości. Ich opisy faktów istotnie podlegają empirycznej kontroli i często są potwierdzane, lecz są oni w pewnym kłopotcie, gdy trzeba powiązać te fakty ze sobą lub choćby wyjaśnić, dlaczego dokonano się takich, a nie innych obserwacji”.

¹⁷¹ I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk...*, op. cit., s. 77: „Heurystyka pozytywna ustanawia program, tworzący łańcuch coraz bardziej skomplikowanych modeli naśladowujących rzeczywistość: uwagę naukowca przykuwa budowanie jego modeli, zgodnie z instrukcjami wyłożonymi w pozytywnej części jego programu. Ignoruje on aktualne kontrprzykłady, dostępne «dane»... I w przypisie 169 na stronie 77 Lakatos dodaje: „Jeżeli naukowiec (lub matematyk) ma heurystykę pozytywną, to nie daje się wciągnąć w obserwacje. On «położy się na kanapie, zamknie oczy i zapomni o danych». [...] Czasem oczywiście zada Przyrodzie docieklive pytanie: doda mu wtedy zachęty wypowiedziane przez Przyrodę TAK, ale nie zniechęci go jej NIE”; V. L. Smith, *Method in experiment: Rhetoric and reality*, **Experimental Economics**, 2002, vol. 5, s. 91–110.

¹⁷² J. Ziman, *Spoleczeństwo nauki*, op. cit., s. 62–63: „Zadaniem technika jest zaspokojenie jakiegś potrzeby; musi dostarczyć środków do wykonania określonego zadania – zbudowania mostu nad tą właśnie rzeką, wyleczenia tej choroby, wyprodukowania lepszego gatunku piwa. Musi zrobić możliwie najlepszy użytek z dostępnej wiedzy. Wiedza ta niemal nigdy nie wystarcza do znalezienia idealnego rozwiązania zadanego mu problemu, ale technik nie może przecież czekać na uzupełnienie wszelkich potrzebnych w tym celu badań. Most musi stanąć w tym roku, pacjenta trzeba ratować dzisiaj, browar zbankrutuje, jeżeli nie poprawi się jakość jego produktów. Toteż to, co ten człowiek robi, będzie w dużej mierze nieskalkulowane, będzie czystą sztuką. Inny inżynier wystąpiłby z całkiem innym projektem; inny lekarz przepisałby zupełnie inną kurację. Rezultaty mogłyby być lepsze lub gorsze – ale tego nikt na pewno nie wie. [...] Wiemy oczywiście, że w każdej dziedzinie technicznej wytwarza się zespół ogólnie przyjętych zasad. Nowoczesna technika jest nauką w tym sensie, że nie tylko gromadzi doświadczenia w oparciu o pomyślnie zrealizowane zadania, lecz aspekty techniczne są stale poddawane badaniom formalnym oraz dociekaniom empirycznym. Celem tych badań nie jest rozwiązywanie konkretnych problemów, lecz nabywanie wiedzy, którą specjaliści mogliby następnie wykorzystać w swej działalności zawodowej. Badania takie rozbudowują intelektualną sferę dziedzin technicznych i potencjalnie przyczyniają się do tworzenia jednomyślniej opinii. Jest to więc praca prawdziwie naukowa, nawet jeśli jej cele są błahe i ograniczone”.

¹⁷³ I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk...*, op. cit., s. 72: „Program ten składa się z reguł metodologicznych: część mówi nam, jakich dróg badań unikać (*heurystyka negatywna*), a część, jakimi drogami podążać (*heurystyka pozytywna*)”; s. 73: „Wszystkie naukowe programy badawcze można scharakteryzować na podstawie ich «twardego rdzenia». Negatywna heurystyka programu zakazuje nam kierować [wysiłki na obalenie twierdzeń z tego twardego rdzenia]. Zamiast tego musimy zrobić użytek z naszej pomyślności i wyartykułować, a nawet wymyślić «hipotezę pomocniczą», tworzącą wokół tego rdzenia *pas ochronny* i *tam* musimy skierować [wszelkie sprawdziany]. To ten pas ochronny hipotez pomocniczych musi przyjąć na siebie całą siłę uderzenia sprawdzianów i być wciąż na nowo dopasowywany, a nawet całkowicie zastępowany, tak by bronić utwardzonego w ten sposób rdzenia”; C. Perelman, *Imperium retoryki...*, op. cit., s. 29: „[...] w każdej dyscyplinie istnieje uznawany przez każdego specjalistę zespół tez oraz metod, które tylko wyjątkowo można poddawać w wątpliwość. Nie można ich arbitralnie podważać nie ujawniając swojej niekompetencji. Gdyby było inaczej, groziłoby to naruszeniem stabilności przekonań naukowych”.

¹⁷⁴ *Mała encyklopedia logiki*, op. cit., s. 76–77; „Hipoteza [...] (1) Zdanie nie poddane wystarczającemu sprawdzeniu, przyjęte prowizorycznie. (2) Zdanie empiryczne zawierające przynajmniej jeden termin nie-obszary, czyli teoretyczny. (3) Wszelkie zdanie empiryczne nie będące spostrzeżeniowym. Rozumienie (1), częste w praktyce naukowej, pozwala odróżnić twierdzenia, które – na danym etapie wiedzy – nie podlegają dyskusji od twierdzeń przyjętych na próbę, jako tzw. hipotezy robocze. Taka hipotetyczność nie jest własnością syntaktyczną ani semantyczną zdania, lecz stosunkiem badacza do danego zdania, a więc własnością pragmatyczną. W miarę rozwoju wiedzy zdanie takie może przestać być hipotezą bądź dlatego, że zostanie obalone, bądź dlatego, że zostanie na tyle potwierdzone, aby stać się bezdyskusyjne, uzyskując rangę prawa lub zasady. «Kiedy zaczynamy hipotezę brać na serio, nazywamy ją zasadą» [...]. Określenie (2) wyraża myśl, że hipoteza: 1° dotyczy czegoś, co nie jest bezpośrednio obserwowalne; 2° pozwala wyjaśnić rezultaty pewnych obserwacji. Terminy teoretyczne bowiem służą do konstruowania twierdzeń służących [!] do wyjaśniania zjawisk obserwowalnych. Nie wszystkie zdania wyjaśniające są hipotezami w sensie (2). Istnieją uogólnienia, a więc zdania pozostające w stosunku tłumaczenia do pewnych zdań obserwacyjnych), które nie zawierają terminów teoretycznych, np. zdanie: «Wszystkie kruki są czarne». Terminy «kruk» i «czarny» wolno zaliczyć do obserwacyjnych, ponieważ mogą wystąpić w atomowych zdaniach spostrzeżeniowych: «To jest kruk», «To jest czarne». Zdanie «Wszystkie kruki są czarne» nie jest więc hipotezą (2). Jest natomiast hipotezą w sensie (3), ponieważ będąc empiryczne, nie jest spostrzeżeniowe. Spostrzeżeniowe nie jest zaś dlatego, że odnosi się do całego zbioru (kruków), który nie jest nigdy dany w obserwacji, choć elementy tego zbioru są obserwowalne”.

¹⁷⁵ B. Russell, *Szkice sceptyczne*, op. cit., s. 77: „Filozof wynajduje najpierw fałszywą teorię natury rzeczy, a następnie wnioskuje, że złymi są te czyny, które okazują fałszywość jego teorii”.

¹⁷⁶ S. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, op. cit., s. 151: „**Hipoteza ad hoc** (ang. *ad hoc hypothesis*). Hipoteza przyjęta jedynie po to, by uchronić teorię przed jakąś trudnością lub odrzuceniem, ale nie na podstawie należytego uzasadnienia”; K. R. Popper, *Wiedza obiektywna...*, op. cit., s. 27: „Wyjaśnienia ad hoc to wyjaśnienia, które nie są niezależnie sprawdzalne. Niezależnie – tzn. niezależnie od zjawiska, które się wyjaśnia. Wyjaśnienia ad hoc można prokurować na zawołanie, stąd też są teoretycznie mało interesujące”.

¹⁷⁷ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 28; H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli...*, op. cit., s. 43–44; M. Kostera, *Antropologia organizacji. Metodologia badań terenowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005 Warszawa, s. 147–151; T. Mayer, *Prawda kontra precyzja...*, op. cit., s. 8 i 42; P. A. Lewis, *Recent developments in economic methodology: The rhetorical and ontological turns*, **Foundations of Science**, 2003, vol. 8, s. 51–68; A. Wojtyna, *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, s. 34–38.

¹⁷⁸ J. Z. Lichański, *Retoryka i ekonomia – pole sporów i zastosowań. Tezy do dyskusji*, **Forum Ars Rhetoricae**, 2006, nr 1(7), s. 36–60; M. Machaj, J. Lewiński, *Od metody do retoryki*, **Forum Ars Rhetoricae**, 2006, nr 1(7), s. 36–60.

¹⁷⁹ D. N. McCloskey, *The rhetoric of economics*, **Journal of Economic Literature**, 1983, nr 2, vol. 21, s. 481–517, s. 502: „Models are metaphors”. „Each step in economic reasoning, even the reasoning of the official rhetoric, is metaphor”.

¹⁸⁰ Donald McCloskey, *The rhetoric of economics*, II wydanie rozszerzone: Deirdre McCloskey, *The rhetoric of economics*, University of Wisconsin Press, 1998 Madison, s. 40: „The most important example of economic rhetoric however is metaphor. Economists call them «models». To say that markets can be represented by supply and demand «curves» is no less a metaphor than to say that the west wind is «the breath of autumn being»”.

¹⁸¹ J. P. Cornelissen, *Metaphor and the dynamics of knowledge in organization theory: A case study of the organizational identity metaphor*, **Journal of Management Studies**, 2006, vol. 43, nr 4 s. 683–709; P. M. Demarzo, D. Vayanos, J. Zweibel, *Persuasion bias, social influence, and unidimensional opinions*, **The Quarterly Journal of Economics**, 2003, s. 909–968; A. Lanteri, A. Yalcintas, *The economics of rhetoric: On metaphors as institutions*, April 2006, Online at <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/747/> MPRA Paper No. 747, posted November 9, 2006; U. Maki, *Diagnosing McCloskey*, **Journal of Economic Literature**, 1995, vol. 33, nr 3, s. 1300–1318; F. Peter, *Rhetoric vs realism in economic methodology: A critical assessment of recent contributions*, **Cambridge Journal of Economics**, 2001 vol. 25, nr 5, s. 571–589; M. Stettler, *The rhetoric of McCloskey's rhetoric of economics*, **Cambridge Journal of Economics**, 1995, vol. 19, s. 391–403.

¹⁸² „Retoryka jest antystrofą dialektyki”. (Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 302, 1354a) i w przypisie 1 na tej stronie objaśnienie redaktora naukowego: „[...] Tu natomiast przez użycie tego terminu Arystoteles chce podkreślić pokrewieństwo i analogię między dialektyką i retoryką”.

¹⁸³ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 206.

¹⁸⁴ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 219.

¹⁸⁵ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 239–243 i 257–425.

¹⁸⁶ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 244.

¹⁸⁷ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 252.

¹⁸⁸ M. Głowiński i inni, *Słownik terminów ...*, op. cit., s. 301.

¹⁸⁹ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 281: „Istotą analogii jest to, iż wszystkie rzeczy wątpliwe sprawdzamy przez zastosowanie pewnego standardowego porównania, co do którego nie mamy żadnych wątpliwości. Mówimy wtedy o dowodzie rzeczy niepewnej odniesionej do rzeczy pewnej”; w innym przekładzie (M. F. Kwintylian, *Kształcenie mowy*, Ossolineum, 1951 Wrocław, s. 77, ks. I, rozdz. 6, 4): „Znaczenie analogii polega na tym, że wypadki wątpliwe w języku porównujemy z czymś podobnym, co do czego nie mamy wątpliwości, i w ten sposób z niepewności rozstrzygamy przy pomocy tego, co jest pewne”.

¹⁹⁰ H. Lausberg, *Retoryka literacka*, op. cit., s. 282; w innym przekładzie (M. F. Kwintylian, *Kształcenie mowy*, op. cit., s. 81, ks. I, rozdz. 6, 16); „Bo nie spadła żadna analogia z nieba, aby nadać ludziom reguły językowe, gdy tylko zostali stworzeni, lecz sama ona została przez ludzi wynaleziona wtedy, kiedy język już był w użyciu i kiedy porobiono w mowie obserwacje, co i jaki sposób się odmienia. Toteż nie może się ona opierać na matematycznej ścisłości, lecz na podobieństwie przykładów, i nie jest żadnym prawem językowym, lecz tylko wynikiem przestrzegania pewnych reguł. Jednym słowem – sama analogia jest niczym innym, jak tylko wytworem panującego w języku zwyczaju”.

¹⁹¹ „faktualizacji” lub „konkretyzacji” (A. Grobler, *Metodologia...*, op. cit., s. 169; W. Krajewski, *Prawa nauki...*, op. cit., s. 107).

¹⁹² W. Dolfsma, *Metaphors of knowledge in economics*, **Review of Social Economy**, 2001, vol. LIX, nr 1, s. 71–91; s. 88: „The metaphor can be illuminating, especially when one discusses cultural or social capital in the political arena. In academic discourse, however, one should be more cautious and more explicit about how one perceives knowledge. Analytically, conceiving of knowledge as if it were capital can be misleading and provides little conceptual mileage. Misleading and possibly economically disastrous is, for instance, the idea of knowledge underlying many discussions among economists about technology and technological development”.

6. Teoretyczne problemy motywacji płacowej

¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, PWN, 1954 Warszawa rozdz. X.

² M. Blaug, *Teoria ekonomii*, op. cit., s. 66.

³ Literatura z przypisu 67. na stronie 235 oraz np. D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa; B. Snowden, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii ...*, op. cit., 1998; A. Wojtyła, *Ewolucja keynesizmu a...*, op. cit.; J. E. Stiglitz, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, **Gospodarka Narodowa**, 2004, nr 3, s. 78–120 i nr 4, s. 95–114.

⁴ *The New Palgrave: a dictionary of economics*, The Macmillan Press, 1996, t. 4 (Q–Z), s. 535–536.

⁵ W. Kula, *Teoria ekonomiczna...*, op. cit., s. 214: „... klasa panująca zawsze i wszędzie skarży się na drogość siły roboczej”.

⁶ J. Losee, *Wprowadzenie do filozofii nauki...*, op. cit.

⁷ T. Kuhn, *Struktura rewolucji...*, op. cit., s. 102.

⁸ A. Grobler, *Metodologia...*, op. cit., s. 172: „[...] rozbieżności między przewidywaniami a obserwacją, które przekraczają ustalony teoretycznie margines błędu, można złożyć na karb naruszenia warunku «ceteris paribus», co może prowadzić do wykrycia nieznanych dotąd oddziaływań. [...] zastosowanie prawa w ten sposób może przekształcić jego pozorną falsyfikację w spektakularny sukces empiryczny”.

⁹ S. Zamecki, *Pojęcie odkrycia naukowego...*, op. cit., s. 238; patrz przypis 32. na stronie 231.

¹⁰ L. Fleck, *Powstanie i rozwój ...*, op. cit.

¹¹ I. Lakatos, *Pisma z filozofii nauk...*, op. cit., s. 71–81.

¹² K. R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, op. cit.; K. R. Popper, *Droga do wiedzy. ...*, op. cit.

¹³ M. R. Solow, *Another possible source...*, op. cit., 1979.

¹⁴ “high wages with low labor cost” – F. W. Taylor, *Shop management* [w:] *Scientific management*, Harpers and Brothers Publishers 1949, New York, s. 46; w tłumaczeniu I. Szumlakowskiej z 1926 roku „wysokie wynagrodzenie i niskie koszty produkcji” (F. W. Taylor, *Zarządzanie warsztatem wytwórczym*, nakładem Insty-

tutu Naukowej Organizacji przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa, 1926 Warszawa, s. 28); w tłumaczeniu S. Łypacewicza z 1972 roku „stosowanie wysokich płac przy niskim koszcie robocizny” (*Twórcy naukowych pod- staw organizacji – Wybór pism*, J. Kurnal (red.), PWE, 1972 Warszawa, s. 43).

¹⁵ M. Weber, *Gospodarka i...*, op. cit., Warszawa, s. 113: „Osiągnięcie rachunkowego optimum świadczeń pracy wykonawczej (w najszerszym sensie) umożliwia [...] 3) optymalna skłonność do pracy”.

¹⁶ G. Becker, G. Stigler, *Law enforcement, malfeasance and compensation of the enforcer*, **Journal of Legal Studies**, 1974, vol. 3 nr 1, s. 1–18.

¹⁷ C. Shapiro, T. Stiglitz, *Equilibrium unemployment as worker discipline device*, **American Economic Review**, 1984, vol. 73 nr 3, s. 433–444.

¹⁸ R. Solow, *On theories of unemployment* (Presidential address delivered at the ninety-second meeting of the American Economic Association, December 29, 1979, Atlanta), **American Economic Review**, 1980, vol. 70 nr 1, s. 3: „... I think that among the reasons why market-clearing wage rates do not establish themselves easily and adjust quickly to changing conditions are some that could be described as social conventions, or principles of appropriate behavior, whose source is not entirely individualistic.[...] Far from advocating that we all practice sociology, I am pleasantly impressed at how much mileage you can get from the methods of conventional economic analysis if only you are willing to broaden the assumptions a little”.

¹⁹ J. L. Yellen, *Efficiency wage models of unemployment*, **American Economic Review**, 1984, vol. 74 No. 2 s. 200–205; G. A. Akerlof, *Labor contracts as partial gift exchange*, **Quarterly Journal of Economics**, 1982, vol. XCVII No 4, s. 543–569.

²⁰ G. C. Homans, *The cash posters*, **American Sociological Review**, 1954, vol. XIX, December, s. 724–733.

²¹ M. Mauss, *Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych* [w:] *Socjologia i antropologia*, PWN 1973 Warszawa, s. 209–415; przekład z „Anné Sociologique” 1923–1924; przekład angielski przywoływany przez Akerlofa: *The gift: Forms and functions of exchange in archaic societies*, translated by Ian Cunnison, Cohen and West, 1954 London.

²² C. Lévi-Strauss, *Zasada wzajemności*, rozdział z *Les structures élémentaires de la parenté*, Mouton and Co, 1967 Paris, polski przekład [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, M. Kempny, J. Szmátka, (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992 Warszawa, s. 107–130.

²³ A. W. Gouldner, *Norma wzajemności. Preliminaria (The norm of reciprocity: A preliminary statement*, **American Sociological Review**, 1960, vol. 25, nr 2, s. 161–178); w latach 1969–1977 należał do stu najczęściej cytowanych artykułów z nauk społecznych, (zob. J. Daszkowski, *Analiza częstości cytowań na przykładzie nauk społecznych*, **Zagadnienia Naukoznawstwa**, 1980, vol. 16 nr 2, s.170–182), polski przekład [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, M. Kempny, J. Szmátka, (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992 Warszawa, s. 73–106.

²⁴ M. N. Baily, *Wages and employment under uncertain demand*, **Review of Economic Studies**, 1974, vol. XLI(1), No. 125, s. 37–50.

²⁵ C. Azariadis, *Implicit contracts and underemployment equilibria*, **Journal of Political Economy**, 1975, vol. 83, No. 61, s. 1183–1202.

²⁶ Według O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje...*, op. cit., s. 18.

²⁷ P. Makin, C. Cooper, C. Cox, *Organizacje a kontrakt psychologiczny. Zarządzanie ludźmi w pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000 Warszawa, s. 10–15.

²⁸ A. Lindbeck, D. J. Snower, *Cooperation, harassment, and involuntary unemployment: An insider-outsider approach*, **American Economic Review**, 1988, vol. 78, No 1, s. 167–188.

²⁹ S. Finkelstein, *Power in top management teams: dimensions, measurement and validation*, **Academy of Management Journal**, 1992, vol. 35, No 3, s. 505–538; M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit., s. 39: „Władza oznacza szansę przeprowadzenia swej woli, także wbrew oporowi, w ramach pewnego stosunku społecznego, bez względu na to, na czym ta szansa polega”.

³⁰ R. A. Lambert, D. F. Larcker, K. Weigelt, *The structure of organizational incentives*, **Administrative Science Quarterly**, 1993, vol. 38, s. 438–461.

³¹ E. P. Lazear, S. Rosen, *Rank-order tournaments as optimum labor contracts*, **Journal of Political Economy**, 1981, vol. 89 No 5, s. 841–864; S. Rosen, *Prizes and incentives in elimination tournaments*, **American Economic Review**, 1986, vol. 76 No 4, s. 701–715.

³² A. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, op. cit., s. 26–37.

³³ R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i...*, op. cit., s. 209.

³⁴ Nazwa „słuszna” płaca wydaje się być lepszą od często używanej w tym znaczeniu „uczciwej” płacy.

³⁵ G. A. Akerlof, J. L. Yellen, *Fairness and unemployment*, **American Economic Review**, 1988 vol. 78, nr 2, s. 44–49.

³⁶ G. A. Akerlof, J. L. Yellen, *The fair wage-effort hypothesis and unemployment* **Quarterly Journal of Economics**, 1990 vol. CV No 2, s. 255–283.

³⁷ R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i...*, op. cit., 1982, s. 285–461.

³⁸ *American Soldier*, S. A. Stouffer (ed.), Princeton University Press, t. I–IV 1949–1950; tłumaczenie obszernych fragmentów (niemal całość dwu pierwszych tomów): *Studia z psychologii społecznej w czasie II wojny światowej*, **Biuletyn Informacyjny Zarządu Propagandy i Agitacji GZP, Seria psychologii i pedagogiki wojskowej** nr 16 [11(165) marzec 1960] – tom I, część I; nr 17 [12(166) marzec 1960] – tom I, część II; nr 22 [32(186) sierpień 1960] – tom II, część I; nr 21 [36(190) październik 1960] – tom II część II; Do wyłącznego użytku generałów i oficerów WP (obecnie oddajnione, dostępne w Centralnej Bibliotece Wojskowej).

³⁹ P. Steel, C. König, *Integrating theories of motivation*, **Academy of Management Review**, 2006, vol. 31, nr 4, s. 889–913; G. P. Latham, C. C. Pinder, *Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century*, **Annual Review of Psychology**, 2005, vol. 56, s. 485–516; E. A. Locke, G. P. Latham, *What should we do about motivation theory? Six recommendations for the twenty-first century*, **Academy of Management Review**, 2004 vol. 29, nr 3, s. 388–403; R. M. Steers, R. T. Mowday, D. L. Shapiro, *The future of work motivation theory*, **Academy of Management Review**, 2004, vol. 29, nr 3, s. 379–387; S. Ramlall, *A review of employee motivation theories and their implications for employee retention within organizations*, **Journal of American Academy of Business**, 2004, vol. 5, nr 1/2, s. 52–63; J. P. Meyer, T. E. Becker, *Employee commitment and motivation: A conceptual analysis and integrative model*, **Journal of Applied Psychology**, 2004, vol. 89, No 6, s. 991–1007; T. R. Mitchell, D. Daniels, *Motivation [w:] Handbook of psychology*, vol. 12 – *Industrial and organizational psychology*, John Wiley and Sons Inc., 2003 Hoboken, s. 225–254; J. S. Eccles, A. Wigfield, *Motivational beliefs, values, and goals*, **Annual Review of Psychology**, 2002, vol. 53, s. 109–132; R. S. Allen, M. M. Helms, *Employee perceptions of relationship between strategy, rewards and organizational performance*, **Journal of Business Strategies**, 2002, vol. 19, nr 2, s. 115–139; J. J. Donovan, *Work motivation [w:] Handbook of industrial, work and organizational psychology*, SAGE Publications, 2001 London, s. 53–76; E. Fehr, A. Falk, *Psychological foundations of incentives*, **European Economic Review**, 2002, vol. 46, s. 687–724; M. L. Ambrose, C. T. Kulik, *Old friends, new faces: Motivation research in the 1990s*, **Journal of Management** 1999, vol. 25, No. 3, s. 231–292.

⁴⁰ Zob. np. Ł. P. Woźny, M. Garbicz, *Podatki, podaż pracy a współzależność preferencji gospodarstw domowych*, **Ekonomista**, 2006, nr 1, s. 53–74 („Gospodarstwom może więc zależeć na dorównaniu innym, na ich uznaniu i akceptacji [...]”); M. Kalbarczyk, *Badanie związku między obiektywną a subiektywną zamożnością gospodarstw domowych*, **Ekonomista**, 2006, nr 1, s. 75–87 („A. E. Clark i A. Oswald [1996] badając satysfakcję z pracy brytyjskich pracowników udowodnili, że ludzie oceniając swoją sytuację materialną biorą pod uwagę nie tylko dochód absolutny, ale dochód relatywny, tzn. jak nasz dochód zmienia się w stosunku do dochodów innych”).

⁴¹ Odpowiada to zbiorowi założeń, które już dawno nazwano teorią X; D. McGregor, *The human side of enterprise*, McGraw Hill, 1960 New York.

⁴² G. A. Akerlof, *Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior; revised version of the lecture delivered in Stockholm, Sweden, on December 8, 2002*, **American Economic Review**, 2002, vol. 92, nr 3, s. 411–433.

⁴³ *Encyklopedia Blackwella Psychologia Społeczna*, Jacek Santorski & CO Wydawnictwo, br. r. wyd. (2001?) Warszawa, s. 155: „Termin ten, powszechnie używany w teoriach poznania społecznego i teoriach atrybucji, odnosi się do zjawiska polegającego na tym, że jednostka spostrzega swoje otoczenie społeczne w sposób systematycznie zniekształcony np. poprzez niewykorzystywanie lub nadużywanie pewnych, w innych okolicznościach poprawnych, procedur. Może też odnosić się do zniekształcania wyników owych procedur”.

⁴⁴ Wystarczy porównać prace w przypisie 39. na stronie 250 z ujęciami ekonomistów – z np. W. D. Ferguson, *Worker motivation, wages, and bilateral market power in nonunion labor markets*, **Eastern Economic Journal**, 2004, vol. 30, No. 4, s. 527–547; J. F. Tomer, *Worker motivation: A neglected element ...*, op. cit.; J. A. Ritter, L. J. Taylor, *Economic models of employee motivation*, **Review of Federal Reserve Bank of St. Luis**, 1997, September/October, s. 3–21 lub D. Neal, S. Rosen, *Theories of the distribution of labor earnings*, NBER Working Paper No. 6378, January 1998, (także w: *Handbook of income distribution*, A. B. Atkinson, F. Bourguignon, (eds.), North-Holland, 2000, s. 379–428).

⁴⁵ M. Czwaro, *Homo economicus kontra homo sociologicus, czyli dlaczego ekonomiści nie lubią socjologów, a socjologowie nie przepadają za ekonomistami*, **Studia Socjologiczne**, 2003, nr 3(170), s. 113–135; C. Klimkowski, *Znaczenie założeń behawioralnych w ekonomii*, **Ekonomista**, 2002, nr 6, s. 833–852.

⁴⁶ A. H. Goldsmith, J. R. Veum, W. Jr. Darity, *Working hard for the money? Efficiency wages and worker effort*, **Journal of Economic Psychology**, 2000, vol. 21, s. 351–385.

⁴⁷ znakomite przywołania licznych samodzielnych i zespołowych badań tego autora [w:] T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i...*, op. cit.

⁴⁸ **Materiały Prakseologiczne**, 1964, zeszyt 19 z opracowaniami: M. Kornilowicz, *Zagadnienia motywacji u Maxa Webera* (s. 15–34); B. Gliński, *Motywacja w naukach o zarządzaniu w krajach kapitalistycznych* (s. 35–50); Z. Morecka, *Problemy motywacji w świetle nauk ekonomicznych* (s. 51–80); R. Chorąży, *Motywacja pracowników w świetle niektórych badań socjologicznych* (s. 81–117); X. Gliszczyńska, *Problem motywacji w wybranych teoriach psychologicznych* (s. 119–185); S. Kowalewska, *Problemy motywacji w wybranych teoriach socjologicznych* (s. 187–232); teksty B. Glińskiego, X. Gliszczyńskiej, S. Kowalewskiej i Z. Moreckiej przedrukowano następnie w: **Prakseologia**, 1966 nr 25.

⁴⁹ K. Weeden, *Why do some occupations pay more than others? Social closure and earnings inequality in the United States*, **American Journal of Sociology**, 2002, vol. 108, No 1, s. 55–101; G. Baker, B. Holmstrom, *Internal labor markets: too many theories, too few facts*, **American Economic Review**, 1995, vol. 85 No 2, s. 255–259; E. P. Lazear, *A job-based analysis of labor markets*, **American Economic Review**, 1995, vol. 85 No 2, s. 260–265.

⁵⁰ Np. S. Burgess, J. Lane, D. Stevens, *Jobs, workers and changes ...*, op. cit., s. 1: “Once we drop the assumption that all firms pay a given worker the same...”.

⁵¹ E. Durkheim, *O podziale pracy społecznej*, op. cit.; M. Weber, *Gospodarka i ...*, op. cit.

⁵² S. Kowalewska, *Definicje i klasyfikacje zawodów*, s. 56; A. Sarapata, *Zawód jako wyznacznik miejsca w społeczeństwie*; J. Szczepański, *Czynniki kształtujące zawód i strukturę zawodową*, s. 12; wszystkie teksty [w:] *Socjologia zawodów*, A. Sarapata (red.), KiW, 1965 Warszawa, w kolejności autorów s. 52–56, 143–175, 11–22; P. Blau, O. D. Duncan, *The American occupational structure*, Academic Press, 1967 New York; M. Pohoski, M. Słomczyński, *Spółeczna klasyfikacja zawodów*, IFiS PAN 1970 Warszawa; M. Pohoski, M. Słomczyński, *Spółeczna klasyfikacja zawodów*, IFiS PAN, 1978 Warszawa; M. Słomczyński, G. Kacprowicz, *Skale zawodów*, IFiS PAN, 1979 Warszawa; H. Domański, *Rola klasyfikacji zawodów w analizie struktury społecznej*, Ossolineum, 1985 Wrocław; H. Domański, Z. Sawiński, *Narzędzia międzykrajowych analiz porównawczych: Klasyfikacja Zawodów Erikson, Goldhorpe, Portocarero (EGP)*, **Studia Socjologiczne**, 1995, nr 3–4 s. 42–65; H. Domański, *Dlaczego zawód? Problem pomiaru położenia społecznego w badaniach socjologicznych*, **Ask**, 1995, nr 1, s. 61–80; H. Domański, Z. Sawiński, *Polska Socjologiczna Klasyfikacja Zawodów (PSKZ-95). Propozycja badawcza*, **Ask**, 1995, nr 2, s. 77–94; Z. Sawiński, *Klasyfikacje zawodów w badaniach społecznych*, **Ask**, 1995, nr 2, s. 53–75; *Model polskich standardów kwalifikacji zawodowych*, M. Butkiewicz (red.), Instytut Technologii Eksploatacji, 1995 Radom; T. W. Nowacki, *Zawodoznawstwo*, Instytut Technologii Eksploatacji, 1999 Radom; T. W. Makarczyk, *Metodyka budowy uniwersalnej klasyfikacji zawodów i specjalności*, **Studia i Prace Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN w likwidacji**, 2004, zeszyt 300.

⁵³ R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i ...*, op. cit., s. 225.

⁵⁴ S. Ossowski, *Z zagadnień struktury społecznej*, Dzieła, t. 5, PWN, 1968 Warszawa, s. 13 i 98–142.

⁵⁵ H. Domański, *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2004 Warszawa; H. Domański, *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna*, Ossolineum, 1987 Warszawa; K. Janicka, *Sytuacja pracy a struktura społeczna*, Wydawnictwo IFiS PAN, 1997 Warszawa.

⁵⁶ R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i ...*, op. cit., 1982, s. 222.

⁵⁷ O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje ...*, op. cit., s. 17.

⁵⁸ K. Oblój, *Strategia przetrwania organizacji*, PWN, 1987 Warszawa, s. 5, 12, 32.

⁵⁹ K. Bolesła-Kukułka, *Świat organizacji*, rozdział I w: *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, A. K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), op. cit., s. 48; P. Płoszajski, *Między refleksją a działaniem. Dylematy praktycznej teorii zarządzania*, Ossolineum, 1985 Wrocław, s. 133.

⁶⁰ J. Daszkowski, *Obrazy...*, op. cit., s. 8.

⁶¹ H. Domański, *Struktura...*, op. cit., s. 15: „Odpowiadając na pytanie, czym jest perspektywa strukturalna wskazałbym na następujące aspekty. Po pierwsze, podkreśla się w niej ciągłość zjawisk i stosunków społecznych – dominują raczej elementy kontynuacji i trwałości niż nagłych zmian. Po drugie, jest to analiza polegająca na traktowaniu życia społecznego jako organicznego układu elementów i funkcji. Po trzecie, wyróż-

nia je siatka pojęciowa – w analizie strukturalnej operuje się pojęciami ról, pozycji, hierarchii, dystansów i barier. Po czwarte, struktura jest układem lokacji i «miejsc», dla których nie ma żadnego znaczenia, jacy konkretnie ludzie pozycje te zajmują. Po piąte, na poziomie analizy empirycznej strukturalne podejście zorientowane jest na kwantyfikację rozpatrywanych zależności i zjawisk w postaci parametrów charakteryzujących średnie, wielkość zróżnicowania i siłę związków – co nie wyklucza jakościowych analiz. Po szóste, podejście strukturalne nastawione jest bardziej na poszukiwanie prawidłowości niż na monograficzną analizę przypadków”; P. Sztompka, *Pojęcie struktury społecznej. Próba uogólnienia* [w:] *Scjologia. Lekture*, red. P. Sztompka i M. Kucia, Wydawnictwo Znak, 2006 Kraków, s. 170–180.

⁶² P. L. Berger, *Zaproszenie do socjologii*, PWN, 1988 Warszawa, s. 87–88.

⁶³ S. Ossowski, *Z zagadnień struktury*, op. cit., s. 126.

⁶⁴ S. Ossowski, *Z zagadnień struktury*, op. cit., s. 93–94.

⁶⁵ S. Ossowski, *Z zagadnień struktury*, op. cit., s. 93.

⁶⁶ S. Ossowski, *Z zagadnień struktury*, op. cit., s. 125.

⁶⁷ *Encyklopedia powszechna PWN*, t. 4, wydanie trzecie 1987, Warszawa, s. 317.

⁶⁸ A. Z. Kamiński, *Organizacje a struktura klasowo-warstwowa* [w:] *Organizacje. Socjologia struktur, procesów, ról*, W. Morawski (red.), PWN, 1976 Warszawa, s. 63–83.

⁶⁹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 174.

⁷⁰ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 351.

⁷¹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 173.

⁷² M. Blaug, *Teoria ekonomii*, op. cit., s. 744.

⁷³ Stosunki pracy i płac obejmuje w pełni pogląd Commonsa o tym, że tylko w nielicznych stosunkach ekonomicznych nieobecny jest zwyczaj, nawyk i wszystkie te kulturowe, socjologiczne i psychologiczne czynniki wykluczające anonimowość podmiotów (H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ...*, op. cit., s. 505–506).

⁷⁴ J. Daszkowski, *Obrazy ...*, op. cit., s. 140–147.

⁷⁵ J. Daszkowski, *Obrazy ...*, op. cit., s. 148–156.

⁷⁶ S. Burgess, J. Lane, D. Stevens, *Jobs, workers and changes ...*, op. cit., 2001.

⁷⁷ *Encyklopedia Universalis. Świat nauki współczesnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa, t. I, s. 191–193: „[...] powiększona część takiego obiektu przypomina całość [...]”. Przy czym „Dla obiektów fizycznych natomiast niezmienniczość przy powiększaniu jest prawdziwa jedynie w sensie statystycznym”. Popularne wprowadzenie w tematykę: I. Prigogine, *Kres pewności. Czas, chaos i nowe prawa natury*, Wydawnictwo W.A.B., 2000 Warszawa; I. Stewart, *Czy Bóg gra w kości? Nowa matematyka chaosu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996 Warszawa; bardziej zaawansowane matematycznie: H.-O. Peitgen, H. Jürgens, D. Saupe, *Granice chaosu. Fraktale*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002 Warszawa; H. G. Schuster, *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995 Warszawa.

⁷⁸ T. Pawłowski, *Tworzenie...*, op. cit., s. 121–148; L. Wittgenstein, *Dociekania...*, op. cit., s. 49–60; s. 50: „Nie mów: «Muszą mieć coś wspólnego, bo inaczej nie nazywałyby się [np. strukturami]» – tylko patrz, czy mają coś wspólnego. – Gdy im się bowiem przypatrzysz, to nie dojrzyś wprawdzie niczego, co byłoby wszystkim wspólne, dostrzeżesz natomiast podobieństwa, pokrewieństwa – i to cały ich szereg”; s. 51: „Podobieństw tych nie potrafisz scharakteryzować lepiej niż jako «podobieństwa rodzinne», gdyż tak właśnie splatają się i krzyżują rozmaite podobieństwa członków jednej rodziny [...]”; zob. np. J. Kmita, *Z metodologicznych problemów...*, op. cit., s. 126–127 – różne rozumienia struktury i jej elementów; Żartobliwa ilustracja problemu podobieństwa rodzinnego jest przytaczana w wielu podręcznikach psychologii poznawczej (np. T. Maruszewski, *Psychologia poznania*, op. cit., s. 309) jako zestaw schematycznych twarzy, które wykazują niewątpliwe podobieństwo rodzinne, choć nie ma żadnej cechy wspólnej im wszystkim jednocześnie.

⁷⁹ J. Daszkowski, *Obrazy ...*, op. cit.

⁸⁰ M. Blaug, *Teoria ekonomii*, op. cit., s. 177: „tendencja do reagowania na zmiany w zasobach pieniężnych nawet wówczas, gdy zmiany te nie wiążą się ze zmianami realnej wartości tych zasobów”; E. Shafir, P. Diamond, A. Tversky, *Money illusion*, **Quarterly Journal of Economics**, 1997, vol. CXII, nr 2, s. 341–374.

⁸¹ G. W. Allport, *The historical background of modern social psychology* [w:] *Handbook of social psychology*, G. Lindzey, E. Aronson, (red.), Addison-Wesley 1968 Reading Mass., s. 3.

⁸² L. Festinger, *A theory of social comparison processes*, **Human Relations**, 1954, vol. 7, s. 117–140; zwięzły przegląd rozwoju koncepcji w: *Encyklopedia Blackwella Psychologia Społeczna*, op. cit., s. 384–389; por. także C. W. Mills, *Wyobraźnia socjologiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2007 Warszawa, s. 52 (oryginał

angielski z 1959 roku): „...idea jednostki [...] zdolnej rozpoznać własne szanse życiowe tylko poprzez uświadomienie sobie szans wszystkich jednostek znajdujących się w tym samym położeniu”.

⁸³ J. S. Adams, *Inequity in social ...*, op. cit.; *Encyklopedia Blackwella Psychologia Społeczna*, op. cit., s. 654–657; także całość *Advances in Experimental Social Psychology*, 1976, t. 9.

⁸⁴ T. P. Summers, A. S. DeNisi, *In search of Adams' other: reexamination of referents used in the evaluation of pay*, *Human Relations*, 1990, vol. 43, s. 497–511; G. Blau, *Testing the effects of level and importance of pay referents on pay level satisfaction*, *Human Relations*, 1994, vol. 47, s. 1251–1268.

⁸⁵ Zob. przypis 41. na stronie 250; także T. Pszczołowski, *Mała encyklopedia prakseologii i ...* op. cit., s. 251.

⁸⁶ A. Schopenhauer, *Erytyka, czyli sztuka...*, op. cit., s. 61–62: „Sposób 12. Jeżeli jest mowa o ogólnym pojęciu, które nie ma własnej nazwy, lecz musi być określone obrazowo przez porównanie, to musimy wybrać od razu takie porównanie, które będzie korzystne dla naszego twierdzenia. [...] W gruncie rzeczy jest to subtelna petitio principii: to, co dopiero ma być dowiedzione, wkładamy już z góry w nazwę, w wyraz, z którego by to potem wynikało przez analityczne wnioskowanie. [...] Mówca często zdradza już z góry swój zamiar przez nazwę, jaka wybiera dla danej rzeczy”; zob. także przypis 20. na stronie 192.

⁸⁷ K. Ajdukiewicz, *O sprawiedliwości* (tekst z 1939 roku) [w:] *Język i poznanie*, t. I, PWN, 1985 Warszawa, s. 369: „Pojęcie bowiem moralnej słuszności jest pojęciem o niewyraźnej treści, tzn. jest pojęciem, z którego treści w żadnej definicji niepodobna zdać sprawy. Należy ono, podobnie jak wiele innych pojęć, którymi się w myśleniu potoczным posługujemy, do tzw. pojęć uzualnych, tj. takich, którymi w konkretnych wypadkach, w sposób mniej lub bardziej zdecydowany, umiemy się posługiwać, ale z których treści w żadnej definicji nie umiemy zdać sprawy. Sposób, w jaki pojęciem słuszności posługujemy się w praktyce, jest wyznaczony przez następującą regułę: ilekroć jakiś postępek stanie się dla nas przedmiotem swoistego i trudnego do opisu słownego uczucia aprobaty moralnej, tylekroć o postępku tym mówimy, że jest moralnie słuszny. Uważamy przy tym, że gwałciłibyśmy sens wyrazu «słuszny», gdybyśmy wzdragali się wyraz ten orzec o postępku, wobec którego tę aprobatę moralną odczuwamy”. Warto porównać to ujęcie z później ogłoszonym przez Wittgensteina koncepcjami „znaczenia” jako sposobu używania nazwy (zob. przypis 71. na stronie 235), „gry językowej” jako splotu używania nazwy z okolicznościami jej używania (zob. przypis 164. na stronie 245) i „rodziny znaczeń” jako treści nazwy (zob. przypis 78. na stronie 252). Por. także P. Brykczyński, *Uwagi o Wittgensteina koncepcji „gry językowej”*, *Przegląd Filozoficzny. Nowa Seria*, 2005, nr 3(55), s. 189–201; M. Wołos, *Koncepcja „gry językowej” Wittgensteina w świetle badań współczesnego językoznawstwa*, Universitas, 2002 Kraków (w aneksie tej publikacji, na stronach od 75 do 119, autorka zamieszcza „... zbiór fragmentów, zawierających termin «gra językowa», jakie udało mi się wyszukać w polskich tłumaczeniach pism Wittgensteina”.

⁸⁸ *Encyclopedia of Sociology*, op. cit., vol 4, s. 2695: „A range of competing principles – rights or entitlements, equality of outcomes, equality of opportunity, equity or proportionality of rewards, and the satisfaction of basic needs – are prevalent standards of justice in most realms of social existence”; *Słownik socjologii i ...*, op. cit., s. 351: „W literaturze psychologicznej odróżnia się czasem pięć rodzajów sprawiedliwości [...]: równoprawna [zwana także ekwiwalentną], czyli uczciwa wymiana – równoprawność jest tu definiowana jako równorzędność stosunku korzyści do wkładu dla wszystkich zaangażowanych w wymianę; sprawiedliwość dystrybucyjna lub sprawiedliwa alokacja, w tym także jednostronne przyznanie środków, praw, zobowiązań lub czegoś innego określonej kategorii odbiorców; sprawiedliwość proceduralna, czyli sprawiedliwe procedury i mechanizmy, przy czym uznaje się, że uzgodniona i uznana za sprawiedliwą procedura może jednak doprowadzić do rezultatów, które niektórzy określiliby jako niesprawiedliwe; sprawiedliwość restrybucyjna, czyli sprawiedliwa kompensacja, dotycząca wymiaru kary lub poziomu odszkodowania dla ofiar; i w końcu sprawiedliwość jako równość, która może być równością możliwości lub równością obiektywnych rezultatów, lub równością subiektywną (równością rezultatów uwzględniającą potrzeby lub zasługi), lub równością rangowania (gdzie nagrody zależą od normatywnych oczekiwań w celu uniknięcia odczucia niesprawiedliwości), lub słusznością (równość zależna od indywidualnych wkładów). Jest już chyba jasne, że jest to dziedzina przepelniona typologiami i kodyfikacjami”.

⁸⁹ *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The Macmillan Press Limited, 1996 London, vol. 2, s. 169: „equality. The very use of the term ‘equality’ is often clouded by imprecise and inconsistent meanings”; s. 183: „equity. Depending on the user’s inclinations ‘equity’ can mean almost anything”; *Słownik socjologii i ...*, op. cit., s. 353: „... zwyczajni obywatele, a także naukowcy i politycy mają skłonność do łączenia ze sobą zasad s[prawiedliwości]. s[połecznej], które analitycznie wchodzą ze sobą w konflikt, do arbitralnego rozwiązywania dylematów wokół sprawiedliwości oraz do przechodzenia od jednej normy do innej bez przyznawania się do tego”.

⁹⁰ *Encyclopedia of Sociology*, Macmillan Reference Group, 2000 New York, vol 4, s. 2696: „Questions of justice, or fairness, arise in virtually all aspects of social life, and the topic of social justice covers a vast array of subjects”; *Słownik socjologii i ...*, op. cit., s. 350: „...poglądy dotyczące sprawiedliwości pojawiają się nie tylko w socjologii, ale i w filozofii, naukach politycznych, polityce społecznej, psychologii oraz oczywiście w prawie. Sprawiedliwość jest centralnym standardem moralnym w życiu społecznym; uważa się, że odgrywa istotną rolę w teorii społecznej i działaniu społecznym”.

⁹¹ C. Perelman, *O sprawiedliwości*, PWN, 1959 Warszawa; J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1994 Warszawa; W. Sadurski, *Teoria sprawiedliwości. Podstawowe zagadnienia*, PWN, 1988 Warszawa; H. P. Young, *Sprawiedliwy podział*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2003 Warszawa; Z. Ziemiński, *O pojmowaniu sprawiedliwości*, DAIMONION, 1992 Lublin; *Efektywność a sprawiedliwość*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Key Text, 1997 Warszawa; Morawski W., *Socjologia ekonomiczna*, op. cit., s. 283–310; N. Majer, *Psychologiczne aspekty sprawiedliwego wynagrodzenia*, *Prakseologia*, 1974, nr 3–4(51–52) s. 317–355; J. Kulpińska i inni, *Postawy robotników wobec pracy i zakładu [w:] Socjologia przemysłu*, Kulpińska J. (red.), PWE, 1974 Warszawa, s. 191–193.

⁹² W toku zmian ustawy zwanej Kodeksem Pracy obok obowiązującego od początku postanowienia artykułu 94 pkt 9 (Pracodawca jest obowiązany w szczególności: [...] stosować obiektywne i sprawiedliwe kryteria oceny pracowników oraz wyników ich pracy, [...]) wprowadzono między innymi Art. 11² (Pracownicy mają równe prawa z tytułu jednakowego wypełniania takich samych obowiązków [...]) oraz Art. 18^{3c} (§ 1. Pracownicy, bez względu na płeć, mają prawo do jednakowego wynagrodzenia za jednakową pracę lub za pracę o jednakowej wartości. [...] § 3. Pracami o jednakowej wartości są prace, których wykonywanie wymaga od pracowników porównywalnych kwalifikacji zawodowych, potwierdzonych dokumentami przewidzianymi w odrębnych przepisach lub praktyką i doświadczeniem zawodowym, a także porównywalnej odpowiedzialności i wysiłku); kierunek zmian zdaje się być tak opisywany w socjologii na najwyższym poziomie ogólności: „Sformułowana została teoria dwupoziomowej struktury pojęcia sprawiedliwości. [...] Wyróżnia się zasady sprawiedliwości pierwszego stopnia, którymi są różnego rodzaju reguły podziału lub przydziału wyróżnionym kategoriom podmiotów dóbr, korzyści, świadczeń lub ciężarów i dolegliwości, oraz zasadę drugiego stopnia, nakazującą w identycznych wypadkach postępować tak samo, różnie natomiast w różniących się od siebie sytuacjach. Zasady pierwszego stopnia są historycznie zmienne i różne w różnych koncepcjach sprawiedliwości, zasada drugiego stopnia jest historycznie trwała i występuje we wszystkich koncepcjach sprawiedliwości pierwszego stopnia i stanowi rdzeń poczucia sprawiedliwości”. (*Encyklopedia Socjologii, Suplement*, Oficyna Naukowa, 2005 Warszawa, s. 295).

⁹³ Uchwała SN z 16 lipca 1993 roku, I PZP 28/93; OSNC 1994/12; uzasadnienie interpretuje to jako zakaz indywidualizacji informacji, tzn. przypisania w przekazywanej wiadomości konkretnego wynagrodzenia konkretnemu pracownikowi, o ile wyraźnie nie nakazuje tego inna obowiązująca ustawa.

⁹⁴ W. F. Glueck, *Personnel. A diagnostic...*, op. cit., s. 452; G. T. Milkovich, W. F. Glueck, *Personnel/Human resource management: A diagnostic approach*, Business Publications, 1985 Plano, s. 509; G. T. Milkovich, J. M. Newman, *Compensation*, op. cit., powołujących się na nieosiągniętą publikację *Comparable worth: Issues and alternatives*, R. E. Livermash (ed.) Equal Employment Advisory Council, 1980 Washington DC.

⁹⁵ E. Nęcka, i inni, *Psychologia poznawcza*, op. cit., s. 25: „Podstawowym założeniem dotyczącym procesów przetwarzania informacji jest założenie o **ekonomii** ich przebiegu. W myśl tego założenia, przetwarzanie wszystkich dostępnych informacji nie miałoby żadnego sensu – większość z nich i tak jest «bezużyteczna» z punktu widzenia wymagań sytuacji, w jakiej znajduje się organizm. Co więcej, człowiek nie jest w stanie przetworzyć wszystkich docierających do niego informacji, nawet gdyby były w pełni użyteczne, ponieważ jego umysł cechuje ograniczona pojemność [...] człowiek to **skąpiec poznawczy** [...], czyli istota, która z reguły angażuje tylko część dostępnych jej zasobów poznawczych, jak gdyby zachowując resztę na wszelki wypadek i chroniąc się w ten sposób przed niebezpieczeństwem przeciążenia systemu. Koncepcja «skąpca poznawczego» wyjaśnia wiele faktów wskazujących na niezbyt efektywne lub odległe od optymalnego wykonanie rozmaitych zadań poznawczych. Sposobem na uniknięcie przeciążenia informacyjnego jest selekcja danych, dokonująca się na różnych etapach przetwarzania. Selekcję tę umożliwia mechanizm zwany **uwagą**. Ponadto umysł dysponuje zdolnością do hamowania zbędnych reakcji i procesów mentalnych, co jest możliwe dzięki procesom kontroli poznawczej. Skutkiem «skąpienia» zasobów poznawczych jest też wszechobecna w ludzkim poznaniu skłonność do stosowania uproszczonych heurystyk, schematów, stereotypów i innych narzędzi poznawczego upraszczania rzeczywistości”; Zob. także słowa Witwickiego na stronie 25.

⁹⁶ K. Skarżyńska, *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, 2005 Warszawa, s. 113: „Každy człowiek ma bardziej lub mniej rozbudowaną indywidualną mapę poznawczą (*a cognitive map*) procesu dzielenia dóbr i strat. [...] Badania pokazują, że procedury alokacyjne są zwykle w potocznej świadomości mało wyraziste – są mniej poznawczo dostępne niż ostateczne wyniki dystrybucji [...]. Dzieje się tak dlatego, że struktura procesu dystrybucji w dużych grupach (jak przedsiębiorstwa) czy w całym państwie jest bardziej skomplikowana; zwykle obywatelom znane są tylko pewne jej elementy czy aspekty funkcjonowania systemu, z którymi się bezpośrednio stykają z racji funkcji, roli zawodowej czy własnych zainteresowań. Uboga jest też wiedza o procedurach alternatywnych niż te, które są stosowane w danym środowisku. Dopóki odbiorcy są zadowoleni z wyników kolejnych dystrybucji, dopóty procedury na ogół pozostają w cieniu, są mniej zauważalne i mniej obecne w publicznym dyskursie”.

⁹⁷ J. Aitchison, J. A. C. Brown, *The lognormal distribution with special reference to its uses in economics*, Cambridge at the University Press 1957; J. Kordos, *Metody analizy i prognozowania rozkładów płac i dochodów ludności*, PWE, 1973 Warszawa; T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody prognozowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 1993 Kraków; s. 198–204; B. Wąsik, *Dwu i trójparametryczny rozkład logarytmiczno-normalny jako aproksymacja rozkładu zarobków pracowników gospodarki uspołecznionej w Polsce w latach 1955–1967*, **Przegląd Statystyczny**, 1967, zeszyt 4, s. 409–424

⁹⁸ *Analiza ekonometryczna kształtowania się płac w Polsce w okresie transformacji*, red. S. M. Kot, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999 Warszawa.

⁹⁹ N. Neal, S. Rosen, *Theories of the distribution of labor earnings*, *op. cit.*

¹⁰⁰ Zob. przypis 149. na stronie 243.

¹⁰¹ H. P. Grice, *Logika a konwersacja* [w:] *Język w świetle nauki*, red. B. Stanosz, Czytelnik, 1980 Warszawa, s. 91–114; J. Lyons, *Semantyka 2*, PWN, 1989 Warszawa, s. 206–219; E. V. Padučeva, *Wypowiedź i jej odniesienie...*, *op. cit.*, s. 56–64 i 86–87; E. Nęcka i inni, *Psychologia poznawcza*, *op. cit.*, s. 464; „[...] opisał to zjawisko Grice [...], tłumacząc je zasadą kooperacji powszechnie stosowaną podczas konwersacji [...]. W myśl tej zasady, prowadząc dyskurs ludzie mówią sobie to, co myślą, że rozmówca nie wie, a wiedzieć powinien. Nadawca komunikatu domyśla się, czego słuchacz nie wie, a chciałby lub powinien wiedzieć. Z kolei słuchacz zakłada, że to, co słyszy, zostało spreparowane tak, aby ułatwić mu odbiór potrzebnych informacji. Kooperacja jest więc dwustronna, a opiera się o szereg milczących, niewypowiedzianych przesłańek i wniosków”.; s. 613: „Dla psychologów, którzy preferują podejście deskryptywne, maksymy Grice’a są pomocne w opisie i klasyfikacji błędów popełnianych przez ludzi w sytuacjach wzajemnego porozumiewania się”.; M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja*, ..., *op. cit.*, s. 78: „[...] od człowieka, który **zawsze** przestrzegałby tych zasad, trzeba by było uciekać gdzie pieprz rośnie, z obawy, aby nie zanudził nas na śmierć. Bo przecież nie da się słuchać wypowiedzi – również tych rzeczowych i prawdziwych – jeżeli nie są **interesujące**. A zrobić coś interesującego w komunikacji międzyludzkiej można tylko przez złamanie zasad, z czego Grice świetnie zdawał sobie sprawę. Toteż w żadnym miejscu swojej pracy ani nie twierdzi on, że ludzie stosują się do jego reguł, ani że **powinni** się do nich stosować. [...] Rozumowanie prowadzące do wykrycia właściwej interpretacji w warunkach odejścia od pewnej reguły nosi nazwę **eksploatacji tej reguły**”.; M. Tokarz, *Elementy pragmatyki logicznej*, *op. cit.*, s. 210–242 (tu s. 235): „Na maksymy konwersacyjne Grice’a, sformułowane przecież pierwotnie dla języka potocznego, a nie formalnego, będziemy się nadal powoływać w następującej wersji redakcyjnej [...] **Dostarczaj maksymalnej znanej ci informacji** [...]”.; zob. też tekst na stronie 170.

¹⁰² Zob. przypis 36. na stronie 195.

¹⁰³ Zob. strona 33 i przypis 36. na stronie 195.

¹⁰⁴ J. Daszkowski, *Wpływ pracy grupowej na wysilek w realizacji zadań*, Ossolineum, 1988 Wrocław, str. 38–39.

¹⁰⁵ R. Carnap, *Wprowadzenie do filozofii...*, *op. cit.*, s.190–191.

¹⁰⁶ E. L. Deci, *Intrinsic motivation*, Plenum Press, 1975 New York; E. L. Deci, Ryan R. M., *The empirical exploration of intrinsic motivational processes* [w:] **Advances in Experimental Social Psychology**, 1980, vol. 13, L. Berkowitz (red.); R. Bénabou, J. Tirole, *Intrinsic and extrinsic motivation*, **Review of Economic Studies**, 2003, vol. 70, s. 489–520; M. Gagné, E. L. Deci, *Self-determination theory and work motivation*, **Journal of Organizational Behavior**, 2005, vol. 26, s. 331–362.

¹⁰⁷ E. L. Deci, R. M. Koestner, R. Ryan, *A meta-analytic review of experiments examining the effect of extrinsic rewards on intrinsic motivation*; M. R. Lepper, J. Henderlong, I. Gingras, *Understanding the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation – uses and abuses of meta-analysis: comment on Deci, Koestner, and Ryan* (1999); R. Eisenberger, D. W. Pierce, J. Cameron, *Effects of reward on intrinsic motivation – negative,*

neutral and positive: comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999); E. L. Deci, R. M. Koestner, R. Ryan, *The undermining effect is a reality after all – extrinsic rewards, task interest, and self – determination: reply to Eisenberger, Pierce, and Cameron (1999), and Lepper, Henderlong, and Gingras (1999)*, **Psychological Bulletin**, 1999, vol. 125, No 6, s. 627–668, 669–676, 677–691, 692–700.

¹⁰⁸ R. Rosenthal, M. R. DiMateo, *Meta-analysis: Recent developments in quantitative methods for literature reviews*, **Annual Review of Psychology**, 2001, vol. 52, s. 59–82.

¹⁰⁹ E. E. Lawler, *Pay and organizational effectiveness: A psychological view*, McGraw Hill, 1971 New York; L. Porter, E. E. Lawler, *Managerial attitudes ...*, op. cit.; V. H. Vroom, *Work and ...*, op. cit.

¹¹⁰ E. A. Locke, G. P. Latham, *What should we do about motivation theory?* ..., op. cit.

¹¹¹ „Teoria stanów oczekiwania” („expectation states theory”) w socjologii (Turner J. H., *Struktura teorii socjologicznej*, op. cit., s. 527–543; *Encyclopedia of Sociology*, op. cit., vol 2, s. 880–887) zawiera bardzo podobne założenia, ale w przeszukanej literaturze nie wyodrębniła wystarczająco wyraźnie najważniejszej w tych rozważaniach zmiennej, czyli motywacji pracowniczej.

¹¹² *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2004 r.*, **Informacje i opracowania statystyczne GUS**, 2005 Warszawa.

¹¹³ Tabela 7(197) na stronach 268–269 **Rocznika Statystycznego 2005** powtórzona jako tabela 6(197) na stronach 270–271 **Rocznika Statystycznego 2006**, przy czym dane dotyczą października 2004.

¹¹⁴ Zob. strona 48.

¹¹⁵ J. Daszkowski, *Eksploracyjna analiza przeciętnych wynagrodzeń*, **Wiadomości Statystyczne**, 2005, nr 6, s. 35–43.

¹¹⁶ Zob. strony 154–155.

¹¹⁷ R. Koenker, G. Basset Jr., *Regression quantiles*, **Econometrica**, 1978, vol. 46, Nr 1, s. 33–50; R. Koenker, K. F. Hallock, *Quantile regression*, **Journal of Economic Perspectives**, 2001, vol. 15, Nr 4, s. 143–156; K. Yu, Z. Lu, J. Stander, *Quantile regression: applications and current research areas*, **The Statistician**, 2003, vol. 52, Part 3, s. 331–350; M. Buchinsky, *Recent advances in quantile regression models: A practical guideline for empirical research*, **The Journal of Human Resources**, 1998, vol. 33, Nr 1, s. 88–126.

¹¹⁸ J. Daszkowski, *Obrazy...*, op. cit., s. 70–78.

¹¹⁹ *Klasyfikacja Zawodów i Specjalności 1995*, t. II, *Klasyfikacja właściwa*, s. 31.

¹²⁰ S. R. Domański, *Kapitał ludzki i...*, op. cit.

¹²¹ C. Prendergast, *What happens within firms? Survey of empirical evidence on compensation policies*, NBER Working Paper 5802, October 1996.

¹²² Analiza tego typu dla wynagrodzeń w służbie zdrowia z 1998 roku w: J. Daszkowski, *Zarobki pielęgniarek i lekarzy*, **Wiadomości Statystyczne** 1999 nr 11 z listopada, s. 31–33; dla nauczycieli akademickich: J. Daszkowski, *Wynagrodzenia nauczycieli akademickich na tle innych wynagrodzeń*, **Gazeta SGH**, nr 144 z 15 października 2001, s. 26–27; dla menedżerów: J. Daszkowski, *Wynagrodzenia menedżerów jako wyznacznik ich pozycji w społecznej strukturze dochodów*, **Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH**, zeszyt naukowy 23, Warszawa 2002, s. 103–119.

¹²³ Są to ostatnie empiryczne dane dostępne w momencie redagowania tego fragmentu w listopadzie 2007 roku.

¹²⁴ J. Daszkowski, *Metodologia wstępnej analizy rozkładu obciążeń podatkim dochodowym od osób fizycznych na przykładzie 2003 roku*, **VIZJA PRESS&IT**, 2006 Warszawa, s. 45–52.

7. Rola retoryki w metodologii nauk empirycznych

¹ B. Emrich, *Topika i topoi*, **Pamiętnik Literacki**, 1977, r. LXVIII, z. 1, s. 236, przypis 5., uwaga tłumacza: „Wszystkie cytaty z Arystotelesa zostały wobec braku polskich przekładów przetłumaczone z tekstu niemieckiego”.

² J. Z. Lichański, *Retoryka od renesansu do współczesności...*, op. cit., s. 122: „Retoryka współczesna narzęca wiele kłopotów już na poziomie opisu jej dokonania ze względu na wielość współczesnych interpretacji zarówno teorii retoryki, jak i praktyki retorycznej”.

³ Platon, *Gorgiasz*, 459B – C: (w tłumaczeniu W. Witwickiego) „A zatem ktoś, kto się na rzeczy nie zna, będzie na forum tych, którzy się na rzeczy nie znają, bardziej przekonujący od tego, kto się na rzeczy zna [...] i do innych sztuk wszystkich tak samo się odnosi mówca i retoryka [...] Na rzeczy samej zgoła się znać nie potrzebuje ani wiedzieć, jak się rzecz ma, a tylko wynaleźć jakiś środek na przekonywanie tak, żeby się człowiek

wydał w oczach tych, którzy się na rzeczy nie znają, lepszym znawcą niż ci, którzy się znają”.; (w tłumaczeniu P. Siwka): „... ten, kto nie posiada wiedzy, przemawiający do nie posiadających wiedzy przewyższa uczonego [...] Mówca i sztuka retoryczna mają tę samą przewagę, gdy chodzi o inne sztuki. Retoryce nie jest potrzebna wiedza o tym, jak się rzeczy mają w rzeczywistości; wystarczy jej pewien rodzaj perswazji, którą wynalazła, by wyglądając w oczach ignorantów na bardziej uczoną niż uczeni”.

⁴ I. Szczepankowska, *Retoryka – konotacje pojęcia we współczesnej publicystyce i naukach humanistycznych*, **Białostockie Archiwum Językowe**, 2002, nr 2, s. 157–181; s. 159: „...zła opinia o retoryce ma swoje źródło w epoce baroku, kiedy to mówcy – kierujący się wymaganiami barokowej estetyki – zapominali o najważniejszym składniku retoryki, jakim jest sztuka dowodzenia, czyli wynajdywania argumentów (*inventio*), skupiając się na doskonaleniu ozdobnych figur retorycznych, konceptów (*elocutio*). [...] W efekcie retoryka XVII i pierwszej połowy XVIII wieku zerwała związki z logiką i dialektyką, co przyczyniło się do jej oindektualizowania i sprowadzenia jej funkcji do zadziwiania słuchaczy ozdobnym pustosłowiem”.; J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 5: „Retoryka ma dziś złą opinię: niemal co dzień spotykamy w prasie i w radiu zdania, w których banał i beztreściwość oraz mniej lub bardziej ozdobne gadulstwo określa się mianem: «to tylko retoryka»”.

⁵ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit. s. 302–303, 1354a: „Dotychczasowi autorzy traktatów o sztuce retorycznej zajmowali się jednak tylko niewielką jej częścią. [...] Autorzy ci nie mówią zaś w ogóle o entymemach (zob. przypis 6. na stronie 207), które są substancją retorycznego przekonywania, ale zajmują się przeważnie sprawami nie stanowiącymi właściwego przedmiotu tej sztuki”.

⁶ B. Emrich, *Topika i topoi*, op. cit., s. 236, przekład fragmentu 100a z niemieckojęzycznej wersji *Topik* Arystotelesa: „Nasza praca stawia sobie za zadanie znalezienie metody, która pozwoli nam ze zdań prawdopodobnych wysnuć wnioski o każdym postawionym problemie oraz uniknąć sprzeczności w naszych własnych argumentacjach”.; dzięki międzynarodowym oznaczeniom konkordacyjnym w dziełach Arystotelesa można bez trudu zlokalizować ten fragment w innym tłumaczeniu na polski (Arystoteles, *Dzieła Wszystkie*, t. 1, s. 343): „Celem niniejszego traktatu jest odkrycie metody, za pomocą której można by wnioskować z ogólnie przyjętych sądów o każdym przedłożonym problemie, przy czym sami wypowiadając się nie powiedzielibyśmy niczego sprzecznego z naszym twierdzeniem”.; J. M. Keynes, którego wykształcenie szkolne prawdopodobnie obejmowało wiedzę o starożytnych klasykach filozofii, pisał: „Celem naszej analizy nie jest bynajmniej skonstruowanie jakiegos mechanizmu, który by nam za naciśnięciem guzika dostarczał nieomyślnej odpowiedzi, ale o opracowanie konsekwentnej i przejrzystej metody, za pomocą której moglibyśmy przemyśleć poszczególne zagadnienia”. (J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, 1985 Warszawa, s. 325.)

⁷ Zob. przypis 182. na stronie 247.

⁸ J. Z. Lichański, *Retoryka od renesansu do współczesności...*, op. cit., s. 125: „[...] można dyskutować, czy większy nacisk położymy dziś na teorię argumentacji [...], czy na krytykę idei i metafor [...] – jednak retoryka jako jedyna spójna teoria, jak budować i/lub rozpoznawać m.in. struktury argumentacyjne, jest ciągle niezbędna”.

⁹ M. Skwara, *O Arystotelesowskiej teorii dowodzenia retorycznego*, **Pamiętnik Literacki**, 1994, r. LXXXV, z. 4, s. 130–152; M. Skwara, *O miejscach retorycznych*, **Pamiętnik Literacki**, 1992, r. LXXXIII, z. 2, s. 138–155.

¹⁰ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001 Warszawa.

¹¹ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, PWN, 1990 Warszawa.

¹² Zob. też *Słownik terminów Arystotelesowych (Dzieła Wszystkie)*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2003 Warszawa, t. 7, s. 109).

¹³ W wiele wieków później wybitny filozof tak popularyzował tę myśl: „Sceptycyzm, który głoszę, sprwadza się tylko do tego, że: 1) gdy eksperci zgadzają się ze sobą, przeciwna opinia nie może być uważana za pewną, 2) gdy eksperci nie mogą dojść do zgody, laik nie może uznawać żadnej opinii za pewną, i 3) gdy wszyscy eksperci sądzą, że nie ma dostatecznej podstawy do powzięcia określonej opinii, zwykły człowiek zrobi dobrze, jeśli zaczeka z wydaniem sądu”. (B. Russell, *Szkice sceptyczne*, op. cit., s. 10).

¹⁴ W *Słowniku terminów Arystotelesowych*, (op. cit., s. 93) objaśniani jako „... – błąd, fałszywy wniosek, błędne rozumowanie, wnioskowanie, paralogizm; deceptio, rationis fallacia; «paralogizm» jest niewłaściwym wnioskiem, którego brak polega na błędzie mającym miejsce wtedy, gdy przesłanki występują jako należące do dowodu pewnej określonej wiedzy, a w rzeczywistości są fałszywe [...]. Paralogizmy oddziela Arystoteles od sofizmatów; nie są to bowiem świadomie fałszywe rozumowania, lecz wnioski wyprowadzone z fałszywych

przesłanek, należących do pewnych nauk. Tego rodzaju fałszywe przesłanki powstają wskutek tego, że wprawdzie należą do jakiejś nauki, ale w jej obrębie nie zostały poprawnie wyprowadzone”.

¹⁵ Definicja entymemu zob. przypis 6. na stronie 207; jako przykład różnicy między entymemem a sylogizmem H. Lausberg (*Retoryka literacka*, op. cit., s. 217–218) podaje zestawienie: w entymemie „cnota jest dobrem, bo nie można jej użyć jako zła” brakuje syllogistycznej przesłanki „tylko to jest dobre, czego nikt nie może użyć jako zła”, a dodatkowym oczywistym opuszczeniem (elipsą) jest pominięcie w pozostawionym fragmencie przesłanki słowa „nikt”, bez którego cały sylogizm nie jest kompletny.

¹⁶ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, op. cit., *Poetyka*, s. 607 (1456a – b).

¹⁷ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, op. cit., *Retoryka*, s. 305 (1355b).

¹⁸ Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, op. cit., *Retoryka*, s. 309 (1357a).

¹⁹ W książeczce W. Gołembowicza *Uczeni w anegdocie* (Wiedza Powszechna, 1962 Warszawa, s. 128) przytoczona jest irytacja pewnego wykładowcy, że jedna z koncepcji struktury atomu, wykluczając kiedyś bez wystarczającego uzasadnienia wiele teoretycznie możliwych stanów, przypomina „...policyjny zakaz: kategoriyczny, niezrozumiały i ważny do odwołania”.

²⁰ M. Dobrosielski, *Logika a retoryka*, PWN, 1957 Warszawa (jest to omówienie książki C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Rhétorique et Philosophie*, Presses Universitaires de France, 1952 Paris); s. 8: „Przyczyny upadku retoryki widzi Perelman w nierozróżnianiu w starożytności i później sądów dotyczących prawdy lub fałszu od sądów emocjonalnych, wartościujących, ocen i norm, co doprowadziło do podporządkowania retoryki logice, a później do zaniechania tej dyscypliny. [...] Retoryka tym różni się od logiki, iż nie zajmuje się ona takimi pojęciami, jak prawda czy fałsz. Celem retoryki jest uzyskanie lub spotęgowanie poparcia określonego audytorium dla przedłożonych mu tez drogą racjonalnej argumentacji. [...] Jest jasne, że charakter, skład audytorium posiada w retoryce istotne znaczenie – niemniejse posiada również opinia danego audytorium o mówcy i jego sposobie argumentacji. W logice obydwa te momenty są bez żadnego znaczenia. [...] Dalszą cechą odróżniającą retorykę od logiki jest fakt, że w logice dowodzenie odbywa się w ramach jednego uznanego i przyjętego systemu. Argumentacja jest jednoznacznie określona i zniewalająca – o ile bowiem uznano się podstawowe twierdzenia i reguły przekształcania danego systemu logicznego, jest się zmuszonym uznać i wnioski końcowe, o ile zostały one poprawnie wyprowadzone. [...] W argumentacji retorycznej wszystko może być w każdej chwili zakwestionowane. [...] W logice formalnie przeprowadzony dowód jest w pełni wystarczający. W retoryce nie ma w zasadzie granic użytecznej akumulacji argumentów i nie można *a priori* określić, które argumenty będą wystarczające, by uzyskać poparcie dla przedstawionego stanowiska. [...] Argumentacja retoryczna różni się zasadniczo od argumentacji logicznej dlatego – ponieważ zmuszona jest do używania i operowania pojęciami niesprecyzowanymi, a często wieloznacznymi. Z filozofii, socjologii, prawa, polityki nie da się wyeliminować wieloznaczności pojęć. [...] Sposoby argumentacji retorycznej są bardzo liczne i różnorodne – od sposobów zbliżonych do metod logiki formalnej po figury stylistyczne, jak analogia czy metafora, sposoby kwalifikacji i dyskwalifikacji itp.”

²¹ J. Z. Lichański, *Retoryka od renesansu do współczesności...*, op. cit., s. 132.

²² Nazwa „hipoteza” jest tu używana w innym rodzaju gry językowej niż gry wskazane w przypisach 174. i 176. na stronie 247. Lichański za Volkmanem przywołuje bowiem rozróżnienie między tezą i hipotezą „...stosownie do tego, czy pytania są całkiem ogólnej natury, czy też szczegółowe [...]”. Każda jednak hipoteza, czyli sprawa szczegółowa, daje się wyprowadzić z tezy, czyli problemu ogólnego; [...]”. Wydaje się, że warte dokładniejszej analizy są różnice i podobieństwa między takim starożytnym ujęciem a nowożytnym rozumieniem „wyjaśnienia naukowego” w wersji propagowanej przez Hempła (zob. przypis 119. na stronie 240).

²³ T. Pszczołowski, *Mała encyklopedia prakseologii i ...*, op. cit., s. 119: „Metodyka to poprawny metodologicznie zbiór dyrektyw, wskazujący sposoby działania, metody prowadzące do danego celu [...]”.

²⁴ R. B. Douglass, *Arystotelesowska koncepcja komunikacji retorycznej*, *Pamiętnik Literacki*, 1977, r. LXVIII, z. 1, s. 201: „...będę dowodził, że Arystotelesowskie rozumienie retorycznego komunikowania należy do najlepszych koncepcji, na których może być zbudowana nowoczesna teoria komunikacji retorycznej”; s. 210 „Zasugerowałem, że [...] współczesna teoria oparta na podejściu Arystotelesa byłaby wiarygodna i użyteczna”.

²⁵ J. D. Bernal, *Nauka w dziejach*, op. cit., s. 152: „... stosowanie własnej metody badawczej Arystotelesa miało w bardzo krótkim czasie podważyć lub obalić większość jego wniosków. [...] Istotnie bowiem poglądy jego na wiele spraw ulegały nieraz zdezaktualizowaniu, jeszcze zanim zdołał je ogłosić”; L. Sprague de Camp, *Wielcy i mali twórcy cywilizacji*, op. cit., s. 147: „W swych pracach zawarł jednak Arystoteles również wiele twierdzeń niedorzecznych, nie sprawdzonych za pomocą obserwacji. Chociaż był dwukrotnie żonaty,

twierdził, że mężczyzna ma więcej zębów niż kobieta. Nie zadał sobie trudu poproszenia którejś ze swych żon, aby otworzyła buzię, i policzenia jej zębów”.

²⁶ Zob. przypis 33. na stronie 231 i przypis 135. na stronie 241.

²⁷ E. V. Padučeva, *Wypowiedź i jej odniesienie...*, op. cit., s. 57; I. Stewart, *Histerie matematyczne. Gry i zabawy z matematyką*, Prószyński i S-ka, b. r. w. Warszawa, s. 14: „Czasem nie wystarczy po prostu coś wiedzieć – trzeba jeszcze wiedzieć, że ktoś inny wie. Albo że ktoś inny wie, że my wiemy, że on wie, że... Takie rozważania prowadzą do pojęcia «wspólnej wiedzy». Gdy coś stanie się już wspólną wiedzą, można wnioskować o tym, co wnioskują inni”.

²⁸ Zob. *Słownik Języka Polskiego*, red. W. Doroszewski, t. 6 P–Prę, PWN, 1964 Warszawa, s. 252.

²⁹ Por. np. H. Markiewicz, A. Romanowski, *Skrzydlate słowa*, op. cit., s. 419: „«Szkaluj śmiało, zawsze coś przylgnie.» Słowa z około 330 p. n. e. Cytat sparafrazowany. Dokładniej: || Śmiało kąsaj i rzucaj oszczerstwa, albowiem choć rana ukąszonego zagoi się, to zawsze bliźna oszczerstwa pozostanie. Przytoczone przez Plutarcha w: O pochlebcy i przyjacielu, 24. Spopularyzowane w tłumaczeniu łacińskim: || Audacter calumniare, semper aliquid haeret. Cytowane w tej wersji przez Francisa Bacona [w:] *De dignitate et argumentum scientiarum*, 8,2 (1605)”. Przypisywane Mediosowi vel Mediosowi, dworzaniowi Aleksandra Wielkiego. Także [w:] S. Kalinkowski, *Aurea dicta...*, op. cit., s. 24.

³⁰ J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, op. cit., s. 9: „Zazwyczaj zadanie retora formuluje się jako obowiązek odnajdywania argumentów. Odnajdywania – a nie wynajdywania. W czym różnica? W tym, że argumenty jako idee i jako sposoby ich wyrażania należą do repertuaru, w który wyposażona jest każda wspólnota bądź to naturalna, bądź umowna. Ta zależność retora od wspólnoty, do której sam należy (a nie uprawia się retoryki pośród obcych), sprawia, że mówca, inaczej niż prorok, a nawet poeta, nie może być wyobcowany. Retor znajduje się pod ciśnieniem dwu sprzecznych nakazów: z jednej strony chce on przekonać słuchacza o czymś nowym, z drugiej – aby słuchacza pozyskać, musi odwoływać się do wiedzy i przekonań przez audytorium już akceptowanych, tak zatem stale pozostaje w stanie chwiejnej równowagi «między informacją a redundancją»”; s. 99: „Elementarną zasadą retorycznego prowadzenia sporu jest odnajdywanie argumentów, a nie ich wynajdywanie. Zasada ta znaczy, że argumenty stanowią opracowany zbiór oraz że – i to jest ważniejsze jeszcze – istnieje pewna wspólnota, dla której sposób myślenia i mówienia jest właściwy [...]”.

³¹ Zob. przypisy 30., 36., 38. odpowiednio na stronach 231 i 233 oraz tekst na stronie 138.

³² B. Emrich, *Topika i topoi*, op. cit., s. 235–236: „Tradycja antyku i zasadniczo także średniowiecza miałyby się, jak twierdzono, wywodzić z Arystotelesa: topos bowiem odnosić się miał zawsze do formy, nigdy do samej rzeczy. Trzeba więc zapytać, czym były topoi starożytności, jeżeli wątpliwości budzi nazywanie ich «argumentami», «wątkami myślowymi», «środkami pomocniczymi służącymi do opracowywania przemówień» lub «kopalnią pomysłów dla toku rozważań» i przypisywanie im «akcentowania niemożności uporania się z tematem» albo «głoszenia pochwał przodków i ich czynów»”.

³³ B. Emrich, *Topika i topoi*, op. cit., s. 263: „Badanie, które swojego pola obserwacyjnego nie zawęży przez zbyt ciasne wyobcowanie o topice i topoi, musi prowadzić do wniosku, że mamy tutaj do czynienia ze środkami pomocniczymi polegającymi na operacjach logicznych, powszechnie ważnych twierdzeniach, gotowych dowodach, podstawowych tematach, wprowadzeniu ważnych dziedzin przedmiotów, wglądzie psychologicznym i psychagogicznym praktykach, metodach znajdowania dowodów, schematycznych pytaniach, od dawna wypróbowanych rozważaniach i na zasadach kształtowania poszczególnych części przemówienia, przedstawiania opisu”.

³⁴ J. Z. Lichański, *Retoryka od renesansu do współczesności...*, op. cit., s. 170: „W nowszej literaturze topice (rozumianej jednak wąsko jako zbiór stałych motywów literackich) poświęca najwięcej uwagi Ernst Robert Curtius w studium *Literatura europejska i średniowiecze łacińskie*”; Zob. przypis 30. na stronie 231.

³⁵ Ostatnią była książka M. Sikory, *Problem reprezentacji poznawczej w nowożytnej i współczesnej refleksji filozoficznej*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii UAM, 2007 Poznań.

³⁶ E. Żarnańska-Biały, *Kosmiczne śnieżynki, czyli udział logiki formalnej i nieformalnej w dyskursie naukowym*, [w:] *Dyskurs naukowy – tradycja i zmiana*, red. S. Gajda, Uniwersytet Opolski – Instytut Filologii Polskiej, 1999 Opole, s. 25–40.

³⁷ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 395 (przypis 79. redaktora wydania polskiego): „«Wspólnymi toposami» nazywa Arystoteles ogólne kategorie, wokół których grupują się sposoby przekonywania, charakterystyczne dla wszystkich rodzajów wymowy. Jako najistotniejsze wymienia tu: topos możliwości, stanowiący podstawę prawdopodobieństwa, topos faktu zaistniałego w przeszłości lub mogącego się zdarzyć w przyszłości oraz kategorię amplifikacji i deprecjacji, tj. powiększania lub pomniejszania znaczenia i wymowy faktów”.

³⁸ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 307 (1356a): „Wszyscy przecież mówcy, którzy przekonują za pomocą dowodzenia, korzystają wyłącznie bądź z przykładów, bądź z entymemów, bo innych możliwości nie ma”.

³⁹ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 312 (1358a): „Sądzę, że sylogizmy dialektyczne i retoryczne dotyczą tego rodzaju rzeczy, które nazywamy toposami”. (I przypis tłumacza „Zdanie to można również przetłumaczyć: «Sylogizmami dialektycznymi i retorycznymi nazywam tego rodzaju sylogizmy, które mamy na myśli, gdy mówimy o toposach.»”) „Są to mianowicie wspólne punkty odniesienia (loci communes) dla zagadnień praworządności, fizyki, polityki i dla wielu innych, niemających nic wspólnego ze sobą dziedzin. [...] Toposy nie uczynią więc z nikogo specjalisty w jednym rodzaju [nauki], ponieważ nie dotyczą żadnego określonego przedmiotu rzeczywistości”.

⁴⁰ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 327 (1363b).

⁴¹ Arystoteles, *Retoryka*, op. cit., s. 415 (1399a).

⁴² F. Bacon, *Novum organum*, op. cit., s. 96, 97, 98.

⁴³ W. James, *Pragmatyzm*, KiW, 1957 Warszawa, s. 108.

⁴⁴ B. Winawer, *Dług honorowy*, Czytelnik, 1960 Warszawa, s. 98–99, zob. także B. Winawer, felieton *Abdera północy* ze zbioru *Lepsze czasy*, Warszawa, 1925, przedruk [w:] B. Winawer, *Ziemia w malignie*, Czytelnik 1962 Warszawa, s. 28–31.

⁴⁵ K. J. Arrow, *Granice organizacji*, op. cit., s. 12–13.

⁴⁶ Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, op. cit., s. 163: „Popelniałby błąd formalny, kto sądząc, że wnioskuje dedukcyjnie, z prawdziwości przesłanki «jeśli p , to q » oraz przesłanki « q » wnosiłby o prawdziwości zdania « p », bo taki wzór wnioskowania nie opiera się [...] na prawie logicznym, jest to zawodny wzór wnioskowania. Popelnienie błędu formalnego nie w każdym przypadku przesądza, że wniosek musi być fałszywy – może on być prawdziwy, lecz skoro nie opiera się na jakimś prawie logicznym, to nie jest to wniosek dedukcyjny. Gdyby jednak ktoś zdawał sobie sprawę, że wnioskuje wedle wzoru zawodnego, który tylko uprawdopodobnia wniosek, to, rzecz prosta, nie popelniałby błędu formalnego, który dotyczy tylko wnioskowań uważanych za dedukcyjne”.

⁴⁷ R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i ...*, op. cit., s. 33–49, 28, 29.

⁴⁸ Np. Mills objaśniający Parsonsa (C. W. Mills, *Wyobrażenia socjologiczne*, op. cit., s. 78–88); A. K. Wróblewski, *Historia fizyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006 Warszawa, s. 368–369: „Teorię elektromagnetyzmu zaczął Maxwell tworzyć w 1854 r. [...] Próba ograniczenia się do tłumaczeń poglądowych, bez matematyki, nie była udana. [...] W latach 1861–1862 opracował więc rozprawę *O fizycznych liniach siły*, w której podjął próbę zbudowania mechanicznego modelu pola elektromagnetycznego”; s. 371: „Maxwell pracował nad udoskonaleniem formy swojej teorii i w 1873 r. wydał obszerne dzieło *Treatise on Electricity and Magnetism* [...] nie zdawał sobie sprawy z tego, że stworzył naukę równie fundamentalną jak dynamika [Newtona]”; s. 373: „Nie znajdziemy tam równań Maxwella w znanej obecnie postaci. [...] Heaviside niewiele mógł zrozumieć z tego tekstu. Zrozumiałszy fizyczną argumentację Maxwella, Heaviside mógł znacznie ją uprościć, wprowadzając wektory. Równania Maxwella w dzisiaj używanej postaci zostały podane w 1885 r. właśnie przez Heaviside’a”; s. 374: „Teoria Maxwella nie od razu została uznana przez fizyków jako przełom w fizyce”; H. Gurgul, *Zarys historii fizyki od starożytności do XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 1993 Szczecin, s. 188–189: „Maxwell miał wyjątkowe zdolności obrazowego przedstawiania zjawisk fizycznych. Dzięki swej wyobraźni stworzył obrazy pól elektrycznych i magnetycznych, które opisał za pomocą linii sił i strumieni. [...] Teoria fal elektromagnetycznych Maxwella nie znalazła zbyt wielu zwolenników. W. Thomson [późniejszy lord Kelvin] odniósł się do niej sceptycznie, być może dlatego, że nie rozumiał jej”; Zob. przypisy 136. i 140. na s. 108.

⁴⁹ H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli...*, op. cit., s. 678 (w rozdziale zatytułowanym „Co w rzeczywistości miał na myśli Keynes?”): „Ponieważ w teorii Keynesa było dużo wątków rozumowania i dużo powiązanych ze sobą argumentów, nie było całkiem jasne, co miał on w rzeczywistości na myśli. Ze swej strony nie okazał on dużo pomocy w wyjaśnianiu swojego rozumowania. Musimy więc zauważyć, że przytoczona tu prezentacja jego myśli nie jest jedyną, jaką można znaleźć w większości podręczników [...]”; M. Blaug, *Teoria ekonomii*. op. cit., (w rozdziale „Co miał na myśli Keynes?”): s. 707: „Rozmaite interpretacje tego, co Keynes miał na myśli, możemy sklasyfikować w pięciu grupach, z których nie wszystkie wykluczają się nawzajem [...]”.

⁵⁰ T. Mayer, *Prawda kontra precyzja...*, op. cit., s. 170: „Podobnie jak reflektor, model rzuca potężny, ale wąsko zogniskowany snop światła, który sprawia, że wszystko, co nie jest w jego zasięgu, jest zanurzone w kompletnej ciemności”. (inne zastosowanie tej samej metafory zob. przypis 1. na stronie 191).

⁵¹ Zob. np. koncepcję „ochronnego pasa hipotez” I. Lakatosa – przypis 171. na stronie 246.

⁵² K. R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, op. cit., s. 93–94: „Nauka nie spoczywa na niewzruszonych podstawach. Śmiała struktura teorii naukowych jak gdyby wznosi się nad grzęzawiskiem. Przypomina gmach wzniesiony na słupach wbijanych z góry w to grzęzawisko, lecz nie sięgający żadnej naturalnej ani «danej» podstawy. Wbijanie słupów przerywamy wcale nie dlatego, że osiągnęliśmy twardą ziemię. Przerywamy po prostu wtedy, gdy uznamy, że tkwią one wystarczająco mocno, aby przynajmniej tymczasowo udźwignąć strukturę”.

⁵³ Osłabienie stanowczości twierdzenia jest skutkiem obserwowania na przykład aktywności profesora biologii, który teorii ewolucji przeciwstawia kreacjonizm, prokuratora, który brak źródeł na jakiś temat uważa za świadectwo ich zniszczenia lub profesora socjologii, który z formalnej przynależności do marginalnej i zanikającej grupy społecznej wyprowadza indywidualną odpowiedzialność karną jej członków za działania niebędące nigdy, ani kiedyś, ani obecnie przestępstwem.

⁵⁴ Nazwa „tryb” jest tu synonimem „prawa logicznego”, nie zaś odesłaniem do sylogistyki.

⁵⁵ K. R. Popper, *Droga do wiedzy...*, op. cit., s. 52: „Tak więc moja odpowiedź na pytanie «Skąd wiesz?», «Jakie są źródła czy też podstawy twoich twierdzeń?», «Jakie obserwacje doprowadziły cię do nich?» odpowiadam: «Wcale nie wiem; moje twierdzenia to tylko domysły. Nie kłopotz się o źródło czy też źródła, z których się wywodzą, może ich być wiele i nie wszystkie są mi znane; prawdziwość twierdzeń bynajmniej nie zależy od ich rodowodu. Jeśli jednak interesuje cię problem, który próbowałem za pomocą domysłów rozwiązać, możesz mi pomóc krytykując je najsurowiej jak potrafisz; a jeśli potrafisz wskazać eksperymentalny sprawdzian, który mógłby, jak sądzisz, obalić moje przypuszczenie, to chętnie, i najlepiej jak potrafię, pomogę ci w tym.»

⁵⁶ A. Klamer, *Making sense of economists: from falsification to rhetoric and beyond*, **Journal of Economic Methodology**, 2001 vol. 8, nr 1, s. 69–75; s. 73: „When someone writes some scathing comments about the silliness of the rhetorical approach, I look at their references and throw up my hands in despair. Have they not even seen what has happened in the philosophy and sociology of science, I then wonder? The critics turn out not to have read Aristotle, Perelman, Toulmin, Foucault, Booth, Rorty and so many others who have written about rhetorics and discursive practices. It’s no wonder, therefore, that we have such a hard time communicating. We do not share the same texts anymore”.

⁵⁷ C. R. Rao, *Statystyka i prawda*, op. cit., s. 59–60: „Przełom nadszedł dopiero na początku bieżącego [XX] stulecia. Zrozumiano, że chociaż wiedza uzyskana według jakiegokolwiek zasady uogólniania szczegółów jest niepewna, staje się wiedzą pewną, choć w inny sposób, jeżeli wyrazimy ilościowo odpowiadający jej zasób niepewności. Ten nowy paradygmat jest przedstawiony za pomocą następującego równania logicznego:

[Wiedza niepewna]+[Wiedza o rozmiarach niepewności]=[Wiedza użyteczna]

To nie jest filozofia. To jest nowy sposób myślenia”.

⁵⁸ Patrz tekst na stronach 36–56 wraz z przypisami, a zwłaszcza porównaj przypis 99. na stronie 203 z przypisem na stronie 160 oraz przypisem 57. na stronie 190.

⁵⁹ Patrz przypisy 95. i 96. na stronach 202–203.

⁶⁰ Patrz przypis 98. na stronie 203.

⁶¹ Patrz przypis 117. na stronie 256.

⁶² Patrz przypis 77. na stronie 252.

⁶³ J. Cohen, *O tym, czego nauczyłem się (jak dotąd); Ziemia jest okrągła ($p < 0,05$)* [w:] *Metodologiczne i statystyczne problemy psychologii*, red. J. Brzeziński, J. Siuta, Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2006 Poznań, s. 73–99 i 100–118; s. 88: „[testowanie hipotez] wykorzystuje cztery parametry: kryterium istotności alfa, wielkość próby, wielkość efektu oraz moc testu”.

⁶⁴ T. Mayer, *Prawda kontra precyzja...*, op. cit., s. 113; swoją ocenę autor w innym miejscu (s. 170 i 179) wspiera cytatem (przytoczonym tu nieco szerzej): „Wielką wadą pseudomatematycznych metod, operujących symbolami i formalizujących system analizy ekonomicznej [...] jest to, że wyraźnie zakładają zupełną niezależność między wchodzącymi w grę czynnikami i tracą swój walor oraz moc przekonywania, jeżeli się to założenie odrzuci. Przy zwyczajnym rozumowaniu, gdy nie operujemy niczym na ślepo, ale cały czas wiemy, co robimy i jakie jest znaczenie słów, możemy zachować w «pamięci» konieczne warunki i zastrzeżenia oraz te poprawki, które będziemy musieli później wprowadzić. Tymczasem, nie da się oczywiście zachować «w pamięci» skomplikowanych różniczek cząstkowych przez kilka stron rozważań algebraicznych, w których zakłada się, że wszystkie te różniczki znikają. Zbyt wiele jest we współczesnej ekonomii «matematycznej» zwykłego gładzenia, równie nieścisłego jak początkowe założenia, które mu służą za podstawę. W tej gęstwinie pre-

tensjonalnych i bezużytecznych symboli autor traci z oczu złożoność zjawisk i współzależności, jakie zachodzą w rzeczywistym świecie”. (J. M. Keynes, *Ogólna teoria...*, op. cit., s. 325–326).

⁶⁵ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., 345.

Zakończenie

¹ K. Ajdukiewicz, *Logika pragmatyczna*, op. cit., s. 86–94; *Mala encyklopedia logiki*, op. cit., s. 150–152 (logika pytań) i 232–234 (pytanie).

² K. Szymanek, *Sztuka argumentacji*, op. cit., s. 262.

³ H. Lausberg, *Retoryka literacka...*, op. cit., s. 766: „Pytanie użyte zostaje jako figura [...], gdy odrzuca ono właściwą sobie funkcję dialogową i zostaje włączone do wypowiedzi jako [...] środek dla wyraźnego zakreślenia myśli”; s. 770–771: „Wielu teoretyków odróżnia *quaesitum* [...] «pytanie» od *interrogatio* [...] «zapytanie». Różnicę dostrzega się w tym, iż jedynie możliwą odpowiedzią na *interrogatio* jest «tak» lub «nie», podczas gdy *quaesitum* wymaga bardziej szczegółowych odpowiedzi (nawet jeśli nie wynikają one ze stwierdzenia ułożonego w formę pytania [...]) W przypadku interogacji możemy odpowiedzieć w jeden tylko sposób, zaprzeczając albo potwierdzając. Zaś w przypadku *quaesitum* [...] można odpowiedzieć wielorako”.

⁴ J. Lyons, *Semantyka 2*, op. cit., s. 352: „W gruncie rzeczy należy chyba odróżnić zadanie pytania komuś od samego postawienia pytania, niekoniecznie skierowanego do kogoś. Stawiając pytanie, po prostu wyrażamy lub uzewnętrzniamy naszą wątpliwość. Możemy stawiać takie pytania, na które nie tylko nie spodziewamy się odpowiedzi, lecz o których wiemy lub sądzimy, że odpowiedzieć na nie nie można”; s. 353: „Różnica między zastanawianiem się a pytaniem samego siebie jest różnicą między stawianiem pytania a zadawaniem go samemu sobie w zamiarze udzielenia sobie odpowiedzi”.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia nie zawiera notatek prasowych, publikacji cytowanych z drugiej ręki i odwołań do powszechnych encyklopedii. Numer strony oznacza pierwsze pojawienie się informacji o danym materiale. Indeks nazwisk obejmuje każde wystąpienie w tekście wszystkich autorów, współautorów i redaktorów, łącznie z pominiętymi w wykazie literatury.

Daty oznaczają rok wydania, a nie rok powstania dzieła. Jeżeli rozbieżność taką uznawano za istotną, to sygnalizowano ją w odpowiednim miejscu opracowania. Podejmowano także starania, aby korzystać z najnowszych wydań lub tłumaczeń na język polski, chyba że tok wywodu wymagał podkreślania historycznej dynamiki poglądów.

<i>A companion to the philosophy of science</i> , 2000, red. W. H. Newton-Smith, Blackwell Publishers Malden	243
Abell P., 1975, <i>Modele w socjologii</i> , PWN Warszawa	237
Acemoglu D., Robinson J. A., 2000, <i>Why did the West extend the franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective</i> , The Quarterly Journal of Economics , 2000 vol. 115 Nr 4, s. 1167–1199	229
Ackoff R. L., 1969, <i>Decyzje optymalne w badaniach stosowanych</i> , PWN Warszawa	240
Aczel A., 2000, <i>Statystyka w zarządzaniu</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa	199
Adams J. S., 1965, <i>Inequity in social exchange</i> [w:] Advances in Experimental Social Psychology , vol. 2, L. Berkowitz (red.)	234
Aitchison J., 2002, <i>Ziarna mowy</i> , PIW Warszawa	188
Aitchison J., Brown J. A. C., 1957, <i>The lognormal distribution with special reference to its uses in economics</i> , Cambridge at the University Press	255
Ajdukiewicz K., 1974, <i>Logika pragmatyczna</i> , PWN Warszawa	192
Ajdukiewicz K., 1985, <i>O sprawiedliwości</i> [w:] <i>Język i poznanie</i> , t. I, PWN Warszawa, s. 365–376	253
Akerlof G. A., 1982, <i>Labor contracts as partial gift exchange</i> , Quarterly Journal of Economics , vol. XCVII No 4, s. 543–569	249
Akerlof G. A., 2002, <i>Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior; revised version of the lecture delivered in Stockholm, Sweden, on December 8, 2002</i> , American Economic Review , vol. 92, nr 3, s. 411–433	250
Akerlof G. A., Yellen J. L., 1988, <i>Fairness and unemployment</i> , American Economic Review , vol. 78, nr 2, s. 44–49	250
Akerlof G. A., Yellen J. L., 1990, <i>The fair wage-effort hypothesis and unemployment</i> Quarterly Journal of Economics , vol. CV No 2, s. 255–283	250

- Alchian A. A., Demsetz H., 1972, *Production, information costs, and economic organization*, **American Economic Review**, vol. 62, s. 777–795 221
- Allen R., S., Helms M. M., 2002, *Employee perceptions of relationship between strategy, rewards and organizational performance*, **Journal of Business Strategies**, vol. 19, nr 2, s. 115–139 250
- Allport G. W., 1968, *The historical background of modern social psychology* [w:] *Handbook of social psychology*, G. Lindzey, E. Aronson, (red.), Addison-Wesley Reading Mass 252
- Ambrose M. L., Kulik C. T., 1999, *Old friends, new faces: Motivation research in the 1990s*, **Journal of Management**, vol. 25, No. 3, s. 231–292 250
- American Soldier*, S. A. Stoufer (ed.), Princeton University Press t. I–IV 1949–1950; tłumaczenie obszernych fragmentów (niemal całość dwu pierwszych tomów): *Studia z psychologii społecznej w czasie II wojny światowej*, **Biuletyn Informacyjny Zarządu Propagandy i Agitacji GZP, Seria psychologii i pedagogiki wojskowej** nr 16 [11(165) marzec 1960] – tom I część I; nr 17 [12(166) marzec 1960] – tom I część II; nr 22 [32(186) sierpień 1960] – tom II część I; nr 21 [36(190) październik 1960] – tom II część II; Do wyłącznego użytku generałów i oficerów WP (obecnie odtajnione, dostępne w Centralnej Bibliotece Wojskowej) 250
- Analiza ekonometryczna kształtowania się płac w Polsce w okresie transformacji*, 1999, red. S. M. Kot, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 255
- Anatomia porównawcza kręgowców*, 1976, red. H. Szarski, PWN Warszawa 239
- Anderson J. R., 1998, *Uczenie się i pamięć. Integracja zagadnień*, WSiP Warszawa 199
- Andreski S., 2002, *Czarnoksiężstwo w naukach społecznych*, Oficyna Naukowa Warszawa 187
- Armstrong M., 1995, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działania*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu Kraków 234
- Armstrong M., 2000, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC Kraków 234
- Arnould A., Nicole P., 1958, *Logika czyli sztuka myślenia*, PWN Warszawa 189
- Aronson E., 2000, *Człowiek – istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 196
- Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M., 1997, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka Wydawnictwo Poznań 200
- Arrow K. J., 1951, *Social choice and individual values*, John Wiley and Sons New York 211
- Arrow K. J., 1985, *Granice organizacji*, PWN Warszawa 212
- Arystoteles, 1990, *O dowodach sofistycznych* [w:] *Dzieła wszystkie*, t. I, PWN Warszawa, s. 476–518 197
- Arystoteles, 1990, *Topiki* [w:] *Dzieła wszystkie*, t. I, PWN Warszawa, s. 330–473 231
- Arystoteles, 2001, *Poetyka* [w:] *Dzieła Wszystkie*, t. VI, PWN Warszawa, s. 574–626 258
- Arystoteles, 2001, *Retoryka dla Aleksandra w: Dzieła wszystkie*, t. VI, PWN Warszawa, s. 480–561 231
- Arystoteles, 2001, *Retoryka* [w:] *Dzieła wszystkie*, t. VI, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 202
- Atkinson A. B., 1998, *The distribution of income in industrialized countries*, World Bank Symposium Proceedings: Income Inequality: Issues & Options 238
- Atkinson J. W., Feather N. T., 1969, *A theory of achievement motivation*, Wiley New York 234
- Austin J. L., 1993, *Mówienie i poznawanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 235
- Azariadis C., 1975, *Implicit contracts and underemployment equilibria*, **Journal of Political Economy**, vol. 83, No. 61, s. 1183–1202 249
- Babbie E., 2003, *Badania społeczne w praktyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa 194
- Bacon F., 1955, *Novum organum*, PWN Warszawa 192
- Baily M. N., 1974, *Wages and employment under uncertain demand*, **Review of Economic Studies**, vol. XLI(1), No. 125, s. 37–50 249
- Bakan J., 2006, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wydawnictwo Lepsiy Świat Warszawa 219
- Baker G., Holmstrom B., 1995, *Internal labor markets: too many theories, too few facts*, **American Economic Review**, vol. 85 No 2, s. 255–259 251
- Barnard C. I., 1997, *Funkcje kierownicze*, NOWOCZESNOŚĆ Akademia Ekonomiczna w Krakowie Cytelnik b. m. w. 224
- Bazerman M. H., Neale M. A., 1997, *Negocjując racjonalnie*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne Olsztyn 211
- Becker G., Stigler G., 1974, *Law enforcement, malfeasance and compensation of the enforcer*, **Journal of Legal Studies**, vol. 3 nr 1, s. 1–18 249

Begg D., Fisher S., Dornbusch R., 1993–1992 [!] <i>Ekonomia</i> , t. 1–2, PWE Warszawa.....	235
Behrens J. T., 1997, <i>Principles and procedures of exploratory data analysis</i> , Psychological Methods , vol. 2, nr 2, s. 131–160	203
Bell D., 1998, <i>Kulturowe sprzeczności kapitalizmu</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....	236
Bénabou R., Tirole J., 2003, <i>Intrinsic and extrinsic motivation</i> , Review of Economic Studies , vol. 70, s. 489–520.....	255
Beniger J. R., Robyn D. L., 1978, <i>Quantitative graphics in statistics: A brief history</i> , The American Statistician , vol. 32, nr 4, s. 1–11.....	202
Berger P. L., 1988, <i>Zaproszenie do socjologii</i> , PWN Warszawa.....	252
Berger P. L., Luckman T., 1983, <i>Spoleczne tworzenie rzeczywistości</i> , PIW Warszawa	207
Berle Jr., A. A., Means G. C., 1932, <i>The modern corporation and private property</i> , Macmillan New York–Londyn.....	220
Berman H. J., 1995, <i>Prawo i rewolucja. Kształtowanie się zachodniej tradycji prawnej</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....	215
Bernal J. D., 1957, <i>Nauka w dziejach</i> , PWN Warszawa	185
Bernstein B., 1980, <i>Socjolingwistyka a społeczne problemy kształcenia</i> [w:] <i>Język i społeczeństwo</i> , red. M. Głowiński, Czytelnik Warszawa, s. 83–119	188
Bernstein B., 1990, <i>Odtwarzanie kultury</i> , PIW Warszawa	188
Beveridge W. I. W., 1960, <i>Sztuka badań naukowych</i> , PZWL Warszawa	191
Biegelaisen-Żelazowski B., 1963, <i>Zarys psychologii pracy</i> , PWN Warszawa	234
Blackburn S., 2004, <i>Oksfordzki słownik filozoficzny</i> , KiW Warszawa	203
Blałock H. M., 1975, <i>Statystyka dla socjologów</i> , PWN Warszawa.....	194
Blau G., 1994, <i>Testing the effects of level and importance of pay referents on pay level satisfaction</i> , Human Relations , vol. 47, s. 1251–1268.....	253
Blau P., Duncan O. D., 1967, <i>The American occupational structure</i> , Academic Press New York	251
Blaug M., 1995, <i>Metodologia ekonomii</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....	235
Blaug M., 2000, <i>Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa	198
Błoch M., 2002, <i>Spoleczeństwo feudalne</i> , PIW Warszawa	220
Boksański Z., Piotrowski A., Ziółkowski M., 1977, <i>Socjologia języka</i> , Wiedza Powszechna Warszawa	188
Bolesta-Kukułka K., 1994, <i>Świat organizacji, rozdział I</i> [w:] <i>Zarządzanie. Teoria i praktyka</i> , A. K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), op. cit.....	251
Bolińska E., 2004, <i>Metafora a model podmiotu poznania</i> , Zagadnienia Naukoznawstwa , nr 2(160), s. 285–292.....	227
Boone L. E., Kurtz D. L., 1990, <i>Contemporary business</i> , The Dryden Press Chicago	221
Borgarello A., Devicienti F., b. r. w., <i>Trends in the Italian earnings distribution, 1985–1996</i> , LABORatorio R. Revelli Centre for Employment Studies Working Papers Series No. 2	238
Borjas G. J., 1996, <i>Labor economics</i> , McGraw-Hill New York	235
Borkowska S., 2001, <i>Strategie wynagrodzeń</i> , Oficyna Ekonomiczna Kraków	237
Borland J., 2000, <i>Economic explanations of earnings distribution trends in the international literature and application to New Zealand</i> , Treasury Working Paper 00/16.....	238
Borkiewicz F., 1958, <i>Nadziały i powinności chłopów pańszczyźnianych w dobrach prywatnych Królestwa Polskiego</i> , PWN Warszawa	230
Botwinick H., 1992, <i>Persistent inequalities</i> , Princeton University Press Princeton.....	235
Bralczyk J., 2000, <i>Język na sprzedaż</i> , Oficyna Wydawnicza Branta Warszawa-Bydgoszcz	194
Bralczyk J., 2001, <i>O języku polskiej propagandy politycznej lat siedemdziesiątych</i> , Wydawnictwo Trio Warszawa	188
Braudel F., 1971, <i>Historia i trwanie</i> , Czytelnik Warszawa.....	230
Braudel F., 1992, <i>Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek</i> , PIW Warszawa.....	206
Braudel F., 2004, <i>Morze Śródziemne i świat śródziemnomorski w epoce Filipa II</i> , KiW Warszawa	206
Bremond J., Salort M.-M., 1994, <i>Odkrywanie ekonomii</i> , PWN Warszawa.....	192
Brykczyński P., 2005, <i>Uwagi o Wittgensteina koncepcji „gry językowej”</i> , Przegląd Filozoficzny. Nowa Seria , nr 3(55), s. 189–201	253
Brzozowski S., <i>Etyka Spencera</i> , Polska Biblioteka Internetowa, s. 8	232

- Buchanan J., 1997, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa198
- Buchinsky M., 1998, *Recent advances in quantile regression models: A practical guideline for empirical research*, **The Journal of Human Resources**, vol. 33, Nr 1, s. 88–126.....256
- Budzyński W., 1999, *Reklama. Techniki skutecznej perswazji*, Poltext Warszawa194
- Burda M., Wyplosz C., 1995, *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, PWE Warszawa.....236
- Burgess S., Lane J., Stevens D., 2001, *Jobs, workers and changes in earnings dispersion*, Published by Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.....238
- Burke J., 1995, *Osiem stopni wtajemniczenia czyli jak zmienialiśmy świat*, Wydawnictwo PULS b. m. w.....192
- Burke K., 1995, *Tradycyjne zasady retoryki [w:] O retoryce, Wybrane zagadnienia z teorii literatury*, red. J. Z. Lichański, Wydział Polonistyki UW Warszawa (pierwotruk polskiego tłumaczenia **Pamiętnik Literacki** 1977, t. 68, z. 2, s. 219–250),190
- Burke P., 2000, *Historia i teoria społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa211
- Burnham J., 1958, *Rewolucja menadżerska* [!], Instytut Literacki Paryż,220
- Buss D. M., 2001, *Psychologia ewolucyjna*, GWP Gdańsk.....201
- Butterfield H., 1963, *Rodowód współczesnej nauki 1300–1800*, PWN Warszawa184
- Buzan T., 1996, *Rusz głową*, RAVI Warszawa190
- Bystroń J. S., 1980, *Megalomania narodowa [w:] Tematy, które mi odradzano*, PIW Warszawa.....221
- Byzow Ł. A., 1951, *Graficzne metody w statystyce, planowaniu i ewidencji*, PWG Warszawa203
- Całus A., 1985, *Prawo cywilne i handlowe państw obcych*, PWE Warszawa212
- Cameron R., Neal L., 2004, *Historia gospodarcza świata od paleolitu do czasów najnowszych*, KiW Warszawa214
- Carnap R., 2000, *Wprowadzenie do filozofii nauki*, FUNDACJA ALETHEIA Warszawa.....240
- Casanova G. G., 1972, *Pamiętniki*, Czytelnik Warszawa183
- Cascio W. F., 1978, *Applied psychology in personnel management*, Reston Publishing Company Reston234
- Chancellor E., 2001, *Historia spekulacji finansowych*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A. Warszawa218
- Chaunu P., 1989, *Cywilizacja wieku oświecenia*, PIW Warszawa206
- Chiang A. C., 1994, *Podstawy ekonomii matematycznej*, PWE Warszawa241
- Chmielewski P., 1994, *Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady*, **Studia Socjologiczne**, nr 3–4, s. 217–253.....211
- Chmielewski P., 1995, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPiSS, Materiały z zagranicy, zeszyt 2(45) Warszawa211
- Chomsky N., 1982, *Zagadnienia teorii składni*, Ossolineum Wrocław227
- Choraży R., 1964, *Motywacja pracowników w świetle niektórych badań socjologicznych*, **Materiały Prakseologiczne**, zeszyt 19, s. 81–117251
- Chruden H. J., Sherman A. W. Jr., 1984, *Managing human resources*, South-Western Publishing Co. Cincinnati.....234
- Cialdini R. B., 1994, *Wywieranie wpływu na ludzi*, GWP Gdańsk195
- Cleveland W. S., 1987, *Research in statistical graphics*, **Journal of the American Statistical Association**, vol. 82, nr 398, s. 419–423;203
- Coats A. W., 1976, *Economics and psychology: the death and resurrection of a research programme*, w: *Method and appraisal in economics*, ed. S. Latsis, Cambridge University Press Cambridge, s. 43–64.....234
- Cohen J., 2006, *O tym, czego nauczyłem się (jak dotąd); Ziemia jest okrągła ($p < 0,05$)*, w: *Metodologiczne i statystyczne problemy psychologii*, red. J. Brzeziński, J. Siuta, Zysk i s-ka Wydawnictwo Poznań, s. 73–118.....261
- Coleman J. S., 1968, *Wstęp do socjologii matematycznej*, PWE Warszawa246
- Coombs C. H., Dawes R. M., Tversky A., 1977, *Wprowadzenie do psychologii matematycznej*, PWN Warszawa222
- Copeland T. E., Weston J. F., 1988, *Financial theory and corporate policy*, Addison-Wesley Publishing Company Reading, Massachusetts.....211
- Coreth E., Ehlen P., Haefner G., Ricken F., 2004, *Filozofia XX wieku*, WYDANICTWO ANTYK Kęty227

- Cornelissen J. P., 2006, *Metaphor and the dynamics of knowledge in organization theory: A case study of the organizational identity metaphor*, **Journal of Management Studies**, vol. 43, nr 4 s. 683–709247
- Cossette P., 2002, *Analysing the thinking of F. W. Taylor using cognitive mapping*, **Management Decision**, vol. 40, nr 1/2, s. 168–182233
- Crombie A. C., 1960, *Nauka średniowieczna i początki nauki nowożytnej*, Instytut Wydawniczy PAX Warszawa196
- Curtius E. R., 1997, *Literatura europejska i łacińskie średniowiecze*, Universitas Kraków231
- Cycero M. T., 1873, *O mówcy [w:] Dzieła M. T. Cyclerona, t. VI, Pisma krasomówcze i polityczne*, Nakładem Biblioteki Kórnickiej Poznań201
- Cycero M. T., 1879, *O wynalezieniu retorycznym*, w: *Dzieła M. T. Cyclerona, t. VIII, Pisma filozoficzne, część II*, Nakładem Biblioteki Kórnickiej 1879 Poznań201
- Czarniawska B., 1980, *Motywacyjne problemy zarządzania*, PWN Warszawa234
- Czerwiński Z., 1984, *Matematyka na usługach ekonomii*, PWE Warszawa242
- Czwarono M., 2003, *Homo economicus kontra homo sociologicus, czyli dlaczego ekonomiści nie lubią socjologów, a socjologowie nie przepadają za ekonomistami*, **Studia Socjologiczne**, nr 3(170), s. 113–135251
- Ćwiklicki M., 2005, *Mysł organizatorska F. W. Taylora*, **Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa**, nr 3, s. 11–21233
- Daszkowski J., 1973, *Tajemnice literatury naukowej*, **Problemy**, nr 11(332), s.30–32186
- Daszkowski J., 1980, *Analiza częstotliwości cytowań na przykładzie nauk społecznych*, **Zagadnienia Naukoznawstwa**, vol. 16 nr 2, s.170–182249
- Daszkowski J., 1985, *Razem czy osobno*, **Problemy** nr 2(463), s. 22–24 i 33–34233
- Daszkowski J., 1988, *Wpływ pracy grupowej na wysiłek w realizacji zadań*, Ossolineum Wrocław255
- Daszkowski J., 1996, *Gazetowa wybiórczość w ulgach podatkowych*, **Nowe Życie Gospodarcze** nr 43 z 27.10, s. 24198
- Daszkowski J., 1996, *Ukryte koszty public relations*, **Gazeta Wyborcza** dodatek *Praca-Gazeta-Warszawa*, nr 32(126) z 19.08, s. 2198
- Daszkowski J., 1997, *Statystyczno-ekonomiczne zadziwienia*, **Wiadomości Statystyczne**, nr 4, s. 103–104 ...197
- Daszkowski J., 1998, *O matactwie podatkowym*, **Rzeczpospolita** nr 175(5035) z 28.07, s. 6198
- Daszkowski J., 1998, *Prasowy obraz rzeczywistości statystycznej*, **Wiadomości Statystyczne**, nr 10, s. 120–124198
- Daszkowski J., 1999, *Zarobki pielęgniarek i lekarzy*, **Wiadomości Statystyczne**, nr 11, s. 31–33256
- Daszkowski J., 2001, *Wynagrodzenia nauczycieli akademickich na tle innych wynagrodzeń*, **Gazeta SGH**, nr 144 z 15 października, s. 26–27256
- Daszkowski J., 2002, *«Wprost» kłamie*, **Gazeta SGH** nr 150 z 15.01, s. 21197
- Daszkowski J., 2002, *Obrazy wynagrodzeń i kosztów pracy w latach 1992–1999 w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH Warszawa198
- Daszkowski J., 2002, *Wynagrodzenia menedżerów jako wyznacznik ich pozycji w społecznej strukturze dochodów*, **Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH**, zeszyt naukowy 23, Warszawa, s. 103–119256
- Daszkowski J., 2004, *Sprawdzać podawane liczby*, **Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa**, nr 2(649), s. 102–104198
- Daszkowski J., 2005, *Eksploracyjna analiza przeciętnych wynagrodzeń*, **Wiadomości Statystyczne**, nr 6, s. 35–43256
- Daszkowski J., 2006, *Metodologia wstępnej analizy rozkładu obciążeń podatkiem dochodowym od osób fizycznych na przykładzie 2003 roku*, VIZJA PRESS&IT Warszawa256
- Daszkowski J., Grycuk A., 2001, *Obraz podatkowych i składkowych obciążeń płacy w latach 1998 i 1999*, referat na VIII Sympozjum Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w Kazimierzu Dolnym 6–8 czerwca 2001, opublikowany w materiałach konferencyjnych p. t. „Wpływ otoczenia na zarządzanie i finansowanie przedsiębiorstw”, część I, Przemiany środowiska finansowego w Polsce na przełomie stuleci, SGH Warszawa, s. 115–129198
- Davidson D. V., Knowles B. E., Forsythe L. M., Jespersen R. R., 1987, *Business law*, PWS-KENT Publishing Company, Boston214
- Deci E. L., 1975, *Intrinsic motivation*, Plenum Press New York255

- Deci E. L., Koestner R. M., Ryan R., 1999, *The undermining effect is a reality after all – extrinsic rewards, task interest, and self – determination: reply to Eisenberger, Pierce, and Cameron (1999), and Lepper, Henderlong, and Gingras (1999)*, **Psychological Bulletin**, vol. 125, No 6, s. 692–700256
- Deci E. L., Koestner R. M., Ryan R., 1999, *A meta-analytic review of experiments examining the effect of extrinsic rewards on intrinsic motivation*; **Psychological Bulletin**, vol. 125, No 6, s. 627–668255
- Deci E. L., Ryan R. M., 1980, *The empirical exploration of intrinsic motivational processes*, w: **Advances in Experimental Social Psychology** vol. 13, L. Berkowitz (red.).....255
- Delumeau J., 1987, *Cywilizacja odrodzenia*, PIW Warszawa206
- Demarzo P. M., Vayanos D., Zweibel J., 2003, *Persuasion bias, social influence, and unidimensional opinions*, **The Quarterly Journal of Economics**, s. 909–968247
- Demografia. Metody analizy i prognozowania*, 1992, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa202
- Demokracja spektaklu?*, 2004, red. P. Żuk, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa201
- Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, 1997, red. A. Antoszewski, R. Herbut, Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Wrocław204
- Devroye D. R., Freeman R., 2001, *Does inequality in skills explain inequality of earnings across countries?*, NBER Working Paper w/8140 February.....239
- Dębiński A., 2003, *Rzymskie prawo prywatne. Kompendium*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Warszawa215
- Diamond S., 1970, *Wszelchobeczna statystyka* Wiedza Powszechna Warszawa194
- Diogenes Laertios, 1982, *Żywoty i poglądy słynnych filozofów*, PWN Warszawa185
- Diringer D., 1972, *Alfabet*, PIW Warszawa188
- Dittmann P., 2006, *Prognozowanie w przedsiębiorstwie*, Walters Kluwer Polska Kraków243
- Dobek-Ostrowska B., 2004, *Media masowe i aktorzy polityczni w świetle studiów nad komunikowaniem politycznym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego Wrocław192
- Dobrosielski M., 1957, *Logika a retoryka*, PWN Warszawa258
- Dobrzyńska T., 1984, *Metafora*, Ossolineum Wrocław226
- Dolfsma W., 2001, *Metaphors of knowledge in economics*, **Review of Social Economy**, vol. LIX, nr 1, s. 71–91248
- Doliński D., 1998, *Psychologia reklamy*, Agencja Reklamowa „Aida” s. c. Wrocław194
- Doliński D., 2000, *Psychologia wpływu społecznego*, Towarzystwo Przyjaciół Ossolineum Wrocław194
- Doliński D., 2003, *Psychologiczne mechanizmy reklamy*, GWP Gdańsk194
- Domańska E., 1986, *Kapitalizm menedżerski*, PWE Warszawa219
- Domański H., 1985, *Rola klasyfikacji zawodów w analizie struktury społecznej*, Ossolineum Wrocław251
- Domański H., 1987, *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna*, Ossolineum Warszawa251
- Domański H., 1995, *Dlaczego zawod? Problem pomiaru położenia społecznego w badaniach socjologicznych*, **Ask**, nr 1 s. 61–80251
- Domański H., 2004, *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa251
- Domański H., Sawiński Z., 1995, *Narzędzia międzykrajowych analiz porównawczych: Klasyfikacja Zawodów Erikson, Goldhorpe, Portocarero (EGP)*, **Studia Socjologiczne**, nr 3–4 s. 42–65251
- Domański H., Sawiński Z., 1995, *Polska Socjologiczna Klasyfikacja Zawodów (PSKZ-95). Propozycja badawcza*, **Ask**, nr 2 s. 77–94251
- Domański R., 1993, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa233
- Donovan J. J., 2001, *Work motivation [w:] Handbook of industrial, work and organizational psychology*, SAGE Publications London, s. 53–76250
- Douglass R. B., 1977, *Arystotelesowska koncepcja komunikacji retorycznej*, **Pamiętnik Literacki**, r. LXVIII, z. 1, s. 203–210258
- Doyle A. C., 1957, *Znak czterech*, Iskry Warszawa202
- Drenth P. J. D., 2004, *Rzetelność w nauce – przedmiot stałej troski*, **Zagadnienia Naukoznawstwa**, t. XLI nr 3–4(165–166) s. 341–350187
- Drucker P., 1994, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik NOWOCZESNOŚĆ Akademia Ekonomiczna w Krakowie Warszawa224
- Dubel L., 2005, *Historia doktryn politycznych i prawnych do schyłku XX wieku*, LexisNexis Warszawa212
- DuBrin A. J., 1979, *Praktyczna psychologia zarządzania*, PWN Warszawa234

- Durkheim E., 1999, *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....206
- Dymkowski M., 2003, *Wprowadzenie do psychologii historycznej*, GWP Gdańsk.....210
- Eccles J. S., Wigfield A., 2002, *Motivational beliefs, values, and goals*, **Annual Review of Psychology**, vol. 53, s. 109–132250
- Eco U., *Jak napisać pracę dyplomową*, Wydawnictwo UW, 2007 Warszawa.....183
- Efektywność a sprawiedliwość*, 1997, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Key Text Warszawa254
- Eisenberger R., Pierce D. W., Cameron J., 1999, *Effects of reward on intrinsic motivation – negative, neutral and positive: comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999)*, **Psychological Bulletin**, vol. 125, No 6, s. 677–691.....256
- Eisenstein E. L., 2004, *Rewolucja Gutenberga*, Prószyński i S-ka Warszawa.....186
- Ekman P., 1997, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....195
- Ekonomika pracy. Zarys problematyki i metod*, 1961, F. Michoń (red.), PWN Warszawa236
- Elementy teorii wyboru społecznego*, 2001, red. G. Lissowski, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa204
- Emrich B., 1977, *Topika i topoi*, **Pamiętnik Literacki**, r. LXVIII, z. 1, s. 235–263.....256
- Encinosa W. E. III, Gaynor M., Rebitzer J. E., 1997, *The sociology of groups and the economics of incentives: Theory and evidence*, NBER Working Paper No 5953, March.....235
- Encyklopedia Blackwella Psychologia Społeczna*, b. r. w. (2001?), Jacek Santorski & CO Wydawnictwo Warszawa250
- Encyklopedia Handlowa Orgelbranda*, 1914, Towarzystwo Akcyjne S. Orgelbranda Synów Warszawa.....216
- Encyklopedia języka polskiego*, 1999, Ossolineum Wrocław244
- Encyklopedia Prawa*, 1999, Wydawnictwo G. H. Beck Warszawa213
- Encyklopedia psychologii*, 1998, red. W. Szewczuk, Fundacja Innowacja Warszawa.....241
- Encyklopedia socjologii*, 1998–2005 (t. I–IV + Suplement) Oficyna Naukowa Warszawa213
- Encyklopedia Universalis. Świat nauki współczesnej*, 1996, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....252
- Encyklopedyja Powszechna S. Orgelbranda*, 1883, Nakład, Druk i Własność S. Orgelbranda Synów Warszawa186
- Eriksen K., Fallan L., 1996, *Tax knowledge and attitudes toward taxation: A report on a quasi-experiment*, **Journal of Economic Psychology**, vol. 17, s. 387–402.....198
- Estey J. A., 1959, *Cykle koniunkturalne*, Polskie Wydawnictwo Gospodarcze Warszawa.....235
- Europejski system rachunków narodowych i regionalnych ESA 1995*, 2000, **Zeszyty metodyczne i Klasyfikacje GUS**, Warszawa237
- Exploring data tables, trends and shapes*, 1985, red. D. C. Hoaglin, F. Mosteller, J. W. Tukey, John Wiley and Sons New York203
- Eysenck H. J., 1971, *Sens i nonsens w psychologii*, PWN Warszawa194
- Fama E. F., 1980, *Agency problems and the theory of the firm*, **Journal of Political Economy**, vol. 88 nr 2, s. 288–307221
- Fayol H., 1926/(1947) *Administracja przemysłowa i ogólna*, Nakładem Instytutu Naukowej Organizacji przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa Warszawa; (II wydanie Księgarnia Wł. Wilak, Wydawnictwo Instytutu Naukowego Organizacji i Kierownictwa Poznań).....222
- Fedorowicz Z., 1962, *Zarys historii zoologii*, PWN Warszawa.....239
- Fehr E., Falk A., 2002, *Psychological foundations of incentives*, **European Economic Review**, vol. 46, s. 687–724250
- Ferguson W. D., 2004, *Worker motivation, wages, and bilateral market power in nonunion labor markets*, **Eastern Economic Journal**, vol. 30, No. 4, s. 527–547.....250
- Festinger L., 1954, *A theory of social comparison processes*, **Human Relations**, vol. 7, s. 117–140.....252
- Feyerabend P. K., 2001, *Przeciw metodzie*, Siedmioróg Wrocław245
- Fienberg S. E., 1979, *Graphical methods in statistics*, **The American Statistician**, vol. 33, nr 4, s. 165–178.....203
- Finkelstein S., 1992, *Power in top management teams: dimensions, measurement and validation*, **Academy of Management Journal**, vol. 35, No 3, s. 505–538.....249
- Fisher J. F., *Czy stulecia XVI i XVII są zagadką historii gospodarczej Anglii?*, w: *Geneza nowożytnej Anglii*, 1968, red. A. Mączak, PWN Warszawa189

- Fisher R., Ury W., Patton B., 1994, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE Warszawa211
- Fleck L., 1986, *Powstanie i rozwój faktu naukowego. Wprowadzenie do nauki o stylu myślowym i kolektywie myślowym*, Wydawnictwo Lubelskie Lublin231
- Försterling F., 2005, *Atrybucje. Podstawowe teorie, badania i zastosowanie*, GWP Gdańsk203
- Foucault M., 1977, *Archeologia wiedzy*, PIW Warszawa.....209
- Franceschini E., b. r. w., *Władcy świata*, Wydawnictwo TENTEN b. m. w.204
- Frankfort-Nachmias C., Nachmias D., 2001, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zyski i S-ka Wydawnictwo Poznań237
- Fras J., 1999, *Dziennikarski warsztat językowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego Wrocław.....197
- Fredro A. M., 1999, *Monita Politico-Morali 1664 – Prestrogi Polityczno-Obyczajowe*, Wydawnictwo IBL Warszawa183
- Frege G., 1997, *Ideografia. Język formalny czystego myślenia wzorowany na języku arytmetyki*, w: K. Rottler /red. i przekł./ *Próby gramatyki filozoficznej. Antologia*: Franz Brentano, Gottlob Frege, Christian Thiel, Wrocław227
- Frey B. S., Benz M., 2002, *From imperialism to inspiration: A survey of economics and psychology*, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 118, May.....234
- Friedmann M., 1984, *The methodology of positive economics (from Essays in positive economics 1953), The philosophy of economics. An anthology*, D. M. Hausmann (ed.), Cambridge University Press London.....243
- Funkhouser H. G., 1937, *Historical development of the graphical representation of statistical data*, *Osiris*, vol. 3, s. 269–404202
- Gagné M., Deci E. L., 2005, *Self-determination theory and work motivation*, **Journal of Organizational Behavior**, vol. 26, s. 331–362.....255
- Gajda S., 1982, *Podstawy badań stylistycznych nad językiem naukowym*, PWN Warszawa.....190
- Gardner M., 1966, *Pseudonauka i pseudouczenci*, PWN Warszawa.....187
- Gardner M., 1994, *Ekscentryczne teorie, oszustwa i maniactwa naukowe*, Pandora b. m. w.....187
- Garret G., 1931, *Amerykańska księga cudu*, tłumaczenie z angielskiego wydane staraniem i pod redakcją Instytutu Naukowej Organizacji w Warszawie, nakładem Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie233
- Gawel T., Klimczak M., 2005, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, t. I, pod redakcją B. Polszakiewicz i J. Boehlke, Wydawnictwo UMK Toruń213
- Gawroński A., 1984, *Dlaczego Platon wykluczył poetów z Państwa?*, Biblioteka «WIEŻI» Warszawa.....188
- Gibbon R., 1995 (t. I), *Zmierzch cesarstwa rzymskiego*, PIW Warszawa.....212
- Gliński B., 1964, *Motywacja w naukach o zarządzaniu w krajach kapitalistycznych*, **Materiały Prakseologiczne**, zeszyt 19, s. 35–50, przedrukowane w: **Prakseologia**, 1966, nr 25.....251
- Gliszczyńska X., 1964, *Problem motywacji w wybranych teoriach psychologicznych*, **Materiały Prakseologiczne**, zeszyt 19, s. 119–185, przedrukowane w: **Prakseologia** 1966, nr 25.....251
- Gliszczyńska X., 1971, *Psychologiczne badania motywacji w środowisku pracy*, KiW Warszawa234
- Gliszczyńska X., 1981, *Motywacja do pracy*, KiW Warszawa206
- Glueck W. F., 1982, *Personnel. A diagnostic approach*, Business Publications, Inc. Plano.....234
- Głowiński M. i inni, 1998, *Słownik terminów literackich*, Ossolineum Wrocław.....195
- Głowiński M., 1981, *Nowomowa po polsku*, Wydawnictwo PEN Warszawa.....188
- Goban-Klas T., 1999, *Media i komunikowanie masowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa193
- Goldberg A. S., 1972, *Teoria ekonometrii*, PWE Warszawa242
- Goldsmith A. H., Veum J. R., Darity W. Jr., 2000, *Working hard for the money? Efficiency wages and worker effort*, **Journal of Economic Psychology**, vol. 21, s. 351–385.....251
- Gołembowicz W., 1962, *Uczni w anegdocie*, Wiedza Powszechna Warszawa258
- Gołębiewska M., 2005, *Prawda a metafora [w:] Wiedza a prawda*, red. A. Motycka, Wydawnictwo IFiS PAN Warszawa227
- Goodman L. A., 1959, *Some alternatives to ecological correlation*, **American Journal of Sociology**, vol. 64, No 6, s. 610–625.....237

- Goody J., 2006, *Kapitalizm i nowoczesność*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG Warszawa230
- Goody J., 2006, *Logika pisma a organizacja społeczeństwa*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego Warszawa188
- Gordon S., 1996, *Księga oszustw*, Amber Warszawa187
- Gould J., Kolb W.L., 1964, *A dictionary of the social sciences*, UNESCO New York230
- Gouldner A. W., 1992, *Norma wzajemności. Preliminaria (The norm of reciprocity: A preliminary statement)*, **American Sociological Review** 1960, vol. 25, nr 2, s. 161–178); polski przekład w: *Współczesne teorie wymiany społecznej*, M. Kempny, J. Szmatka (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa, s. 73–106249
- Gower L. C. B., 1969, *The principles of modern company law*, Stevens & Sons London218
- Góralski A., 1980, *Twórcze rozwiązywanie zadań*, PWN Warszawa240
- Grabias S., 1997, *Język w zachowaniach społecznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej Lublin188
- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., 1993, *Metody prognozowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie Kraków255
- Grice H. P., 1980, *Logika a konwersacja [w:] Język w świetle nauki*, red. B. Stanosz, Czytelnik Warszawa, s. 91–114255
- Griffin E., 2003, *Podstawy komunikacji społecznej*, GWP Gdańsk193
- Griffin R. W., 1996, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa228
- Griffin R. W., Moorhead G., 1986, *Organizational behavior*, Houghton Mifflin Company Boston234
- Grobler A., 2006, *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus – Wydawnictwo Znak Kraków228
- Grossman S. J., Hart O. D., 1986, *The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration*, **Journal of Political Economy**, vol. 94, nr 4, s. 691–719221
- Grupowe podejmowanie decyzji*, 1999, red. H. Sosnowska, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa204
- Gruszecki T., 1991, *Identyfikacja właściciela państwowego – problem Skarbu Państwa*, Warszawa, maszynopis powielony, s. 10, konferencja nt.: Założenia i rzeczywistość w funkcjonowaniu jednoosobowych spółek skarbu państwa (Zarządzanie i organizacja pracy), Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej – Departament Organizacji i Warunków Pracy i Instytut Pracy i Spraw Socjalnych222
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa212
- Grzegorzczak A., 1975, *Zarys logiki matematycznej*, PWN Warszawa245
- Guedj D., 2003, *Imperium liczb*, G+J Grüner+Jahr Polska Warszawa194
- Guilford J. P., 1964, *Podstawowe metody statystyczne w psychologii i pedagogice*, PWN Warszawa198
- Gunning J. P., 2001, *Zrozumieć demokrację*, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego Warszawa204
- Gup B. E., 1987, *Principles of financial management*, John Wiley & Sons New York220
- Gurgul H., 1993, *Zarys historii fizyki od starożytności do XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Szczecin260
- Haire M., 1965, *Biologiczne modele i empiryczne dzieje rozwoju organizacji*, w: *Nowoczesna teoria organizacji*, M. Haire (red.), PWN Warszawa, s. 410–458239
- Halama H., 1961, *Koszty pracy ludzkiej w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Materiały na V konferencję organizowaną przez Katowicki Oddział P. T. E., Wiśła, maj236
- Hall R. E., Taylor J. B., 1997, *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa236
- Hand D. J., Blunt G., Kelly M. G., Adams N. M., 2000, *Data mining for fun and profit*, **Statistical Science**, vol. 15, nr 2, s. 111–126203
- Handbook of income distribution*, 2000, vol. I, A. B. Atkinson, F. Bourguignon, (red.) North-Holland238
- Handlin O., Handlin M. F., 1945, *Origins of the American business corporation*, **Journal of Economic History**, vol. 5 nr 1, s. 1–23221
- Hansmann H., Kraakman R., 2000 *The end of history for corporate law*, Discussion Paper No. 280, January www.law.harvard.edu/programs/olin_center/221
- Hart H. L., 2001, *Eseje z filozofii prawa*, Dom Wydawniczy ABC Warszawa212
- Hatch M. J., 2002, *Teoria organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa224

- Havelock E. A., 2006 *Muza uczy się pisać. Rozważania o oralności i piśmienności w kulturze Zachodu*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego Warszawa188
- Heilbroner R. L., 1985, *O szerokie pojęcie ekonomii* [w:] *Ponad ekonomią*, PIW Warszawa235
- Helfgott R. B., 1980, *Labor economics*, Random House New York235
- Hellriegel D., Slocum J. W. Jr., 1979, *Organizational behavior*, West Publishing Company St. Paul234
- Hempel C. G., 2001, *Filozofia nauk przyrodniczych*, FUNDACJA ALETHEIA Warszawa240
- Heneman H. G. III, Schwab D. P., J. Fossum J. A., Dyer L. D., 1989, *Personnel/human resource management* IRWIN Homewood234
- Heneman R. L., Fay C. H., Wang Z. H., 2001, *Compensation systems in the global context*, w: *Handbook of industrial, work and organizational psychology*, SAGE Publications London, s. 77–92234
- Herzberg F., Mausner B., Snyderman B., 1959, *The motivation to work*, John Wiley and Sons New York234
- Historia kultury materialnej Polski w zarysie, 1978–1979*, t. I–VI, Ossolineum Wrocław206
- Historia państwa i prawa Polski, 1982*, tom II, od połowy XV wieku do r. 1795, pod ogólną redakcją J. Bardacha, PWN Warszawa219
- Historia państwa i prawa Polski, 1982*, tom IV, od uwłaszczenia do odrodzenia Państwa, pod ogólną redakcją J. Bardacha, PWN Warszawa217
- Historia Polski, t. III, cz. 1*, 1963, S. Arnold, T. Manteuffel (red.), PWN Warszawa229
- Holton G., 1973, *Thematic origins of scientific thought*, Harvard University Press Cambridge, Massachusetts231
- Holton G., 1976, *O roli tematyk w myśli naukowej*, **Zagadnienia Naukoznawstwa**, nr 3–4 (47–48), s. 404–416231
- Hołubiec J. W., Mercik J. W., 1992, *Techniki i tajniki głosowania*, Omnitech Press Warszawa204
- Holyst B., 2004, *Kryminologia*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Warszawa202
- Homans G. C., 1954, *The cash posters*, **American Sociological Review**, vol. XIX, December, s. 724–733249
- Howell D. R., 2002, *Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions and the “Unified Theory”*, CEPA Working Paper 2002-01 January238
- Howell D., Huebler F., 2001, *Trends in earnings inequality and unemployment across the OECD: labor market institutions and simple supply and demand stories*, CEPA Working Paper Series I, Economic Policy Analysis Working Paper No. 23, May238
- Humboldt, von W., 2001, *Rozmaitość języków a rozwój umysłowy ludzkości*, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Lublin228
- Ifrah G., 1990, *Dzieje liczby, czyli historia wielkiego wynalazku*, Ossolineum Wrocław196
- Ihnatowicz I., Mączak A., Zientara B., Żarnowski J., 1999, *Spółczesność polska od X do XX wieku*, KiW Warszawa210
- Insadowski H., 1927, *Osoba prawna. Studium prawnokanoniczne*, KUL Lublin215
- International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, 2001, Elsevier Amsterdam213
- Ivancevich J. M., Donnelly J. H. Jr., Gibson J. L., 1989, *Management. Principles and functions*, BPI IRWIN Homewood228
- Jäkel O., 2003, *Metafory w abstrakcyjnych domenach dyskursu. Kognitywno-lingwistyczna analiza metaforycznych modeli aktywności umysłowej, gospodarki i nauki*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS Kraków227
- James W., 1957, *Pragmatyzm*, KiW Warszawa260
- Janczewski S., b. r. w. (reprint z 1990), *Prawo handlowe wekslowe i czekowe*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa216
- Janicka K., 1997, *Sytuacja pracy a struktura społeczna*, Wydawnictwo IFiS PAN Warszawa251
- Japola J., 1998, *Tekst czy głos? Waltera J. Onga antropologia literatury*, Redakcja Wydawnictw KUL Lublin188
- Jargowsky P. A., 2005, *Ecological fallacy* [w:] *Encyclopedia of Social Measurement* vol. 1, s. 715–722, Elsevier Amsterdam238
- Jarmołowicz W., Knapieńska M., 2005, *Płaca jako cena równowagi na rynku pracy w świetle rozwoju poglądów (i języka) w teorii ekonomii*, w: *Pojęcia podstawowe. Miasto języka. Część pierwsza*, pod redakcją M. Staniszweskiego, Wydawnictwo Forum Naukowe WSZiB w Poznaniu Poznań, s. 77–96236

- Jarosz M., 2004, *Samobójstwa. Ucieczka przegranych*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa202
- Jaruzelska I., 1992, *Własność w prawie biblijnym*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa216
- Jasiński L. J., 2005, *Cechy szczególne ekonomii jako nauki*, **Zagadnienia Naukoznawstwa**, nr 3–4 (165–166), s. 413–428.....235
- Jensen M. C., Meckling W. H., 1976, *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure*, **Journal of Financial Economics**, 1976, vol. 3, nr 4, s. 311221
- Jevons W. S., 1871, *The power of numerical discrimination*, **Nature**, vol. 3, s. 281–282.....191
- Jevons W. S., 1907, *Logika, objaśniona figurami i pytaniami*, „Biblioteka Naukowa” Wydawnictwa St. Kucharskiego Warszawa191
- Jevons W. S., 1960, *Zasady nauki*, PWN Warszawa191
- Johns G., 1996, *Organizational behavior*, Harpers Collins College Publishers New York.....234
- Juchnowicz M., 1992, *Place w gospodarce rynkowej [w:] Zarządzanie kadrami w gospodarce narodowej*, Szkoła Główna Handlowa Warszawa.....234
- Juchnowicz M., 1993, *Polityka płac – dylematy teoretyczne, realne i decyzyjne*, Monografie i Opracowania SGH nr 382, Oficyna Wydawnicza SGH Warszawa234
- Juszkiewicz A. P., 1969, *Historia matematyki w wiekach średnich*, PWN Warszawa202
- Kalbarczyk M., 2006, *Badanie związku między obiektywną a subiektywną zamożnością gospodarstw domowych*, **Ekonomista**, nr 1, s. 75–87250
- Kalinkowski S., 1999, *Aurea dicta. Złote słowa*, VEDA Warszawa183
- Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., 1991, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność” Gdańsk235
- Kamiński A. Z., 1976, *Organizacje a struktura klasowo-warstwowa [w:] Organizacje. Socjologia struktur, procesów, ról*, W. Morawski (red.), PWN Warszawa, s. 63–83252
- Kant I., 2001, *Krytyka czystego rozumu*, Wydawnictwo ANTYK Kęty192
- Kaplow L., 2002, *Why measure inequality?*, NBER Working Paper 9342.....238
- Karwat M., 1999, *Sztuka manipulacji politycznej*, Wydawnictwo Adam Marszałek Toruń201
- Karwat M., 2006, *O złośliwej dyskredytacji. Manipulowanie wizerunkiem przeciwnika*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....201
- Katz D., Kahn R. L., 1979, *Spoleczna psychologia organizacji*, PWN Warszawa234
- Keane M. P., Prasad E. S., 2001, *Poland inequality, transfers, and growth in transition*, **Finance & Development**, March s. 50–53239
- Keane M. P., Prasad E. S., 2002, *Changes in the structure of earnings during the Polish transition*, IMF Working Paper WP/02/135 August.....238
- Keane M. P., Prasad E. S., 2006, *Changes in the structure of earnings during the Polish transition*, **Journal of Development Economics**, vol. 80 s. 389–427239
- Kemeny J. G., 1967, *Nauka w oczach filozofa*, PWN Warszawa240
- Kendall M. G., Buckland W., 1986, *Słownik terminów statystycznych*, PWE Warszawa237
- Kenrick D. T., Neuberger S. L., Cialdini R. B., 2002, *Psychologia społeczna*, GWP Gdańsk.....200
- Keynes J. M., 1985, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN Warszawa257
- Kieżun W., 1971, *Autonomizacja jednostek organizacyjnych. Z patologii organizacji*, PWE Warszawa230
- Kieżun W., 1998, *Sprawne zarządzanie organizacją*, SGH Warszawa211
- Kindleberger C. P., 1999, *Szałeństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press Warszawa218
- Klamer A., 2001, *Making sense of economists: from falsification to rhetoric and beyond*, **Journal of Economic Methodology**, vol. 8, nr 1, s. 69–75.....261
- Klein A., 1983, *Ewolucja instytucji osobowości prawnej [w:] Tendencje rozwoju prawa cywilnego*, E. Łętowska (red.), Ossolineum Wrocław216
- Klein L. R., 1982, *Wykłady z ekonometrii*, PWE Warszawa240
- Klimkowski C., 2002, *Znaczenie założeń behawioralnych w ekonomii*, **Ekonomista**, nr 6, s. 833–852251
- Kmita J., 1971, *Z metodologicznych problemów interpretacji humanistycznej*, PWN Warszawa.....208
- Kmita J., 1973, *Wykłady z logiki i metodologii nauk*, PWN Warszawa207
- Kochan M., 2002, *Slogany w reklamie i polityce*, Wydawnictwo TRIO Warszawa188
- Koenker R., Basset G. Jr., 1978, *Regression quantiles*, **Econometrica**, vol. 46, Nr 1, s. 33–50256

- Koenker R., Hallock K. F., 2001, *Quantile regression*, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 15, Nr 4, s. 143–156.....256
- Kohn A., 1996, *Falszywi prorocy. Oszustwo i błąd w nauce i medycynie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa187
- Kolańczyk K., 2001, *Prawo rzymskie*, Wydawnictwo LexisNexis Warszawa186
- Komunikatorzy. *Wpływ. Wrażenie. Wizerunek*, 2000, red. A. Drzycimski, Oficyna Wydawnicza Branta Warszawa-Bydgoszcz195
- Koranyi K., 1965 (t. I) 1963 (t. II, cz. 1) 1966 (t. III) 1967 (t. IV), *Powszechna historia państwa i prawa*, PWN Warszawa.....191
- Kordos J., 1973, *Metody analizy i prognozowania rozkładów płac i dochodów ludności*, PWE Warszawa255
- Korniłowicz M., 1964, *Zagadnienia motywacji u Maxa Webera*, **Materiały Prakseologiczne**, zeszyt 19, s. 15–34.....251
- Korolko M., 1998, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Wiedza Powszechna Warszawa.....197
- Kostera M., 1994, *Zarządzanie personelem*, PWE Warszawa.....234
- Kostera M., 2005, *Antropologia organizacji. Metodologia badań terenowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....247
- Koszty pracy w gospodarce narodowej w 1996 r.*, 1997, **Informacje i opracowania statystyczne**, GUS Warszawa.....237
- Kotarbiński T., 1961, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Ossolineum Wrocław237
- Kotarbiński T., 1975, *Traktat o dobrej robocie*, Ossolineum Wrocław.....224
- Kotler P., 1994, *Marketing*, Gebethner & Ska Warszawa242
- Kowalewska S., 1964, *Problemy motywacji w wybranych teoriach socjologicznych*, **Materiały Prakseologiczne**, zeszyt 19, s. 187–232, przedrukowane [w:] **Prakseologia**, 1966, nr 25.....251
- Kowalewska S., 1965, *Definicje i klasyfikacje zawodów [w:] Socjologia zawodów*, A. Sarapata (red.), KiW Warszawa, s. 52–56251
- Kowalska S., 1958, *Zagadnienie siły roboczej w górnictwie i hutnictwie rządowym Królestwa Polskiego w latach 1831–1861*, w: S. Kowalska, J. Jedlicki, A. Jezierski, *Ekonomika górnictwa i hutnictwa w Królestwie Polskim 1831–1864*, PWN Warszawa.....229
- Kozioł L., 2002, *Motywacja w pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa234
- Koźmiński A. K., *Tożsamość nauki o zarządzaniu*, **Master of Business Administration**, 2007, nr 5(88), s. 7–10.....190
- Krajewski W., 1998, *Prawa nauki. Przegląd zagadnień metodologicznych i filozoficznych*, KiW Warszawa...228
- Krebs J. R., Davies N. B., 2001, *Wprowadzenie do ekologii behawioralnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....239
- Kripke S. A., 1959, *A completeness theorem in modal logic*, **Journal of Symbolic Logic**, vol. 24, nr 1, s. 1–15.....245
- Kripke S. A., 1963, *Semantical analysis of modal logic I. Normal modal propositional calculi*, **Zeitschrift für mathematische Logik und Grundlagen der Mathematik**, vol. 9, s. 67–96245
- Kripke S. A., 1963, *Semantical considerations on modal logic*, **Acta Philosophica Fennica**, fasc. XVI, s. 84–94 (Proceedings of a colloquium on modal and many-valued logics, Helsinki, 23–26 August 1962)245
- Kryńska E., Suchecka J., Suchecki B., 1998, *Prognoza podaży i popytu na pracę w Polsce do roku 2010*, IPISS Warszawa.....235
- Krzyszowska H., Łomnicki A., Rafiński J., Szarski H., Szymura J. M., 1997, *Zarys mechanizmów ewolucji*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa239
- Krzysztofiak M., Urbanek D., 1979, *Metody statystyczne*, PWN Warszawa.....193
- Krzyżanowski L. J., 1999, *O podstawach kierowania organizacjami inaczej. Paradygmaty, modele, metafory, filozofia, metodologia, dylematy, trendy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa226
- Kuckenburt M., 2006, *Pierwsze słowo. Narodziny mowy i pisma*, PIW Warszawa188
- Kuhn T., *Dwa bieguny*, PIW, 1985 Warszawa, s. 439231
- Kuhn T., 2001, *Struktura rewolucji naukowych*, ALETHEIA Warszawa184
- Kukiel M., 1949, *Zarys historii wojskowości w Polsce*, PULS PUBLICATIONS LTD Londyn.....212
- Kula W., 1956, *Szkice o manufakturach w Polsce XVIII wieku*, PWN Warszawa206

- Kula W., 1962, *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*, PWN Warszawa206
- Kula W., 1963, *Problemy i metody historii gospodarczej*, PWN Warszawa193
- Kula W., 2004, *Miary i ludzie*, KiW Warszawa197
- Kuliszer J., 1961, *Powszechna historia gospodarcza średniowiecza i czasów nowożytnych*, KiW Warszawa...206
- Kulpińska J. i inni, 1974, *Postawy robotników wobec pracy i zakładu [w:] Socjologia przemysłu*,
Kulpińska J. (red.), PWE Warszawa, s. 191–193254
- Kurcz I., 1997, *Język – poznanie – stereotypy*, w: *Percepcja i interpretacja społecznej i politycznej sytuacji w Polsce*, red. I. Kurcz, J. Bobryk, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN Warszawa227
- Kurcz I., 2000, *Psychologia języka i komunikacji*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa185
- Kurkowska H., Skorupka S., 1959, *Stylistyka polska. Zarys*, PWN Warszawa184
- Kuźnicki L., Urbaneck A., 1967(1970), *Zasady nauki o ewolucji*, t. I(II), PWN Warszawa239
- Kwiatkowski E., 2002, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa235
- Kwiatkowski P., 2003, *Przedsiębiorstwo Apokalipsa. O etyce dziennikarskiej*, Dom Wydawniczy Rebis Poznań203
- Kwintylian M. F., 1951, *Kształcenie mówcy*, Ossolineum Wrocław248
- Laidler D., Estrin S., 1991, *Wstęp do mikroekonomii*, Gebethner i Ska Warszawa211
- Lakatos I., 1995, *Pisma z filozofii nauk empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa187
- Lakoff G., Johnson M., 1988, *Metafory w naszym życiu*, PIW Warszawa227
- Lambert R. A., Larcker D. F., Weigelt K., 1993, *The structure of organizational incentives*,
Administrative Science Quarterly, vol. 38, s. 438–461249
- Landreth H., Colander D. C., 1998, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa231
- Lanteri A., Yalcintas A., 2006, *The economics of rhetoric: On metaphors as institutions*, Online at
<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/747/> MPRA Paper No. 747, posted November 9, 2006247
- Latham G. P., Pinder C. C., 2005, *Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century*, **Annual Review of Psychology**, vol 56, s. 485–516250
- Lausberg H., 2002, *Retoryka literacka*, Wydawnictwo Homini s. c. Bydgoszcz195
- Lawler E. E., 1971, *Pay and organizational effectiveness: A psychological view*, McGraw Hill New York256
- Lazarsfeld P. F., Menzel H., 1979, *O stosunku między własnościami jednostek a własnościami zbiorowości [w:] Logika analizy socjologicznej. Wybór tekstów*, red. A. Sułek, Wydawnictwa UW Warszawa, s. 85–89237
- Lazear E. P., 1995, *A job-based analysis of labor markets*, **American Economic Review**, vol. 85 No 2, s. 260–265251
- Lazear E. P., Rosen S., 1981, *Rank-order tournaments as optimum labor contracts*, **Journal of Political Economy**, vol. 89 No 5, s. 841–864249
- LeBon G., 1986, *Psychologia tłumy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa192
- LeGoff J., 1995, *Sakiewka i życie. Gospodarka i religia w średniowieczu*, Wydawnictwo Marabut Gdańsk216
- Leibenstein H., 1979, *A branch of economics is missing: micro-micro theory*, **Journal of Economic Literature**, vol. 17, nr 2, s. 477–502237
- Leibenstein H., 1982, *Teoria mikro-mikro, wymiana: wykonawca-wykonawca oraz wydajność X [w:] Ekonomia w przyszłości*, K. Dopfer (red.), PWN Warszawa, s. 94–119237
- Leibenstein H., 1988, *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*, PWN Warszawa237
- Leibenstein H., 1996, *Allocative efficiency vs „X-efficiency”*, **American Economic Review**, vol. 56, nr 3, s. 392–415237
- Leibnitz G. W., 1955, *Nowe rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, PWN Warszawa195
- Lepper M. R., Henderlong J., Gingras I., 1999, *Understanding the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation – uses and abuses of meta-analysis: comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999)*,
Psychological Bulletin, vol. 125, No 6, s. 669–676255
- Lesiński B., Rozwadowski W., 1981, *Historia prawa*, PWN Warszawa212
- Leśniak K., 1990, *Wstęp do: Arystoteles, Topiki, Dzieła wszystkie*, t. 1, PWN Warszawa, s. 330–336233
- Lévi-Strauss C., 1992, *Zasada wzajemności*, rozdział z *Les structures élémentaires de la parenté*, Mouton and Co (1967) Paris, polski przekład [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, M. Kempny, J. Szmatka, (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa, s. 107–130249

- Lewicka M., 1993, *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchyień od racjonalności w myśleniu potocznym*, Polskie Towarzystwo Psychologiczne Pracownia Wydawnicza Warszawa201
- Lewin K., 1935, *A dynamic theory of personality. Selected papers*, McGraw-Hill Book Company, Inc. New York.....224
- Lewin S. B., 1996, *Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century*, **Journal of Economic Literature**, vol. 34 nr 3, s. 1293–1323.....234
- Lewiński P. H., 1999, *Retoryka reklamy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego Wrocław194
- Lewis D. K., 1973, *Counterfactuals*, Harvard University Press Cambridge Mass.....228
- Lewis D. K., 1986, *On the plurality of worlds*, Basil Blackwell New York245
- Lewis P. A., 2003, *Recent developments in economic methodology: The rhetorical and ontological turns*, **Foundations of Science**, vol. 8, s. 51–68247
- Lichański J. Z., 1995, *Przedmiot i definicja retoryki [w:] O retoryce, Wybrane zagadnienia z teorii literatury*, red. J. Z. Lichański, Wydział Polonistyki UW Warszawa190
- Lichański J. Z., 2000, *Retoryka od renesansu do współczesności – tradycja i innowacja*, Wydawnictwo DiG Warszawa.....191
- Lichański J. Z., 2006, *Retoryka i ekonomia – pole sporów i zastosowań. Tezy do dyskusji*, **Forum Ars Rhetoricae**, nr 1(7), s. 36–60.....247
- Lilley S., 1963, *Ludzie, maszyny i historia*, PWN Warszawa206
- Lindbeck A, Snower D. J., 1888, *Cooperation, harassment, and involuntary unemployment: An insider-outsider approach*, **American Economic Review**, vol. 78, No 1, s. 167–188249
- Lindsay P. H., Norman D. A., 1984, *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*, PWN Warszawa.....199
- Liszczy T., 1995, *Prawo pracy*, InfoTrade Gdańsk.....229
- Litewski W., 1994, *Rzymskie prawo prywatne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa186
- Lloyd G. E. R., 1998, *Nauka grecka od Talesa do Arystotelesa*, Prószyński i S-ka Warszawa185
- Locke E. A., Latham G. P., 2004, *What should we do about motivation theory? Six recommendations for the twenty-first century*, **Academy of Management Review**, vol. 29, nr 3, s. 388–403.....250
- Longchamps de Berier R., 1911, *Studia nad istotą osoby prawniczej*, Lwów215
- Losee J., 2001, *Wprowadzenie do filozofii nauki*, Prószyński i S-ka Warszawa231
- Lundy O., Cowling A., 2000, *Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom Wydawniczy ABC Kraków.....234
- Luthans F., 1985, *Organizational behavior*, McGraw-Hill New York234
- Lyons J., 1984, *Semantyka 1*, PWN Warszawa223
- Lyons J., 1989, *Semantyka 2*, PWN Warszawa255, 262
- Łubnicki N., 1965, *Nauka poprawnego myślenia*, PWN Warszawa183
- Łukaszewicz J., 1967, *Krach na giełdzie. Zarys historii kryzysów ekonomicznych*, Wiedza Powszechna Warszawa217
- Machaj M., Lewiński J., 2006, *Od metody do retoryki*, **Forum Ars Rhetoricae**, nr 1(7), s. 36–60.....247
- Magdoń A., 1993, 1993, *Reporter i jego warsztat*, Universitas Kraków197
- Majer N., 1974, *Psychologiczne aspekty sprawiedliwego wynagradzania*, **Prakseologia**, nr 3–4(51–52), s. 317–355.....254
- Majone G., 2004, *Dowody, argumenty i perswazja w procesie politycznym*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa.....242
- Makarczyk T. W., 2004, *Metodyka budowy uniwersalnej klasyfikacji zawodów i specjalności*, **Studia i Prace Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN w likwidacji**, zeszyt 300.....251
- Maki U., 1995, *Diagnosing McCloskey*, **Journal of Economic Literature**, vol. 33, nr 3, s. 1300–1318.....247
- Makin P., Cooper C., Cox C., 2000, *Organizacje a kontrakt psychologiczny. Zarządzanie ludźmi w pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....249
- Makowski K., 1990, *Kształtowanie się kosztów pracy żywej w Polsce i wybranych krajach. Materiały informacyjne dla centralnej kadry kierowniczej*, CIINTE Warszawa.....236
- Makowski K., 1992, *Przedsiębiorstwo a rynek pracy [w:] Zarządzanie kadrami w gospodarce narodowej*, SGH Warszawa, s. 5–23.....236
- Makowski K., 1995, *Racjonalizacja nakładów przedsiębiorstwa na czynnik ludzki [w:] Zarządzanie potencjałem pracy*, A. Sajkiewicz (red.), Monografie i opracowania nr 412, SGH Warszawa, s. 195–207.....236

- Makowski K., 1996, *Koszt pracy jako instrument zarządzania zasobami pracy. Aspekty ilościowe*, w: *Zarządzanie zasobami pracy – strategia i instrumentarium*, M. Juchnowicz (red.), Monografie i opracowania nr 416, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH Warszawa, s. 24–45236
- Makowski K., 1998, *Racjonalizacja nakładów pracy [w:] Zarządzanie zasobami ludzkimi w firmie*, M. Rybak (red.), SGH Warszawa, s. 197–210 Warszawa237
- Makowski, 1997, *Koszt pracy jako instrument polityki personalnej (aspekty ilościowe)*, w: *Zarządzanie zmianami w zasobach pracy przedsiębiorstwa*, K. Makowski (red.), Monografie i opracowania nr 431, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, SGH Warszawa, s. 19–60237
- Mała encyklopedia ekonomiczna*, 1974, PWE Warszawa237
- Mała encyklopedia logiki*, 1970, Ossolineum Wrocław198
- Mała encyklopedia prawa*, 1980, PWN Warszawa216
- Małowist M., 1954, *Studia z dziejów rzemiosła w okresie kryzysu feudalizmu w zachodniej Europie w XIV i XV wieku*, PWN Warszawa206
- Manipulacja w języku*, 2004, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Wydawnictwo UMCS Lublin201
- Manipulacja-Media-Edukacja*, 2007, red. B. Siemieniecki, Wydawnictwo Adam Marszałek Toruń201
- Mantoux P., 1957, *Rewolucja przemysłowa w XVIII wieku*, PWN Warszawa206
- March G., Simon A., 1964, *Teoria organizacji*, PWN Warszawa201
- Markiewicz H., Romanowski A., 1990, *Skrzydlate słowa*, PIW Warszawa183
- Markiewicz H., Romanowski A., 1998, *Skrzydlate słowa. Seria druga*, PIW Warszawa205
- Marks K., 1957, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, KiW Warszawa219
- Marody M., 1987, *Technologie intelektu. Językowe determinanty wiedzy potocznej i ludzkiego działania*, PWN Warszawa188
- Maruszewski T., 2000, *Pojęcia [w:] Psychologia. Podręcznik akademicki Psychologia ogólna*, J. Strelau (red.), t. 2, GWP Gdańsk226
- Maruszewski T., 2001, *Psychologia poznania*, GWP Gdańsk200
- Maslow A. H., 1990, *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy PAX Warszawa234
- Mattelart A., Mattelart M., 2001, *Teorie komunikacji. Krótkie wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa191
- Mauss M., 1973, *Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, w: *Socjologia i antropologia*, PWN Warszawa, s. 209–415; przekład z „Anné Sociologique” 1923–1924; przekład angielski przywoływany przez Akerlofa: *The gift: Forms and functions of exchange in archaic societies*, translated by Ian Cunnison, Cohen and West 1954 London249
- Mayer T., 1996, *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa235
- Mayo E., 1933, *The human problems of an industrial civilisation*, Harvard University Press Cambridge233
- Mayr R., 1924, *Historia handlu na tle stosunków społecznych i gospodarczych. IV. Czasy najnowsze*, Nakładem Księgarni „ORBIS” Kraków217
- McBurney D. H., 2002, *Myśleć jak psycholog*, GWP Gdańsk184
- McClelland D. C., 1961, *The achieving society*, Van Nostrand New York234
- McCloskey D. N., 1983, *The rhetoric of economics*, **Journal of Economic Literature**, nr 2, vol. 21, s. 481–517247
- McCloskey D., 1998, *The rhetoric of economics*, University of Wisconsin Press Madison247
- McConnel C. R., 1987, *Economics*, McGraw-Hill Book Company New York221
- McCormick M., 2007, *Narodziny Europy. Korzenie gospodarki europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa210
- McGregor D., 1960, *The human side of enterprise*, McGraw Hill New York250
- McKnight A., b. r. w., *Trends in earnings inequality and earnings mobility, 1977–1999: the impact of mobility on long-term inequality*, Institute for Employment Research, Employment Relations Research Series No. 8238
- McLuhan M., 1975, *Wybór pism*, Wydawnictwa Artystyczne i Filmowe Warszawa187
- McLuhan M., 2001, *Wybór tekstów*, Zysk i S-ka Wydawnictwo Poznań187
- McLuhan M., 2004, *Zrozumieć media. Przedłużenie człowieka*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne Warszawa187
- Mead G. H., 1975, *Umysł, osobowość, społeczeństwo*, PWN Warszawa208
- Media i władza*, 2006, red. P. Żuk, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa201

- Memon A., Vrij A., Bull R., 2003, *Prawo i psychologia. Wiarygodność zeznań i materiału dowodowego*, GWP Gdańsk.....191
- Mencel T., 1988, *Więś pańszczyźniana w Królestwie Polskim w połowie XIX wieku*, Wydawnictwo Lubelskie Lublin230
- Mencwel A., 2004, *Antropologia słowa i historia kultury [w:] Narracja i tożsamość (I)*, red. W. Bolecki, R. Nycz, IBL Warszawa188
- Mendelson L., 1959 (t. I) 1960 (t. II) 1966 (t. III) *Teoria i historia kryzysów i cykli ekonomicznych*, PWN Warszawa217
- Mercik J. W., 1999, *Siła i oczekiwania. Decyzje grupowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa204
- Merton R. K., 1976, *Analiza tematyczna w nauce: uwagi o koncepcji Holtona, Zagadnienia Naukoznawstwa*, nr 3-4(47-38), s. 417-423231
- Merton R. K., 1982, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN Warszawa206
- Meyer J. P., Becker T. E., 2004, *Employee commitment and motivation: A conceptual analysis and integrative model*, **Journal of Applied Psychology**, vol. 89, No 6, s. 991-1007250
- Mietzel G., 2002, *Psychologia kształcenia*, GWP Gdańsk.....191
- Milkovich G. T., Glueck W. F., 1985, *Personnel/Human resource management: A diagnostic approach*, Business Publications Plano254
- Milkovich G. T., Newman J. M., 1993, *Compensation*, IRWIN Boston238
- Miller G. A., 1956, *The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information*, **Psychological Review**, vol. 63, s. 81-97191
- Miller G. A., Galanter E., K. Pribram K. H., 1980, *Plany i struktura zachowania*, PWN Warszawa190
- Mills C. W., 2007, *Wyobraźnia socjologiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa252
- Mills D. Q., 1994, *Labor-management relations*, McGraw-Hill, Inc. New York212
- Mitchell T. R., Daniels D., 2003, *Motivation [w:] Handbook of psychology*, vol. 12 – *Industrial and organizational psychology*, John Wiley and Sons, Inc. Hoboken, s. 225-254250
- Model polskich standardów kwalifikacji zawodowych*, 1995, M. Butkiewicz (red.), Instytut Technologii Eksploatacji Radom.....251
- Mokrzycki E., 1971, *Podstawowe założenia „socjologii humanistycznej” [w:] Metodologiczne problemy teorii socjologicznych*, red. S. Nowak, PWN Warszawa, s. 103-118.....208
- Montaigne de, M., 1985, *Próby*, PIW Warszawa196
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa230
- Moreańska Z., 1964, *Problemy motywacji w świetle nauk ekonomicznych, Materiały Prakseologiczne*, zeszyt 19, s. 51-80, przedrukowane [w:] **Prakseologia**, 1966, nr 25251
- Morgan G., 1997, *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa215
- Muchinsky P. M., 1987, *Psychology applied to work*, The Dorsey Press Chicago234
- Munck de, V. C., 2005, *Unit of analysis [w:] Encyclopedia of Social Measurement*, vol. 3, s. 899-907, Elsevier Amsterdam237
- Murrell H., 1976, *Motivation at work*, Methuen London233
- Myers D. G., 2003, *Psychologia społeczna*, Zysk i S-ka Wydawnictwo Poznań201
- Nace T., 2004, *Gangi Ameryki. Współczesne korporacje a demokracja*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A. Warszawa219
- Neal D., Rosen S., 1998, *Theories of the distribution of labor earnings*, NBER Working Paper No. 6378, (także w: *Handbook of income distribution*, A. B. Atkinson, F. Bourguignon, (eds.), North-Holland 2000, s. 379-428).....250
- Newell A., 2001, *The distribution of wages in transition countries*, February, University of Sussex and IZA238
- Ńęcka E., Orzechowski J., Szymura B., 2006, *Psychologia poznawcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa203
- Ńęcki Z., 1996, *Komunikacja międzyludzka*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu Kraków.....191
- Nierenberg G. I., 1986, *The complete negotiator*, Nierenberg&Zeif Publishers New York211
- Nierenberg G. I., 1994, *Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu*, Wydawnictwo STUDIO EMKA Warszawa211
- Noelle-Neumann E., 2004, *Spirala milczenia*, Zysk i S-ka Wydawnictwo Poznań.....195

- Nojszewska E., 2002, *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa Warszawa.....198
- North D. C., 1968, *Sources of productivity change in ocean shipping 1600–1850*, **Journal of Political Economy**, vol. 76, nr 5, s. 953–970.....222
- North D. C., 1981, *Structure and change in economic history*, W. W. Norton and Company, Inc., New York.....214
- North D. C., 2006, *Efektywność gospodarcza w czasie [w:] Współczesne teorie socjologiczne*, red. A. Jasińska-Kania i inni, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa, s. 553–562214
- Nowa księga przysłów i wyrażeń przysłowiowych polskich*, 1969, red. J. Krzyżanowski, PIW Warszawa.....206
- Nowacki T. W., 1999, *Zawodownawstwo*, Instytut Technologii Eksploatacji Radom251
- Nowak L., 1972, *Model ekonomiczny*, PWE Warszawa243
- Nowak L., 1977, *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*, PWN Warszawa243
- Nowak S., 1985, *Metodologia badań społecznych*, PWN Warszawa.....236
- Obłój K., 1987, *Strategia przetrwania organizacji*, PWN Warszawa251
- Olszewski H., 1982, *Historia doktryn politycznych i prawnych*, PWN Warszawa212
- Ong W. J., 1992, *Oralność i piśmienność. Słowo poddane technologii*, Redakcja Wydawnictw KUL Lublin.....187
- Orwell G., 1993, *Rok 1984*, Wydawnictwo Da Capo Warszawa188
- Osipow I., 1957, *Jak sporządzać wykresy statystyczne*, PWG Warszawa.....203
- Ossowski S., 1968, *Z zagadnień struktury społecznej*, Dzieła, t. 5, PWN Warszawa251
- Ossowski S., 2006, *Uwagi o prowadzeniu seminarium dla starszych studentów na wydziale filozoficzno-społecznym*, **Kultura i Społeczeństwo**, t. L, nr 3, s. 271–282183
- Oxford advanced learner's dictionary of current english*, 1980, red. A. S. Hornby, Oxford University Press Oxford215
- Padučeva E. V., 1992, *Wypowiedź i jej odniesienie do rzeczywistości*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa238
- Pajewski J., 1967, *Historia powszechna 1871–1918*, PWN Warszawa.....229
- Pareto V., 1994, *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa ...232
- Parkinson J., 2003, *Models of the company and the employment relationship*, **British Journal of Industrial Relations**, vol. 41, nr 2, s. 481–509221
- Patologia i terapia życia naukowego*, 1994, red. J. Goćkowski, P. Kisiel, Universitas Kraków187
- Paulos J. A., 1999, *Analfabetyzm matematyczny i jego skutki*, Gdańskie Wydawnictwo Oświatowe Gdańsk.....194
- Pawelczyk P., Piontek D., 1999, *Socjotechnika w komunikowaniu politycznym*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa UAM Poznań.....195
- Pawłowski T., 1986, *Tworzenie pojęć w naukach humanistycznych*, PWN Warszawa192
- Pawłowski Z., 1973, *Prognozy ekonometryczne*, PWN Warszawa.....244
- Peitgen H-O., Jürgens H., Saupe D., 2002, *Granice chaosu. Fraktale*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa252
- Peracchi F., 1999(2001) *Earnings Inequality in International Perspective*, Luxembourg Income Study Working Paper No. 208 June 1999 Preliminary version, (6 September 2001)238
- Percepcja reklamy. Zagadnienia psychologiczne*, 1998, red. A. Strzałek, Wydawnictwo Akademii Teologii Katolickiej Warszawa194
- Perelman C., 1959, *O sprawiedliwości*, PWN Warszawa.....254
- Perelman C., 1984, *Logika prawnicza. Nowa retoryka*, PWN Warszawa.....225
- Perelman C., 2002, *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa196
- Perswazja. Perspektywa psychologiczna*, 2007, red. T. C. Brock, M. C. Green, Wydawnictwo UJ 2007 Kraków.....195
- Peter F., 2001, *Rhetoric vs realism in economic methodology: A critical assessment of recent contributions*, **Cambridge Journal of Economics**, vol. 25, nr 5, s. 571–589.....247
- Pfeffer J., 1999, *Six dangerous myths about pay*, **Harvard Business Review**, May–June, s. 109–119; Polski przekład p. t. *Sześć niebezpiecznych mitów na temat wynagrodzeń [w:] Harvard Business Review Polska*, lipiec–sierpień 2006, s. 148–158.....238

- Pietrasiński Z., 1960, *Psychologia sprawnego myślenia*, Wiedza Powszechna Warszawa.....183
- Pietrasiński Z., 1961, *Sztuka uczenia się*, Wiedza Powszechna Warszawa.....183
- Pietraś Z. J., 2000, *Decydowanie polityczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....204
- Pisarek W., 1970, *Retoryka dziennikarska*, Ośrodek Badań Prasoznawczych RSW Prasa Kraków
(i nowe wydanie pod tytułem *Nowa retoryka dziennikarska*, 2000, Universitas Kraków).....197
- Platon, *Gorgiasz. Menon*, 2002, Wydawnictwo ANTYK Kęty195
- Plaża S., 2002, *Historia prawa w Polsce na tle porównawczym, cz. I: X–XVII w.*, Księgarnia Akademicka
Kraków.....219
- Płoszajski P., 1985, *Między refleksją a działaniem. Dylematy praktycznej teorii zarządzania*, Ossolineum
Wrocław251
- Podstawy zarządzania organizacjami*, 1990, B. Gliński, R. Kuc (red.), PWE Warszawa.....228
- Pohoski M., Słomczyński M., 1970, *Spoleczna klasyfikacja zawodów*, IFiS PAN Warszawa.....251
- Pohoski M., Słomczyński M., 1978, *Spoleczna klasyfikacja zawodów*, IFiS PAN Warszawa.....251
- Polańska A., 1992, *Wprowadzenie do ekonomii pracy w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego Gdańsk.....237
- Polańska A., 1995, *Ekonomia pracy w zarządzaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego Gdańsk237
- Polczyk R., 2007, *Mechanizmy efektu dezinformacji w kontekście zeznań świadka naocznoego*,
Wydawnictwo UJ Kraków191
- Poljanos, 2003, *Podstępny wojenny*, Prószyński i S-ka Warszawa.....212
- Popper K. R., 1999, *Droga do wiedzy. Domysły i refutacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa202
- Popper K. R., 2002, *Logika odkrycia naukowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....188
- Popper K. R., 2002, *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, Wydawnictwo Naukowe
PWN Warszawa.....184
- Porter L., Lawler E. E., 1968, *Managerial attitudes and performance*, IRWIN Homewood234
- Pracodawca roku. Raport AIESEC 1997, 1998, 1999*.....199
- Praktyka kierowania*, 1994, D. M. Stewart (red.), PWE Warszawa228
- Pratkanis A., Aronson E., 2003, *Wiek propagandy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....193
- Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, 1986, red. W. Wołodkiewicz, Wiedza Powszechna Warszawa ...215
- Prendergast C., 1996, *What happens within firms? Survey of empirical evidence on compensation
policies*, NBER Working Paper 5802, October256
- Pressat R., 1966, *Analiza demograficzna*, PWN Warszawa202
- Price de Solla D. J., 1967, *Mała nauka – wielka nauka*, PWN Warszawa186
- Prigogine I., 2000, *Kres pewności. Czas, chaos i nowe prawa natury*, Wydawnictwo W.A.B. Warszawa.....252
- Primik U., 2000, *Dezinformacje o kosztach pracy w wypowiedziach politycznych i publikacjach prasowych*,
praca magisterska wykonana na SGH pod kierunkiem J. Daszkowskiego.....197
- Prognozowanie gospodarcze*, 2000, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa239
- Psychologia ekonomiczna*, 2004, red. T. Tyszka, GWP Gdańsk200
- Psychologia i poznanie*, 1997, red. M. Materska, T. Tyszka, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....199
- Psychologia poznawcza w trzech ostatnich dekadach XX wieku*, 2007, red. Z. Chlewiński, GWP Gdańsk...226
- Psychologia przemysłowa*, 1971, J. Okóń, (red.), PWN Warszawa.....234
- Psychologia społeczna. Encyklopedia Blackwella*, b. r. w., red. A. S. R. Manstead, M. Hewstone, JACEK
SANTORSKI & CO WYDAWNICTWO, b. m. w.200
- Psychologia. Podręcznik akademicki*, 2000, t. I–III, red. J. Strelau, GWP 2000 Gdańsk200
- Psychologiczne aspekty odbioru telewizji*, 1999, red. P. Francuz, Towarzystwo Naukowe Katolickiego
Uniwersytetu Lubelskiego Lublin194
- Psychologiczny model efektywności pracy*, 1991, X. Gliszczyńska, (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN
Warszawa234
- Pszczółowski T., 1978, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Ossolineum Wrocław211
- Quine W. V. O., 2000, *Z punktu widzenia logiki*, FUNDACJA ALETHEIA Warszawa.....242
- Rabin M., 1998, *Psychology and economics*, **Journal of Economic Literature**, vol. 36, s. 11–46234
- Ramlall S., 2004, *A review of employee motivation theories and their implications for employee retention
within organizations*, **Journal of American Academy of Business**, vol. 5, nr 1/2, s. 52–63250
- Rao C. R., 1994, *Statystyka i prawda*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa193
- Rawls J., 1994, *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa254

- Readings in management*, 1986, M. D. Richards (red.), South-Western Publishing Company Cincinnati...228
- Reichmann W. J., 1968, *Drogi i bezdroża statystyki*, PWN Warszawa194
- Reykowski J., 1979, *Teoria motywacji a zarządzanie*, PWE Warszawa234
- Ricardo D., 1957, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN 1957 Warszawa231
- Riechert J., 1969, *Jak studiować?* PWN Warszawa.....183
- Ritter J. A., Taylor L. J., 1997, *Economic models of employee motivation*, **Review of Federal Reserve Bank of St. Luis**, September/October, s. 3–21.....250
- Robinson W. S., 1950, *Ecological correlations and the behavior of individuals*, **American Sociological Review**, vol. 15 No 3, s. 351–357.....238
- Roethlisberger F. J., Dickson W. J., 1939, *Management and the worker*, Harvard University Press Cambridge233
- Romer D., 2000, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa248
- Rosen S., 1986, *Prizes and incentives in elimination tournaments*, **American Economic Review**, vol. 76 No 4, s. 701–715.....249
- Rosenberg N., Birdzell Jr. L. E., 1994, *Historia kapitalizmu*, Signum Kraków210
- Rosenthal R., 1991, *Oczekiwania interpersonalne. Skutki przyjętej przez badacza hipotezy, oraz O społecznej psychologii samospełniającego się proroctwa. Dalsze dane potwierdzające istnienie efektów Pigmaliiona i mechanizmów pośredniczących w ich występowaniu [w:] Społeczny kontekst badań psychologicznych i pedagogicznych. Wybór tekstów pod redakcją J. Brzezińskiego i J. Siuty*, Wydawnictwo Naukowe UAM Poznań, s. 235–387206
- Rosenthal R., DiMateo M. R., 2001, *Meta-analysis: Recent developments in quantitative methods for literature reviews*, **Annual Review of Psychology**, vol. 52, s. 59–82.....256
- Routledge Encyclopedia of Philosophy*, 1998, Routledge London.....245
- Rozwadowski W., 1992, *Rzymskie prawo prywatne*, Ars boni et aequi Poznań.....214
- Ruchlis H., 1999, *Jak myśleć logicznie. Praktyczne wprowadzenie*, KiW Warszawa199
- Rudniański J., 1967, *Sprawność umysłowa*, Wiedza Powszechna Warszawa183
- Rudniański S., 1957, *Technologia pracy umysłowej*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza Warszawa183
- Russell B., 1996, *Szkice sceptyczne*, HELFA Warszawa202
- Russo L., 2005, *Zapomniana rewolucja. Grecka myśl naukowa a nauka nowoczesna*, UNIVERSITAS Kraków185
- Rutkowski J., 1947, *Historia gospodarcza Polski*, tom I, czasy przedrozbiorowe, wydanie trzecie rozszerzone, Księgarnia Akademicka Poznań210
- Rutkowski J., 1956, *Studia z dziejów wsi polskiej XVI–XVIII w.*, red. W. Kula, PWN Warszawa230
- Rutkowski J., 1982, *Wokół teorii ustroju feudalnego*, PIW Warszawa.....206
- Ryle G., 1967, *Teoria znaczenia [w:] Logika i język. Studia z semiotyki logicznej*, red. J. Pelc, PWN Warszawa, s. 485–516.....235
- Sadurski W., 1988, *Teoria sprawiedliwości. Podstawowe zagadnienia*, PWN Warszawa254
- Salwa Z., 1995, *Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych*, Wydawnictwa Prawnicze PWN Warszawa229
- Samuelson P. A., Nordhaus W. D., 1996, *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa198
- Sarapata A., 1965, *Zawód jako wyznacznik miejsca w społeczeństwie [w:] Socjologia zawodów*, A. Sarapata (red.), KiW Warszawa, s. 143–175251
- Sawiński Z., 1995, *Klasyfikacje zawodów w badaniach społecznych*, **Ask**, nr 2 s. 53–75251
- Schacter D. L., *Siedem grzechów pamięci*, PIW 2003 Warszawa187
- Scheffs M., 1939, *Z historii księgowości*, Księgarnia Wł. Wilak, Wydawnictwa Związku Księgowych w Polsce Poznań216
- Schiller B. R., 1989, *The economy today*, Random House New York213
- Schopenhauer A., 1976, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, Wydawnictwo Literackie (lub 2000 Almapress)196
- Schuller R. S., Huber V. L., 1990, *Personnel and human resource management*, West Publishing Company St. Paul.....234
- Schultz D. P., Schultz S. E., 2002, *Psychologia a wyzwania dzisiejszej pracy*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa234
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN Warszawa214
- Schumpeter J., 1995, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa214

- Schuster H. G., 1995, *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa...252
- Szczaniecki M., 1979, *Powszechna historia państwa i prawa*, PWN Warszawa.....229
- Searle J. R., 1987, *Czynności mowy*, Instytut Wydawniczy PAX Warszawa.....235
- Shafir E., Diamond P., Tversky A., 1997, *Money illusion*, **Quarterly Journal of Economics**, vol. CXII, nr 2, s. 341–374.....252
- Shapiro C., Stiglitz T., 1984, *Equilibrium unemployment as worker discipline device*, **American Economic Review**, vol. 73 nr 3, s. 433–444249
- Sibley C. W., Walsh P. P., 2002, *Earnings inequality and transition: a regional analysis of Poland*, IZA Discussion Paper No. 441 February.....238
- Sikora M., 2007, *Problem reprezentacji poznawczej w nowożytnej i współczesnej refleksji filozoficznej*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii UAM Poznań259
- Simmel G., 1975, *Socjologia*, PWN Warszawa191
- Skarżyńska K., 1995, *Potoczna percepcja i ewaluacja rzeczywistości społeczno-politycznej*, w: *Potoczne wyobrażenia o demokracji*, red. J. Reykowski, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN Warszawa.....193
- Skarżyńska K., 2005, *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa255
- Skorzynska H., Deignan A., 2006, *Readership and purpose in the choice of economics metaphors*, **Metaphor And Symbol**, vol. 21 nr 2, s. 87–104228
- Skorupka S., 1967, *Słownik frazeologiczny języka polskiego*, Wiedza Powszechna Warszawa241
- Skowronek K., 1993, *Reklama. Studium pragmatyngwistyczne*, Polska Akademia Nauk Instytut Języka Polskiego Kraków194
- Skwara M., 1992, *O miejscach retorycznych*, **Pamiętnik Literacki**, r. LXXXIII, z. 2, s. 138–155.....257
- Skwara M., 1994, *O Arystotelesowskiej teorii dowodzenia retorycznego*, **Pamiętnik Literacki**, r. LXXXV, z. 4, s. 130–152.....257
- Słomczyński M., Kacprowicz G., 1979, *Skale zawodów*, IFiS PAN Warszawa251
- Słownik języka polskiego*, 1958 (t. I) – 1968 (t. X), red. W. Doroszewski, Wiedza Powszechna – PWN Warszawa192
- Słownik literatury staropolskiej*, 1990, red. T. Michałowska, Ossolineum Wrocław.....188
- Słownik łacińsko-polski*, 1998, red. M. Plezia, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa215
- Słownik socjologii i nauk społecznych*, 2005, red. G. Marshall, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa ..203
- Słownik terminologiczny sztuk pięknych*, 1969, PWN Warszawa241
- Słownik terminów Arystotelesowych, Dzieła Wszystkie*, 2003, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa, t. 7.....257
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN Warszawa.....248
- Smith L. D., Best L. A., Stubbs D. A., Johnston J., Archibald A. B., 2000, *Scientific graphs and the hierarchy of sciences.: A Latourian survey of inscription practices*, **Social Studies of Science**, vol. 30, s. 73–94.....203
- Smith V. L., 2002, *Method in experiment: Rhetoric and reality*, **Experimental Economics**, vol. 5, s. 91–110246
- Snowdon B., Vane H. R., 2003, *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, BELLONA Warszawa207
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., 1998, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....235
- Snowder D. J., 1998, *Causes of Changing Earnings Inequality*, World Bank Symposium Proceedings: Income Inequality: Issues & Options238
- Sokal A., Bricmont J., b. r. w., *Modne bzdury*, Prószyński i S-ka Warszawa187
- Solow R., 1979, *On theories of unemployment* (Presidential address delivered at the ninety-second meeting of the American Economic Association, December 29, 1979, Atlanta), **American Economic Review**, 1980 vol. 70 nr 1, s. 3249
- Sprague de Camp L., 1968, *Wielcy i mali twórcy cywilizacji*, Wiedza Powszechna Warszawa185
- Sproue R. T., 1958, *Legal concepts of the corporation*, **Accounting Review**, vol. 33 nr 1, s. 37–49.....221
- Stachak S., 1997, *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, KiW Warszawa.....237
- Standardy kształcenia psychologów*, 2000, red. A. Brzezińska, J. Brzeziński, A. Elias, Wydawnictwo Naukowe Poznań199
- Steel P., König C., 2006, *Integrating theories of motivation*, **Academy of Management Review**, vol. 31, nr 4, s. 889–913250

- Steers R. M., Mowday R. T., Shapiro D. L., 2004, *The future of work motivation theory*, **Academy of Management Review**, vol. 29, nr 3, s. 379–387250
- Steinmann. H., Schreyögg G., 1995, *Zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej Wrocław228
- Stettler M., 1995, *The rhetoric of McCloskey's rhetoric of economics*, **Cambridge Journal of Economics**, vol. 19, s. 391–403247
- Stevenson C. L., 1938, *Persuasive definitions*, **Mind**, vol. 47, nr 187, s. 331–350.....192
- Stewart I., 1996, *Czy Bóg gra w kości?. Nowa matematyka chaosu*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa252
- Stewart I., b. r. w., *Histerie matematyczne. Gry i zabawy z matematyką*, Prószyński i S-ka Warszawa259
- Stiglitz J. E., 2004, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, **Gospodarka Narodowa**, nr 3, s. 78–120 i nr 4, s. 95–114.....248
- Stoner J. A., Freeman R. E., Gilbert D. R. Jr., 1997, *Kierowanie*, PWE Warszawa228
- Strasburger D., 1996, *Zasady sztuki wojennej*, Wydawnictwo Bellona Warszawa.....212
- Strategor, 1995, *Zarządzanie firmą*, PWE Warszawa.....228
- Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2004 r.*, 2005, **Informacje i opracowania statystyczne GUS** Warszawa256
- Struktura wynagrodzeń według zawodów za październik 1999, 2000*, **Informacje i opracowania statystyczne GUS** Warszawa199
- Sudoł S., 1967, *Metody analizy kosztów pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym*, PWE Warszawa236
- Sulek A., 2002, *Ogród metodologii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa239
- Sułkowski Ł., 2005, *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*, PWE Warszawa226
- Summers T. P., DeNisi A. S., 1990, *In search of Adams' other: reexamination of referents used in the evaluation of pay*, **Human Relations**, vol. 43, s. 497–511253
- Sutherland S., 1996, *Rozum na manowcach. Dlaczego postępujemy irracjonalnie*, KiW Warszawa.....200
- System prawa cywilnego*, 1985, redaktor naczelny W. Czachórski, Tom 1. Część ogólna, redaktor tomu S. Grzybowski, Ossolineum Wrocław220
- Szałkowski A., 1997, *Kształtowanie funkcjonalnych stosunków pracy*, Ossolineum Wrocław212
- Szczepankowska I., 2002, *Retoryka – konotacje pojęcia we współczesnej publicystyce i naukach humanistycznych*, **Białostockie Archiwum Językowe**, nr 2, s. 157–181.....257
- Szczepański J., 1965, *Czynniki kształtujące zawód i strukturę zawodową [w:] Socjologia zawodów*, A. Sarapata (red.), KiW 1965 Warszawa, s. 11–22251
- Sztompka P., 2006, *Pojęcie struktury społecznej. Próba uogólnienia [w:] Scjologia. Lektury*, red. P. Sztompka i M. Kucia, Wydawnictwo Znak Kraków, s. 170–180252
- Szubert W., 1980, *Zarys prawa pracy*, PWN Warszawa229
- Szulc B., 1967, *Statystyka dla ekonomistów, t. I. Opis statystyczny*, PWE Warszawa197
- Szulc S., 1968, *Metody statystyczne*, PWE Warszawa199
- Szymanek K., 2001, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa198
- Targosz T., 2004, *Nadużycie osobowości prawnej*, Zakamycze Kraków212
- Taubenschlag R., 1955, *Rzymskie prawo prywatne na tle praw antycznych*, PWN Warszawa.....212
- Taylor E., 1957, *Historia rozwoju ekonomii*, PWN Poznań.....185
- Taylor F. W., 1913, *Zasady organizacji naukowej zakładów przemysłowych*, Wydawnictwo Przeglądu Technicznego Warszawa229
- Taylor F. W., 1926, *Zarządzanie warsztatem wytwórczym*, nakładem Instytutu Naukowej Organizacji przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa Warszawa.....249
- Taylor F. W., 1949, *Shop management [w:] Scientific management*, Harpers and Brothers Publishers New York248
- The applied psychology of work behavior*, 1983, D. W. Organ, (red.), Business Publications, Inc. Plano234
- The Cambridge Economic History*, vol. 5: *The economic organization of early modern Europe*, 1977, E. E. Rich, C. H. Wilson (eds.), Cambridge University Press Cambridge214
- The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, 1988, Macmillan Reference Limited London213
- The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, 1996, The Macmillan Press Limited London213
- The Oxford english dictionary*, 1998, Clarendon Press Oxford215

<i>The practice of data analysis. Essays in honor of John W. Tukey</i> , 1997, red. D. R. Brillinger, L. T. Fernoltz, S. Morgenthaler, Princeton University Press Princeton	203
<i>The tax/benefit position of employees 1995–1996</i> , 1997 edition OECD Paris.....	237
Tokarz M., 1993, <i>Elementy pragmatyki logicznej</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa	245
Tokarz M., 2006, <i>Argumentacja, perswazja, manipulacja</i> , GWP Gdańsk	187
Tomer J. F., 1981, <i>Worker motivation: a neglected element in micro-micro theory</i> , Journal of Economic Issues , vol. 15, nr 2, s. 351–362.....	237
Topolski J., 1978, <i>Rozumienie historii</i> , PIW Warszawa.....	207
Topolski J., 1984, <i>Metodologia historii</i> , PWN Warszawa	193
Topolski J., 1998, <i>Świat bez historii</i> , Wydawnictwo Poznańskie Poznań	206
Topolski J., 2001, <i>Wprowadzenie do historii</i> , Wydawnictwo Poznańskie Poznań	185
Topolski J., 2003, <i>Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku</i> , Wydawnictwo Poznańskie Poznań.....	206
Trzęsicki K., 1996, <i>Logika. Nauka i sztuka</i> , Temida2 Białystok	237
Tukey J. W., 1977, <i>Exploratory data analysis</i> , Addison-Wesley Reading, Mass	203
Tukey J. W., 1990, <i>Data based graphics: Visual display in the decades to come</i> , Statistical Science , vol. 5, nr 3, s. 427–439	203
Turner J. H., 2004, <i>Struktura teorii socjologicznej</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa	211
<i>Twórcy naukowych podstaw organizacji – Wybór pism</i> , 1972, J. Kurnal (red.), PWE Warszawa.....	249
Tyszka T., 1997, <i>Psychologia zachowań ekonomicznych</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....	234
Tyszka T., 1999, <i>Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji</i> , GWP Gdańsk	200
<i>Understanding robust and exploratory data analysis</i> , 1983, red. D. C. Hoaglin, F. Mosteller, J. W. Tukey, John Wiley and Sons New York	203
Van Doren C., 1997, <i>Historia wiedzy od zarania dziejów do dziś</i> , Wydawnictwo Al Fine Warszawa.....	229
Varian H. R., 1995, <i>Mikroekonomia</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa	239
Vecernik J., 2001, <i>Earnings disparities in the Czech Republic: evidence of the past decade and cross-national comparison</i> , Institute of Sociology, Academy of Sciences, Working Paper No. 373, May	238
Vihanto M., 2003, <i>Tax evasion and the psychology of the social contract</i> , Journal of Socio-Economics , vol. 32, s. 111–125	198
Volkman R., 1995, <i>Wprowadzenie do retoryki Greków i Rzymian</i> [w:] H. Cichocka, J. Z. Lichański, <i>Zarys historii retoryki</i> , Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego Warszawa.....	195
Vroom V. H., 1964, <i>Work and motivation</i> , Wiley New York.....	234
Wagstaff J. V., 1965, <i>Income tax consciousness under withholding</i> , Southern Economic Journal , XXXII, lipiec, s. 73–80	198
Wainer H., Velleman P. F., 2001, <i>Statistical graphics: mapping the pathways of science</i> , Annual Review of Psychology , vol. 52, s. 305–335	203
Wańkiewicz M., 1983, <i>Karafka La Fontaine'a</i> , Wydawnictwo Literackie Kraków	196
Watson J. D., 1975, <i>Podwójna spirala-Relacja naoczna o wykryciu struktury DNA</i> Wiedza Powszechna Warszawa	189
Wąsik B., 1967, <i>Dwu i trójparametryczny rozkład logarytmiczno-normalny jako aproksymacja rozkładu zarobków pracowników gospodarki uspołecznionej w Polsce w latach 1955–1967</i> , Przegląd Statystyczny , zeszyt 4, s. 409–424.....	255
Webber R. A., 1990, <i>Zasady zarządzania organizacjami</i> , PWE Warszawa	211
Weber M., 1984, <i>Szkice z socjologii religii</i> , KiW Warszawa	236
Weber M., 1985, „Obiektywność” poznania w naukach społecznych [w:] <i>Problemy socjologii wiedzy</i> , PWN Warszawa.....	209
Weber M., 2002, <i>Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....	208
<i>Webster's third new international dictionary of the english language unabridged</i> , 1985, Encyclopaedia Britannica, Inc. Chicago.....	215
Weeden K., 2002, <i>Why do some occupations pay more than others? Social closure and earnings inequality in the United States</i> , American Journal of Sociology , vol. 108, No 1, s. 55–101.....	251
Weiner B., 1980, <i>Human Motivation</i> , Holt Reinhart and Winston New York.....	234

- Werner S., Ward S. G., 2004, *Recent compensation review: An eclectic view*, **Human Resource Management Review**, vol. 14, s. 201–227.....234
- Whitman D., Gergacz J. W., 1988, *The legal environment of business*, Random House New York218
- Whorf B. L., 1982, *Język, myśl i rzeczywistość*, PIW Warszawa227
- Wiktor J., 1991, *Koszty pracy w przedsiębiorstwach*, IPISS Warszawa237
- Williamson O. E., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....224
- Winawer B., 1960, *Dług honorowy*, Czytelnik Warszawa.....260
- Winawer B., 1962, *Ziemia w malignie*, Czytelnik Warszawa260
- Wiszniewski A., 1997, *Aforyzmy i cytaty dla mówców, dyskutantów i biesiadników*, P.H.U. „TEXT” Warszawa183
- Wittgenstein L., 2000, *Dociekania filozoficzne*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....227
- Witwicki W., 1962, *Psychologia*, PWN Warszawa191
- Wojciechowski E., 1964, *Zarys rozwoju rachunkowości w dawnej Polsce*, PWN Warszawa216
- Wojciechowski K., 1947, *Praca umysłowa. Podręcznik samokształcenia*, Spółdzielnia „Światowid” Warszawa183
- Wojciechowski T., 2006, *Deprecjacja prac dyplomowych w szkolnictwie wyższym*, **Ekonomiczno-Informatyczny Kwartalnik Teoretyczny**, nr 10, s. 153–159187
- Wojciszke B., 2002, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa200
- Wojtyła A., 2000, *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa ...247
- Wolski J., 1965, *Historia powszechna. Starożytność*, PWN Warszawa214
- Wolter A., Ignatowicz J., Stefaniuk K., 2001, *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Warszawa213
- Wołodkiewicz W., Zabłocka M., 1996, *Prawo rzymskie. Instytucje*, Wydawnictwo C. H. Beck Warszawa.....215
- Wołos M., 2002, *Koncepcja „gry językowej” Wittgensteina w świetle badań współczesnego językoznawstwa*, Universitas Kraków253
- Wołowicz T., 2003, *Rynek pracy a konkurencyjność gospodarki*, **Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa** nr 8(643).....198
- Woodworth R. S., Schlosberg H., 1963, *Psychologia eksperymentalna*, PWN Warszawa191
- Woźny L. P., Garbicz M., 2006, *Podatki, podaż pracy a współzależność preferencji gospodarstw domowych*, **Ekonomista**, nr 1, s. 53–74250
- Wróblewski A. K., 1982, *Prawda i mity w fizyce*, Ossolineum Wrocław187
- Wróblewski A. K., 2006, *Historia fizyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa260
- Wrzosek W., 1990, *Koncepcja historii globalnej F. Braudela* [w:] Z. Drozdowicz, J. Topolski, W. Wrzosek, *Swoistości poznania historycznego*, Wydawnictwo Naukowe UAM Poznań, s. 135–218.....230
- Wykresy i mapy statystyczne, 1977, opracowali K. Kocimowski i J. Kwiatek, GUS Warszawa203
- Wynagrodzenia według zawodów w październiku 1998, 1999*, **Informacje i opracowania statystyczne GUS**, Warszawa199
- Yellen J. L., 1984, *Efficiency wage models of unemployment*, **American Economic Review**, vol. 74 No. 2 s. 200–205249
- Youle G. U., Kendall M. G., 1966, *Wstęp do teorii statystyki*, PWN Warszawa205
- Young H. P., 2003, *Sprawiedliwy podział*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa.....254
- Yu K., Lu Z., Stander J., 2003, *Quantile regression: applications and current research areas*, **The Statistician**, vol. 52, Part 3, s. 331–350.....256
- Zachowanie człowieka w organizacji*, 1983, W. E. Jr. Scott, L. L. Cummings (red.), PWN Warszawa234
- Zamecki S., 1988, *Pojęcie odkrycia naukowego a historia dziedziny nauki*, Ossolineum Wrocław231
- Zarys historii gospodarstwa wiejskiego w Polsce, 1964–1970*, t. I–III, PWRiL Warszawa.....206
- Zarządzanie. Teoria i praktyka*, 1994, A. K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa228
- Zatrudnienie w gospodarce narodowej według wysokości wynagrodzenia za wrzesień 1997, 1998*, **Informacje i opracowania statystyczne GUS**, Warszawa199
- Zawiślak A. M., 2005, *Niepoprawne politycznie uwagi o naukach społecznych*, **Problemy Zarządzania**, nr 1(11), s. 106–121.....187
- Zbichorski Z., 1977, *Metody graficzne w zarządzaniu i organizacji produkcji*, WNT Warszawa203

Bibliografia

- Zeliaś A., 1997, *Teoria prognozy*, PWE Warszawa239
- Zieliński T., 1986, *Prawo pracy – zarys systemu. Część I. Ogólna*, PWN Warszawa.....229
- Ziemiński Z., 1992, *O pojmowaniu sprawiedliwości*, DAIMONION Lublin254
- Ziemiński Z., 1993, *Logika praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....201
- Zieniukowa J., 1994, *Liczby i słowa. Sposoby wyrażania ilości oraz ich odniesienia kulturowe*,
w: *Polszczyzna aji Polacy u schyłku XX wieku*, red. K. Handtke, H. Dalewska-Greń, Sławistyczny
Ośrodek Wydawniczy Warszawa, s. 131–143.....195
- Ziman J., 1972, *Spoleczeństwo nauki*, PIW Warszawa.....184
- Zimbardo P. G., 1999, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN Warszawa.....200
- Ziomek J., 1990, *Retoryka opisowa*, Ossolineum Wrocław197
- Ziomek M. J., 1958, *Metody graficzne w statystyce*, PWG Warszawa.....203
- Złudzenia, które pozwalają żyć*, 2001, red. M. Kofta, T. Szustrowa, Wydawnictwo Naukowe PWN
Warszawa192
- Żarnecka-Biały E., 1999, *Kosmiczne śnieżynki, czyli udział logiki formalnej i nieformalnej w dyskursie
naukowym [w:] Dyskurs naukowy – tradycja i zmiana*, red. S. Gajda, Uniwersytet Opolski –
Instytut Filologii Polskiej Opole.....259

INDEKS NAZWISK

- Abell P. 237, 240, 263
 Acemoglu D. 229, 263
 Ackoff R. L. 240, 241, 242, 263
 Aczel A. 199, 249, 263
 Adams J. S. 234, 253, 263, 283
 Adams N. M. 203, 271
 Aitchison J. 188, 244, 245, 255, 263
 Ajdukiewicz K. 192, 237, 238, 244, 253, 262, 263
 Akerlof G. A. 249, 250, 263
 Akert R. M. 200, 204, 264
 Alchian A. A. 221, 264
 Allen R. S. 250, 264
 Allport G. W. 252, 264
 Ambrose M. L. 250, 264
 Amsterdamski S. 202
 Anderson J. R. 199, 264
 Andreski S. 187, 264
 Antoszewski A. 204, 268
 Archibald A. B. 203, 282
 Armstrong M. 234, 264
 Arnauld A. 189, 205, 264
 Arnold S. 229, 272
 Aronson E. 193, 196, 200, 204, 252, 264, 280
 Arrow K. J. 211, 212, 240, 260, 264
 Arystoteles 11, 40, 116, 165, 166, 169, 180, 196,
 197, 202, 207, 225, 231, 236, 237, 247, 257, 258,
 259, 260, 264, 275
 Atkinson A. B. 238, 250, 264, 271, 278
 Atkinson J. W. 234, 264
 Austin J. L. 235, 264
 Azariadis C. 249, 264
- Babbie E. 194, 237, 264
 Bacon F. 192, 260, 264
 Baily M. N. 249, 264
 Bakan J. 219, 264
 Baker G. 251, 264
- Balcerowicz L. 42, 43, 44
 Bardach J. 217, 219, 272
 Barnard C. I. 105, 224, 229, 264
 Basset G. Jr. 256, 273
 Bazerman M. H. 211, 264
 Becker G. 249, 264
 Becker T. E. 250, 278
 Beda Venerabilis 225
 Begg D. 235, 265
 Behrens J. T. 203, 265
 Bell D. 236, 265
 Bénabou R. 255, 265
 Beniger J. R. 202, 265
 Benz M. 234, 270
 Berger P. L. 207, 252, 265
 Berkowitz L. 234, 255
 Berle A. A. Jr. 220, 265
 Berman H. J. 215, 216, 217, 220, 265
 Bernal J. D. 185, 186, 258, 265
 Bernstein B. 188, 265
 Best L. A. 202, 282
 Beveridge W. I. B. 191, 236, 265
 Biegelaisen-Żelazowski B. 234, 265
 Birdzell Jr. L. E. 210, 230, 281
 Blackburn S. 203, 223, 228, 242, 245, 247, 265
 Blalock H. M. 194, 265
 Blau G. 253, 265
 Blau P. 251, 265
 Blaug M. 198, 207, 235, 239, 240, 245, 247, 248,
 252, 260, 262, 265
 Bloch M. 220, 265
 Blunt G. 203, 271
 Boehlke J. 213, 270
 Bokszański Z. 188, 265
 Bolecki W. 188, 278
 Bolesta-Kukulka K. 251, 265
 Bolińska E. 227, 265

Boone L. E.	221, 265	Chruden H. J.	234, 266
Borgarello A.	238, 265	Cialdini R. B.	195, 200, 266, 273
Borjas G. J.	235, 265	Cichočka H.	195, 284
Borkowska S.	237, 265	Cieślak M.	202, 239, 268, 280
Borland J.	238, 265	Cleveland W. S.	203, 266
Bortkiewicz F.	230, 265	Coats A. W.	234, 266
Botwinick H.	235, 265	Cohen J.	261, 266
Bourguignon F.	238, 250, 271, 278	Colander D. C. ...	231, 235, 239, 247, 252, 260, 275
Bralczyk J.	188, 194, 265	Coleman J. S.	246, 266
Braudel F. ...	206, 210, 214, 217, 218, 229, 230, 241, 265, 285	Coombs C. H.	222, 266
Bremond J.	192, 194, 199, 265	Cooper C.	249, 276
Bricmont J.	187, 282	Copeland T. E.	211, 266
Brillinger D. R.	203, 284	Coreth E.	227, 266
Brock T. C.	195, 279	Cornelissen J. P.	247, 267
Brown J. A. C.	255, 263	Cossette P.	233, 267
Brykczyński P.	253, 265	Cowling A.	234, 276
Brzezińska A.	199, 282	Cox C.	249, 276
Brzeziński J.	199, 206, 261, 266, 281, 282	Crombie A. C.	196, 267
Brzozowski S.	232, 265	Cummings L. L.	234, 285
Buchanan J.	43, 198, 266	Curtius E. R.	231, 259, 267
Buchinsky M.	256, 266	Cuvier G.	129
Buckland W.	237, 273	Cycero M. T.	165, 201, 202, 225, 227, 232, 267
Budzyński W.	194, 266	Czachórski W.	220, 283
Bull R.	191, 278	Czarniawska B.	234, 267
Burda M.	236, 266	Czerwiński Z.	242, 267
Burgess S.	238, 251, 252, 266	Czwaro M.	251, 267
Burke J.	192, 239, 266	Ćwiklicki M.	233, 267
Burke K.	190, 233, 266	Dalewska-Greń H.	195, 286
Burke P.	211, 220, 229, 240, 266	Daniels D.	250, 278
Burnham J.	97, 220, 266	Darity W. Jr.	251, 270
Buss D. M.	201, 266	Daszkowski J. ...	186, 197, 198, 233, 249, 251, 252, 255, 256, 267
Butkiewicz M.	251, 278	Davidson D. V.	214, 216, 218, 219, 267
Butterfield H.	184, 187, 202, 243, 266	Davies N. B.	239, 274
Buzan T.	190, 266	Dawes R. M.	222, 266
Bystroń J. S.	221, 266	Deci E. L.	255, 256, 267, 268, 270
Byzow Ł. A.	203, 226, 266	Deignan A.	228, 282
Całus A.	212, 266	Delumeau J.	206, 268
Cameron J.	255, 269	Demarzo P. M.	247, 268
Cameron R.	214, 266	Demsetz H.	221, 264
Carnap R.	202, 240, 242, 255, 266	DeNisi A. S.	253, 283
Casanowa G. G.	183, 266	Devicienti F.	238, 265
Cascio W. F.	234, 266	Devroye D. R.	239, 268
Chajjam O.	233	Dębiński A.	215, 268
Chancellor E.	218, 266	Diamond P.	252, 282
Chaunu P.	206, 266	Diamond S.	194, 268
Chiang A. C.	241, 266	Dickson W. J.	233, 281
Chisholm R.	228	DiMateo M. R.	256, 281
Chlewiński Z.	226, 280	Diogenes Laertios ...	185, 268
Chmielewski A.	187, 202, 266	Diringer D.	188, 268
Chmielewski P.	211, 266	Dittmann P.	243, 268
Chomsky N.	227, 266	Dobek-Ostrowska B.	192, 268
Choraży R.	251, 266		

Dobrosielski M.	258, 268	Feyerabend P. K.	180, 245, 269
Dobrzyńska T.	226, 268	Fibonacci L.	196
Dolfsma W.	248, 268	Fienberg S. E.	203, 269
Doliński D.	194, 268	Fieschi S.	86
Domańska E.	219, 268	Finkelstein S.	249, 269
Domański H.	251, 268	Finley M. I.	236
Domański R.	268	Fisher J. F.	189, 269
Domański S. R.	233, 256	Fisher R.	211, 270
Donelly J. H. Jr.	228, 272	Fisher S.	235, 265
Donovan J. J.	250, 268	Fleck L.	231, 248, 270
Dopfer K.	237, 275	Forowicz K.	34
Dornbusch R.	235, 265	Försterling F.	203, 270
Doroszewski W.	192, 259, 282	Forsythe L. M.	214, 267
Douglass R. B.	258, 268	Fossum J. A.	234, 272
Doyle A. C.	202, 268	Foucault M.	209, 270
Drenth P. J. D.	187, 268	Franceschini E.	204, 270
Drozdowicz Z.	230, 285	Francuz P.	194, 280
Drucker P.	224, 233, 268	Frankfort-Nachmias C.	237, 239, 270
Drzycimski A.	195, 274	Fras J.	197, 270
Dubel L.	212, 268	Fredro A. M.	183, 270
DuBrin A. J.	234, 268	Freeman R.	239, 268
Duncan O. D.	251, 265	Freeman R. E.	228, 283
Durkheim E.	206, 251, 269	Frege G.	227, 270
Dyer L. D.	234, 272	Frey B. S.	234, 270
Dymkowski M.	210, 269	Friedmann M.	243, 270
Eccles J. S.	250, 269	Funkhouser H. G.	202, 270
Eco U.	183, 269	Gagné M.	255, 270
Ehlen P.	227, 266	Gajda S.	190, 259, 270, 286
Eisenberger R.	255, 269	Galanter E.	190, 278
Eisenstein E. L.	186, 269	Garbicz M.	250, 285
Ekman P.	195, 269	Gardner M.	187, 270
Eliasz A.	199, 282	Garret G.	233, 270
Emrich B.	256, 257, 259, 269	Gawel T.	213, 270
Encinosa W. E. III	235, 269	Gawroński A.	188, 270
Engels F.	95	Gaynor M.	235, 269
Epiktet	205	Gergacz J. W.	218, 285
Eriksen K.	198, 269	Gibbon R.	212, 270
Estey J. A.	235, 269	Gibson J. L.	228, 272
Estrin S.	211, 275	Gilbert D. R. Jr.	228, 283
Eysenck H. J.	194, 269	Gingras I.	255, 275
Falk A.	250, 269	Gliński B.	228, 251, 270, 280
Falkowski A.	194, 269	Gliszczyńska X.	206, 234, 251, 270, 280
Fallan L.	198, 269	Glueck W. F.	234, 254, 270, 278
Fama E. F.	221, 269	Głowiński M.	188, 195, 225, 226, 231, 244, 248, 270
Fay C. H.	234, 272	Goban-Klas T.	193, 270
Fayol H.	104, 222, 269	Goćkowski J.	187, 279
Feather N. T.	234, 264	Godart	230
Fedorowicz Z.	239, 269	Goldberg A. S.	242, 270
Fehr E.	250, 269	Goldschmit L.	89
Ferguson W. D.	250, 269	Goldsmith A. H.	251, 270
Fernoltz L. T.	203, 284	Gołembowicz W.	258, 270
Festinger L.	252, 269	Gołębiewska M.	227, 270
		Goodman L. A.	237, 270

Goodman N.	228	Herder J. G.	107
Goody J.	188, 190, 215, 230, 271	Herodot	183
Gordon S.	187, 271	Herzberg F.	234, 272
Gorgiasz	192	Hewstone M.	200, 280
Gould J.	230, 271	Hoaglin D. C.	203, 269, 284
Gouldner A. W.	249, 271	Holmstrom B.	251, 264
Gower L. C. B.	218, 222, 271	Holton G.	231, 272
Góralski A.	240, 271	Hołubiec J. W.	204, 272
Grabias S.	188, 227, 271	Holyst B.	202, 272
Grabiński T.	255, 271	Homans G. C.	249, 272
Green M. C.	195, 279	Hornby A. S.	215, 279
Grice H. P.	255, 271	Horzelski J.	220
Griffin E.	193, 271	Howell D.	238, 272
Griffin R. W.	228, 234, 271	Huber V. L.	234, 281
Grobler A.	228, 240, 243, 245, 248, 271	Huebler F.	238, 272
Grossman S. J.	221, 271	Humboldt von, W.	228, 272
Gruszecki T.	102, 103, 212, 220, 222, 271		
Grycuk A.	198, 267	Ifrah G.	196, 272
Grzegorzczuk A.	245, 271	Ignatowicz J.	213, 285
Grzybowski S.	220, 283	Ihnatowicz I.	210, 272
Guedj D.	194, 271	Innocenty IV	86
Guilford J. P.	198, 271	Insadowski H.	215, 216, 272
Gunning J. P.	204, 271	Ivancevich J. M.	228, 272
Gup B. E.	220, 271		
Gurgul H.	260, 271	Jäkel O.	227, 272
		James W.	260, 272
Haeffner G.	227, 266	Janczewski S.	216, 217, 218, 219, 272
Haire M.	239, 271	Janicka K.	251, 272
Halama H.	236, 271	Japola J.	188, 272
Hall R. E.	236, 239, 271	Jargowsky P. A.	237, 272
Hallock K. F.	256, 274	Jarmotowicz W.	236, 272
Hammer S.	183	Jarosz M.	202, 273
Hammurabi	214	Jaruzelska I.	216, 273
Hand D. J.	203, 271	Jasińska-Kania A.	214, 279
Handlin M. F.	221, 271	Jasiński L. J.	235, 273
Handlin O.	221, 271	Jedlicki J.	229, 274
Handtke K.	195, 286	Jensen M. C.	221, 273
Hansmann H.	221, 271	Jespersen R. R.	214, 267
Hart H. L.	212, 213, 220, 222, 223, 228, 271	Jevons W. S.	191, 192, 241, 273
Hart O. D.	221, 271	Jeziński A.	229, 274
Hatch M. J.	224, 271	Jędrzejewska K.	198
Hausmann D. M.	243, 270	Joachimowicz L.	205
Havelock E. A.	188, 272	Johns G.	234, 273
Heaviside O.	260	Johnson M.	227, 275
Heilbroner R. L.	235, 272	Johnston J.	202, 282
Heinrich W.	192	Juchnowicz M.	234, 236, 273, 277
Helfgott R. B.	235, 272	Jürgens H.	252, 279
Hellriegel D.	234, 272	Justynian	217
Helms M. M.	250, 264	Juszkiewicz A. P.	202, 233, 273
Hempel C. G.	240, 258, 272		
Henderlong J.	255, 275	Kacprowicz G.	251, 282
Heneman H. G. III	234, 272	Kahn R. L.	234, 273
Heneman R. L.	234, 272	Kahneman D.	149
Herbut R.	204, 268	Kalbarczyk M.	250, 273

Kalinkowski S.	183, 259, 273	Kripke S. A.	245, 274
Kamerschen D. R.	235, 273	Kryńska E.	235, 274
Kamiński A. Z.	252, 273	Krzyszowska H.	239, 274
Kant I.	192, 232, 273	Krzysztofiak M.	193, 274
Kaplow L.	238, 273	Krzyżanowski J.	206, 279
Karwat M.	201, 273	Krzyżanowski L. J.	226, 238, 274
Katz D.	234, 273	Krzyżanowski P.	201, 277
Kawecki Z.	239, 273	Kuc R.	228, 280
Keane M. P.	238, 239, 273	Kucia M.	252, 283
Kelly M. G.	203, 271	Kuckenburger M.	188, 274
Kelvin, lord	260	Kuhn T.	180, 184, 187, 188, 231, 248, 274
Kemeny J. G.	240, 273	Kukiel M.	212, 274
Kempny M.	249, 271, 275	Kula W.	193, 197, 206, 210, 213, 219, 229, 230, 242, 248, 274, 275, 281
Kendall M. G.	205, 237, 273, 285	Kulik C. T.	250, 264
Kenrick D. T.	200, 273	Kuliszer J.	206, 214, 217, 219, 222, 230, 275
Keynes J. M.	257, 260, 262, 273	Kulpińska J.	254, 275
Kieżun W.	211, 222, 228, 230, 273	Kurcz I.	185, 227, 275
Kindleberger C. P.	218, 273	Kurkowska H.	184, 189, 197, 238, 275
Kisiel P.	187, 279	Kurnal J.	249, 284
Kisielewski S.	87	Kurtz D. L.	221, 265
Klamer A.	261, 273	Kuźnicki L.	239, 275
Klein A.	216, 273	Kwiatkiewicz J.	203, 285
Klein L. R.	240, 273	Kwiatkowski E.	235, 275
Klimczak M.	213, 270	Kwiatkowski P.	203, 275
Klimkowski C.	251, 273	Kwintylian	165, 215, 225, 248, 275
Kmita J.	207, 208, 252, 273	Laidler D.	211, 275
Knapińska M.	236, 272	Lakatos I.	180, 187, 240, 242, 246, 248, 261, 275
Knowles B. E.	214, 267	Lakoff G.	227, 275
Kochan M.	188, 194, 273	Lambert R. A.	249, 275
Kocimowski K.	203, 285	Landreth H.	231, 235, 239, 247, 252, 260, 275
Koenker R.	256, 273, 274	Lane J.	238, 251, 252, 266
Koestner R. M.	255, 256, 268	Lanteri A.	247, 275
Kofta M.	192, 286	Larcker D. F.	249, 275
Kohn A.	187, 274	Latham G. P.	250, 256, 275, 276
Kolańczyk K.	186, 215, 274	Latsis S.	234, 266
Kolb W. L.	230, 271	Lausberg H.	195, 215, 225, 231, 238, 247, 248, 258, 262, 275
König C.	250, 282	Lawler E. E.	234, 256, 275, 280
Koranyi K.	191, 213, 229, 274	Lazarsfeld P. F.	237, 275
Kordos J.	255, 274	Lazear E. P.	249, 251, 275
Korniłowicz M.	251, 274	LeBon G.	192, 196, 232, 275
Korolko M.	197, 231, 238, 274	LeGoff J.	216, 275
Kostera M.	234, 247, 274	Leibenstein H.	126, 237, 275
Kot S. M.	255, 264	Leibnitz G. W.	195, 233, 275
Kotarbiński T.	185, 224, 237, 241, 274	Lepper M. R.	255, 275
Kotler P.	242, 274	Lesiński B.	212, 215, 216, 221, 275
Kowalewska S.	251, 274	Leśniak G. J.	198
Kowalik A.	45, 198	Leśniak K.	233, 275
Kowska S.	229, 274	Lévi-Strauss C.	249, 275
Kozioł L.	234, 238, 274	Lewicka M.	201, 276
Koźmiński A. K.	190, 228, 251, 265, 274, 285	Lewin K.	224, 276
Kraakman R.	221, 271	Lewin S. B.	234, 276
Krajewski W.	228, 242, 243, 248, 274		
Krauze-Błachowicz K.	222		
Krebs J. R.	239, 274		

Lewiński J.	247, 276	Materska M.	199, 280
Lewiński P. H.	194, 276	Mattelart A.	191, 277
Lewis D. K.	228, 245, 276	Mattelart M.	191, 277
Lewis P. A.	247, 276	Mausner B.	234, 272
Lichański J. Z.	190, 191, 192, 195, 247, 256, 257, 258, 259, 266, 276, 284	Mauss M.	249, 277
Lilley S.	206, 276	Maxwell J. C.	260
Lindbeck A.	249, 276	Mayer T.	235, 245, 247, 260, 261, 277
Lindsay P. H.	199, 276	Mayo E.	233, 277
Lindzey G.	252, 264	Mayr R.	217, 219, 277
Lissowski G.	204, 211, 269	Mazur B.	197
Liszczy T.	229, 276	Mączak A.	189, 210, 269, 272
Litewski W.	186, 215, 216, 217, 276	McBurney D. H.	184, 193, 277
Livermash R. E.	254	McClelland D. C.	234, 277
Lloyd G. E. R.	185, 276	McCloskey D.	247, 276, 277, 283
Locke E. A.	250, 256, 276	McConnel C. R.	221, 277
Longchamps de Berier R.	85, 215, 276	McCormick M.	210, 277
Losee J.	231, 248, 276	McDougal W.	231
Lu Z.	256, 285	McGregor D.	250, 277
Luckman T.	207, 265	McKenzie R. B.	235, 273
Lundy O.	234, 276	McKnight A.	238, 277
Luthans F.	234, 276	McLuhan M.	187, 277
Lyons J.	223, 226, 255, 262, 276	Mead G. H.	205, 208, 277
Łętowska E.	216, 273	Means G. C.	220, 265
Łomnicka A.	239, 274	Meckling W. H.	221, 273
Łubnicki N.	183, 276	Memon A.	191, 278
Łukaszewicz J.	217, 276	Mencel T.	230, 278
Łypacewicz S.	249	Mencwel A.	188, 278
Machaj M.	247, 276	Mendelson L.	217, 278
Magdoń A.	197, 276	Menzel H.	237, 275
Majcherek J. A.	35, 38, 39	Mercik J. W.	204, 272, 278
Majer N.	254, 276	Merton R. K.	205, 231, 246, 249, 250, 251, 260, 278
Majone G.	242, 276	Meyer J. P.	250, 278
Makarczyk T. W.	251, 276	Michałowska T.	188, 282
Maki U.	247, 276	Michoń F.	236, 269
Makin P.	249, 276	Mietzel G.	191, 199, 278
Makowski K.	236, 237, 276, 277	Milkovich G. T.	238, 254, 278
Małowist M.	206, 277	Miller G. A.	190, 191, 278
Manstead A. S. R.	200, 280	Mills C. W.	252, 260, 278
Manteuffel T.	229, 272	Mills D. Q.	212, 278
Mantoux P.	206, 231, 277	Mitchell T. R.	250, 278
March G.	201, 277	Mokrzycki E.	208, 278
Marciszewski W.	223, 262	Montaigne de, M.	196, 278
Markiewicz H.	183, 205, 259, 277	Moorhead G.	234, 271
Marks K.	95, 96, 219, 220, 277	Morawski W.	230, 252, 254, 273, 278
Marody M.	188, 277	Morecka Z.	251, 278
Marshall A.	236	Morgan G.	215, 224, 225, 239, 278
Marshall G.	203, 213, 282	Morgenthaler S.	203, 284
Marshall J.	99	Mosteller F.	203, 269, 284
Maruszewski T.	200, 203, 226, 241, 252, 277	Motycka A.	227, 270
Masłow A. H.	234, 277	Mowday R. T.	250, 283
Masterman M.	188	Muchinsky P. M.	234, 278
		Munck de, V. C.	237, 278
		Murrell H.	233, 278
		Myers D. G.	201, 203, 278

Nace T.	219, 278	Peracchi F.	238, 279
Nachmias D.	237, 239, 270	Perelman C.	116, 180, 196, 225, 233, 246, 254, 258, 279
Nardinelli C.	235, 273	Peter F.	247, 279
Neal D.	250, 255, 278	Pfeffer J.	238, 279
Neal L.	214, 266	Pierce D. W.	255, 269
Neale M. A.	211, 264	Pietrasiański Z.	183, 280
Neuberg S. L.	200, 273	Pietraś Z. J.	204, 280
Newell A.	238, 278	Pindar	96, 220
Newman J. M.	238, 254	Pinder C. C.	250, 275
Newton-Smith W. H.	243, 263	Piontek D.	195, 279
Nęcka E.	203, 226, 254, 255, 278	Piotrowski A.	188, 265
Nęcki Z.	191, 278	Piotrowski W.	228, 251, 265, 285
Nicole P.	189, 205, 264	Pisarek W.	197, 280
Nierenberg G. I.	211, 278	Platon	188, 191, 192, 195, 256, 270, 280
Niklas U.	202	Plezia M.	215, 282
Noelle-Neumann E.	195, 200, 278	Plaza S.	219, 280
Nojszewska E.	198, 279	Płoszajski P.	251, 280
Nordhaus W. D.	47, 198, 233, 235, 238, 239, 243, 281	Pohoski M.	251, 280
Norman D. A.	199, 276	Polańska A.	237, 280
North D. C.	214, 222, 279	Polczyk R.	191, 280
Nowacki T. W.	251, 279	Poljanos	212, 280
Nowak L.	243, 279	Polszakiewicz B.	213, 270
Nowak P.	201, 277	Popper K. R.	168, 171, 180, 184, 187, 188, 192, 202, 247, 248, 261, 280
Nowak S.	208, 236, 237, 240, 241, 278, 279	Porter L.	234, 256, 280
Nycz R.	188, 278	Prasad E. S.	238, 239, 273
Oblój K.	251, 279	Pratkanis A.	193, 280
Ockham	222	Prendergast C.	256, 280
Okón J.	234, 280	Pressat R.	202, 280
Olbrechts-Tyteca L.	258	Pribram K. H.	190, 278
Olszewski H.	212, 279	Price de Solla D. J.	186, 280
Ong W. J.	187, 191, 272, 279	Prigogine I.	252, 280
Organ D. W.	234, 283	Primik U.	37, 197, 198, 280
Orgelbrand S.	186, 216, 220	Pszczółowski T.	211, 222, 237, 241, 253, 258, 280
Orwell G.	188, 279	Quine W. V. O.	242, 280
Orzechowski J.	203, 278	Rabin M.	234, 280
Osipow I.	203, 279	Rafiński J.	239, 274
Ossowski S.	183, 251, 252, 279	Ramlall S.	250, 280
Padučeva E. V.	238, 245, 255, 259, 279	Rao C. R.	193, 261, 280
Pajewski J.	229, 279	Rawls J.	254, 280
Pareto V.	232, 279	Rebitzer J. E.	235, 269
Parkinson J.	221, 222, 224, 225, 279	Reichmann W. J.	194, 281
Parsons T.	236	Reykowski J.	193, 234, 281, 282
Patton B.	211, 270	Ricardo D.	231, 281
Paulos J. A.	194, 279	Rich E. E.	214, 283
Paulus	88	Richards M. D.	228, 281
Pawelczyk P.	195, 279	Ricken F.	227, 266
Pawlak W.	35	Riechert J.	183, 281
Pawłowski T.	192, 235, 252, 279	Ritter J. A.	250, 281
Pawłowski Z.	242, 244, 279	Robinson J. A.	229, 263
Peitgen H-O.	252, 279	Robinson W. S.	238, 281
Pelc J.	235, 281		

Robyn D. L.	202, 265	Simon A.	201, 277
Roethlisberger F. J.	233, 281	Siuta J.	206, 261, 266, 281
Romanowski A.	183, 205, 259, 277	Siwek P.	257
Romer D.	248, 281	Skarżyńska K.	193, 255, 282
Rosen S.	249, 250, 255, 275, 278, 281	Skorczyńska H.	228, 282
Rosenberg N.	210, 230, 281	Skorupka S.	184, 189, 197, 238, 241, 275, 282
Rosenthal R.	206, 256, 281	Skowronek K.	194, 282
Rotter K.	227, 270	Skwara M.	257, 282
Rozwadowski W.	212, 214, 215, 216, 221, 275, 281	Slocum J. W. Jr.	234, 272
Ruchlis H.	199, 281	Słomczyński M.	251, 280, 282
Rudniański J.	183, 281	Smith A.	248, 282
Rudniański S.	183, 281	Smith L. D.	202, 282
Russell B.	202, 247, 257, 281	Smith V. L.	246, 282
Russo L.	185, 186, 281	Snowdon B.	207, 235, 241, 248, 282
Rutkowski J.	206, 210, 211, 229, 230, 281	Snowder D. J.	238, 249, 276, 282
Ryan R.	255, 256, 268	Snyderman B.	234, 272
Rybak M.	237, 277	Sokal A.	187, 282
Ryle G.	235, 281	Solow R. M.	235, 248, 249, 282
Sadurski W.	254, 281	Sosnowska H.	204, 271
Sajkiewicz A.	236, 276	Sprague de Camp L.	185, 186, 258, 282
Salort M-M.	192, 194, 199, 265	Sprouse R. T.	221, 282
Salwa Z.	229, 281	Stachak S.	237, 241, 243, 282
Samuelson P. A.	47, 198, 233, 235, 238, 239, 243, 281	Stander J.	256, 285
Sarapata A.	251, 274, 281, 283	Staniszewski M.	236, 272
Saupe D.	252, 279	Stanosz B.	255, 271
Savigny, von, F.C.	87	Steel P.	250, 282
Sawiński Z.	251, 268, 281	Steers R. M.	250, 283
Schacter D. L.	187, 281	Stefaniuk K.	213, 285
Scheffs M.	216, 281	Steinmann H.	228, 283
Schiller B. R.	213, 221, 281	Stettler M.	247, 283
Schlosberg H.	28, 191, 285	Stevens D.	238, 251, 252, 266
Schopenhauer A.	196, 253, 281	Stevenson C. L.	192, 283
Schreyögg G.	228, 283	Stewart D. M.	228, 280
Schuller R. S.	234, 281	Stewart I.	252, 259, 283
Schultz D. P.	234, 281	Stigler G.	249, 264
Schultz S. E.	234, 281	Stiglitz J. E.	248, 283
Schumpeter J.	214, 235, 281	Stiglitz T.	249, 282
Schuster H. G.	252, 282	Stoner J. A.	228, 283
Schwab D. P.	234, 272	Stoufer S. A.	250, 264
Scott W. E. Jr.	234, 285	Strasburger D.	212, 283
Sczaniecki M.	229, 282	Strelau J.	200, 226, 277, 280
Searle J. R.	235, 282	Strzalecki A.	194, 279
Shafir E.	252, 282	Stubbs D. A.	202, 282
Shapiro C.	249, 282	SucHECKA J.	235, 274
Shapiro D. L.	250, 283	SucHECKI B.	235, 274
Sherman A. W. Jr.	234, 266	Sudoł S.	236, 283
Sianko A.	192	Sulek A.	237, 239, 275, 283
Sibley C. W.	238, 282	Sułkowski Ł.	226, 227, 283
Siemieniecki B.	201, 277	Summers T. P.	253, 283
Sienkiewicz H.	183, 282	Sutherland S.	200, 283
Sikora M.	259, 282	Szałkowski A.	212, 283
Simmel G.	191, 282	Szarski H.	239, 264, 274
		Szczepankowska I.	257, 283
		Szczepański J.	251, 283

Szewczuk W.	241, 269	Wainer H.	203, 284
Szmatka J.	249, 271, 275	Walsh P. P.	238, 282
Sztopmka P.	252, 283	Wang Z. H.	234, 272
Szubert W.	229, 283	Wańkowicz M.	196, 284
Szulc B.	197, 283	Ward S. G.	234, 285
Szulc S.	199, 203, 283	Watson J. D.	189, 284
Szumłakowska I.	248	Wąsik B.	255, 284
Szustrowa T.	192, 286	Webber R. A.	211, 228, 284
Szymanek K.	197, 237, 238, 262, 283	Weber M.	83, 96, 133, 208, 209, 213, 215, 216, 217, 219, 220, 236, 249, 251, 274, 284
Szymura B.	203, 226, 254, 278	Weeden K.	251, 284
Szymura J. M.	239, 274	Weigelt K.	249, 275
Tacyt	183	Weiner B.	234, 284
Targosz T.	212, 283	Werner S.	234, 285
Taubenschlag R.	212, 283	Weston J. F.	211, 266
Taylor E.	185, 283	Whitman D.	218, 285
Taylor F. W.	116, 229, 248, 267, 283	Whorf B. L.	227, 285
Taylor J. B.	236, 239, 271	Wiatr J.	35
Taylor L. J.	250, 281	Wigfield A.	250, 269
Thomas W. I.	205	Wiktor J.	237, 285
Thomson W.	260	Wilk A.	37, 38
Tirole J.	255, 265	Wilkin J.	254, 269
Tokarz M.	187, 245, 255, 284	Williamson O. E.	224, 249, 251, 285
Tomasz z Akwinu	183	Wilson C. H.	214, 283
Tomer J. F.	237, 250, 284	Wilson T. D.	200, 204, 264
Topolski J.	185, 193, 206, 207, 209, 222, 230, 284, 285	Winawer B.	260, 285
Trzęsicki K.	237, 284	Wiszniewski A.	183, 285
Tukey J. W.	203, 269, 284	Wittgenstein L.	227, 235, 245, 252, 253, 265, 285
Turner J. H.	211, 256, 284	Witwicki W.	191, 256, 285
Tversky A.	222, 252, 266, 282	Wojciechowski E.	216, 285
Tyszka T.	199, 200, 234, 251, 280, 284	Wojciechowski K.	183, 285
Ulpian	88, 217	Wojciechowski T.	187, 285
Urban J.	205	Wojciszke B.	200, 285
Urbanek A.	239, 275	Wojtyna A.	247, 248, 285
Urbanek D.	193, 274	Woleński J.	223
Ure A.	96, 220	Wolski J.	214, 285
Ury W.	211, 270	Wolter A.	213, 285
Van Doren C.	229, 284	Wołkowicki P.	197
Vane H.	207, 235, 241, 248, 282	Wołodkiewicz W.	215, 280, 285
Varian H. R.	239, 284	Wołos M.	253, 285
Vayanos D.	247, 268	Wołowicz T.	198, 285
Vecernik J.	238, 284	Woodworth R. S.	28, 191, 285
Velleman P. F.	203, 284	Woźny Ł. P.	250, 285
Venn J.	105	Wróblewski A. K.	187, 260, 285
Veum J. R.	251, 270	Wrzosek W.	230, 285
Vihanto M.	198, 284	Wydimus S.	255, 271
Volkman R.	195, 258, 284	Wynarczyk P.	235, 241, 248, 282
Vrij A.	191, 278	Wyplosz C.	236, 266
Vroom V. H.	234, 256, 284	Wyźnikiewicz B.	233
Wagstaff J. V.	198, 284	Yalcintas A.	247, 275
		Yellen J. L.	249, 250, 263, 285
		Youle G. U.	205, 285
		Young H. P.	254, 285

Yu K.	256, 285	Ziman J.	184, 186, 242, 246, 286
Zabłocka M.	215, 285	Zimbardo P. G.	200, 286
Zamecki S.	231, 248, 285	Ziomek J.	197, 225, 231, 257, 259, 286
Zawiślak A. M.	187, 285	Ziomek M. J.	203, 286
Zbichorski Z.	203, 285	Ziółkowski M.	188, 265
Zeliaś A.	239, 255, 271, 286	Zweibel J.	247, 268
Zieliński T.	229, 286	Żarnecka-Białe E.	259, 286
Ziemiński Z. ...	185, 201, 237, 241, 254, 260, 286	Żarnowski J.	210, 272
Zieniukowa J.	194, 286	Żuk P.	201, 268, 277
Zientara B.	210, 272		

INDEKS RZECZOWY

- abstrahowanie 175
 w metodologii modeli 132–33
- abstrakcyjność
 osobowości prawnej 87, 98–101
 stylu naukowego 184
- actio 168
- adaptacja do trudności
 a przezwycięzanie trudności 80
- addytywność
 a wynagrodzenia 157
- agregacja 125–26, 141
- akty komunikowania się 19
- alfabet 188
- alogiczność w argumentacji 196
- alternatywa decyzyjna
 optymalna a zadowalająca 201
- amplifikacja retoryczna 157, 171, 195
 w narracji historycznej 60
- analogia 175
- analogia (w retoryce) 138
 jako unaocznienie 103
- ankietowe badanie 30
- anomalie empiryczne
 teorii ekonomicznych 142
- antonimia 14
- argument
 jako proces rozumowania 195
- argumentacja 23, 176, 257
- asertywność 18
- atraktoryt deterministycznego chaosu 177
- autonomizacja funkcjonalna 115
- autorytet
 w argumentacji 30, 195
- bezwarunkowość argumentacji 196
- błąd 18, *Patrz też* paralogizm
 a manipulacja 45
- argumentacji 47
- brak sprostowań 44, 205
- ekologiczny 126, 131
- formalny 198, 260
- niedopowiedzenia 126, 132, 176
- podziału, 126 131
- przesunięcia kategoryjnego 175
- złożenia, 40 131
- błędna informacja
 przykład 34–35, 38, 39–44, 184, 187, 189
- brzytwa Ockhama 222
- bumelowanie jako skłonność
 a poziom plac 142
- cechy dyspozycyjne 132
- cena siły roboczej 210
- ceteris paribus 157, 175, 248
 w metodologii modeli 133
- część kupiecka 89
- decyl 48, 161
- decyzje
 inwestycyjne i produkcyjne, rozdzielenie 73
 kolektywne w spółkach 100
 w warunkach niepewności 193
- definicja
 analizowanie zakresów 14, 104–5
 perswazyjna 35, 253
 zastępowana metaforą 105–6
- definiowanie niezadowolające
 a rodzina znaczeń 154
 pojęć uzualnych 253
 terminów abstrakcyjnych 105
- demokracja polityczna
 a prawo pracy 110
- derywacja z rezyduów
 według V. Pareto 116, 232

- determinizm językowy 107, 122
- dezinformacje, świadome 57
- diagramy Venna 105
- dialektyka 138, 165
 a retoryka 166
- dispositio 168
- dochód
 a płace 127–28
- dochód rozporządzalny
 na osobę, średnio 38
- doktryna praw własności 103
- doktryny prawne
 rola w interpretowaniu 81, 98–101
- dokument
 a świadek 191
- domyślny kontrakt
 a płace 144–45
- doskonalenie załóg
 brytyjska marynarka 77
- dostępność psychologiczna 23, 50, 49–51
 a metody statystyczne 36–37
 a retoryka 196
 a topos 116
 informacji o podatku dochodowym 42, 44
 informacji o wynagrodzeniach 45–46
 jako źródło błędu 53–57
 wydawnictw statystycznych 47
- doświadczenia przeciętnego człowieka
 a przekazywanie mu informacji 53, 195
- dyscyplinowanie załóg
 brytyjska marynarka 77
- dystrybutywne cechy 131, 141
- dystrybutywny sens nazw 126
- działanie
 bez wystarczających informacji 193
- efekt Pigmaliona 206
- efektywność gospodarcza
 a swoboda umów 64
- efektywność systemowa
 a współdziałanie części 80
- ekonomia
 a psychologia i socjologia 149
 traktowanie motywacji pracowniczej 120–21
- ekstrapolacja 131
- elipsa (w retoryce) 33, 60, 126, 169, 258
- elocutio 168, 257
- emerytury 38
- entymem 166, 168, 173, 174, 260
 a teza Duhema-Quine 169
 a właściwości auditorium 169
 a zrozumienie 169
 postulat definicyjny 207
 w retoryce 60, 180
- entymematyczna przesłanka
 a wynikanie 174, 201
- erystyczne argumenty 197
- erystyka 11, 165, 177
- faktualizacja modelu 248
- falsyfikacja 168
 a teoria hierarchii potrzeb 234
 a weryfikacja 176
 jej konieczność 20
- falsyfikatory teorii 142
- feudalizm
 a kapitalizm 65
 a kontrolowanie dochodu 61
- figuratywne rozumienie 187
- figury
 myśli i słów 11
 retoryczne 106, 225, 257
- firma
 jako synonim przedsiębiorstwa 104
- folwark szlachecki w Polsce 211, 230
- fraktalne struktury
 a wynagrodzenia 154
- funkcja metajęzykowa 32
- geometrie
 euklidesowa i nieeuklidesowe 30
- glosa 16
- gospodarka naturalna
 brak wyceny rynkowej 114
- gospodarka rynkowa 23
- gra językowa 116, 171, 245, 253, 258
- grupy odniesienia 147, 148
- handel
 a operowanie informacją 63
 feudalny 62
- handlowe techniki
 holenderskie zastosowania 64
 włoskie wzorce 64
- heurystyka
 dostępności 49–51
 rola w polityce 57
 zakotwiczenia 49–51
- heurystyki programów badawczych
 pozytywne i negatywne 246
- hierarchia w zarządzaniu
 a swoboda postępowania 70
- hiperbola (w retoryce) 33, 157, 195
- hiperonimia 14
- hiponimia 14
- hipotezy 179
 a typ idealny 209
- ad hoc 137, 142

jako przewidywane wyniki	137	inventio	168, 257
rola w metodologii	137	inwestowanie	73
w retoryce	168	ironia	225
historia		jednostka (obiekt) analizy	
dynamizacja rozwoju	206	konsekwencje metodologiczne	125
jako element wyjaśniający	130, 207	jednostki miar	
powolnych zmian masowych	209	jako rezultat abstrahowania	242
historia prawa		język	
a rozumienie współczesności	212	funkcje	106
homonimia	14	produktywność	227
human relations	<i>Patrz</i> szkoła stosunków	kapitalizm	23
międzynudzkie		a feudalizm	65
idealizacja	175	elementy konstytutywne	114
w metodologii modeli	132–33	w kulturze europejskiej	61
idee	19, 168	kariera	
ignorantio elenchi	198	w brytyjskiej marynarce	78
iluzja pieniężna		kary	
a wynagrodzenia	155	brytyjska marynarka	77
implikacja	33	katachreza	225
implikatura	170, 171	kod	32
indukcja (w retoryce)	195	kody językowe, zróżnicowanie	19
informacja		kody pojęciowe, zróżnicowanie	106
ekonomiczna		kolektywne cechy	131, 141
wykorzystywanie w handlu	63	kolektywny sens nazw	126
niedostateczna a działanie	193	komunikacja społeczna	23
o zjawiskach masowych	36–37	komunikat	
informowanie		zróżnicowanie interpretacji	31–34
a siła wpływu	192	konflikt społeczny	
instytucje	211	a naturalna cena pracy	75
a efektywność gospodarza	84	a rola menedżera	75
a uwarunkowania techniczno-ekonomiczne	83	burżuazja a szlachta	65
długoterminowa dynamika	210	konkurencja rynkowa	67
osadzenie w historii	83, 207	podłoże gospodarcze	65
prawne	82	konkretyzacja modelu	248
społeczne	82	konkurencja rynkowa	
warianty normatywne	98	w handlu	67
instytucjonalizacja roli menedżera	75	w produkcji	71
instytucjonalizm		wczesne konsekwencje	67
a ortodoksyjna ekonomia	152	konsumpcja	
inteligencja emocjonalna	18	odroczone	73
interakcje społeczne		kontroli sprawowanie	
jako nadawanie znaczeń	208	nad osobą prawną	100
interdyscyplinarność	21, 189, 190	korporacja	<i>Patrz</i> osobowość prawna
analiz historycznych	61	koszt jednostkowy	
problematyki ekonomicznej	152	jako nazwa kolektywna	126
problematyki motywacyjnej	149	koszt pracy	115
problematyki płacowej	129	a płace	122–25, 142
statystyki	203	a ubezpieczenia społeczne	123–24
w metodologii modeli	134	badania statystyczne	39
zastosowań retoryki	173	definicja	123
interpolacja	131	informacje medialne	38
interpretacja humanistyczna	10, 60	jako pojęcie kolektywne	127
interpretacja komunikatu	31–33		

- koszt pracy a wynagrodzenia
 hipotezy instytucjonalne 152–53
- kosztów transakcyjnych teoria 105
- Kościół katolicki
 a osobowość prawna 89
 wpływ na gospodarkę 63, 90
- książka rękopiśmienna 189
- księgowość współczesna
 a prawo upadłościowe 216
 a racjonalność gospodarcza 219
 początki 63
- kultura
 a świadomość jednostek 208
- kwantyfikator 32
- liczby
 interpretacja danych 47, 197
 rozpowszechnienie użytkowania 37
 trudności w używaniu 194
- linia redakcyjna
 skutki realizowania 44, 45–46, 47–49
- logarytmiczna skala 55
- logiki modalne
 w metodologii nauk 135
- łatwowierność
 jako ludzka cecha 205
- magiczna siódemka 191
- maksymy konwersacyjne 157
- manipulacja
 a błąd 45
- manipulacja propagandowa
 charakterystyka definicyjna 45
- manipulacja przekonaniem
 przez selekcjonowanie informacji 49
- mapa poznawcza 50, 255
- media publiczne
 a zjawiska masowe 36–37
- megalomania narodowa 102
- memoria 168
- menedżer
 a podejście do konfliktów 75
 zinstytucjonalizowana rola 75
- metafora . 10, 138, 168, 174, 175, 225, 226, *Patrz też*
 trop
 a model 137, 138
 a myślenie abstrakcyjne 106–7
 a myślenie obrazowe 106
 jako instrument amplifikacji 171
 nadużywanie 107, 138
 według G. Morgana 215
 według Kwintyliana 215
 zamiast definicji 105–6
- metafora biologiczna
 w modelach ekonomicznych 129–30
- metafora pola sił
 jako objaśnienie organizacji 105
 w fizyce 260
 w psychologii 224
- metafora reflektora
 jako opis spostrzegania 25
 w metodologii modelowania 260
- metafora węzła
 jako objaśnienie korporacji 102, 105
 jako objaśnienie zobowiązania 88
- metafora właścicielska
 jako objaśnienie korporacji 105
- metodologia programów badawczych 136
- metodologiczna kontrola
 w studiach interdyscyplinarnych 60
- metodyka 258
- metonimia 225
- miejsca wspólne . . . *Patrz też* loci communes, topos
 w retoryce 116
- model
 a metafora 137, 138
 a produktywność języka 135
 a restryktywność matematyki 136
 a retoryka 137–39
 a świat rzeczywisty 135, 175
 a teoria 131, 136–37
 a typ idealny 240
 a wnioskowanie dedukcyjne 175
 ceteris paribus 133, 137
 charakterystyka metodologiczna 131
 ekonometryczny 242
 faktualizacja (konkretyzacja) 138
 generowanie 135
 idealizowanie i abstrahowanie . . . 132–33, 175
 ikoniczny 131
 interdyscyplinarność metodologii 134
 izomorfizm (podobieństwo) 134
 jako projekt 135
 metodologia 23
 semantyczny 134
 symboliczny 131
 symptomatyczny 133
 szeregu czasowego 243
 teorii dedukcyjnej 134
 wzbogacanie 136
 znaczenie założeń 131
- model, kryteria oceniania
 komparatywne, teoretyczne, normatywne . . 132
- modelowanie
 a odtwarzanie struktur 129–30
- monografia naukowa
 dawny styl 21

- monografie prawnicze
 zróżnicowanie dezaktualizacji 98
- motywacja
 a poczucie sprawiedliwości 156
 wewnętrzna 159
 zewnętrzna 159
- motywacja płacowa 10, 114
 rozpoznanie znaczenia 109
- motywacja pracownicza 23, 160–61
 a naukowa ekonomia 120–21
 a płace 141
 a rynek pracy 118
 jako optymalna skłonność do pracy 249
 jako problem interdyscyplinarny 149
 rola wynagrodzeń pieniężnych 116–17
- motywowanie
 jako funkcja zarządzania 109–10
 w podręcznikach zarządzania 109
- multiplikatywność
 a wynagrodzenia 157
- myśl przewodnia 22
- myślenie 29
- myślenie historyczne
 jako składnik kultury 59
- nadliczbowe godziny pracy 38
- nadzwyczajność w argumentacji 196
- narracja 185
- narracja historyczna
 jako propozycja opisu 207
- naturalna cena pracy 74, 115, 233
- nauka
 brak zainteresowania 186
- nazwa
 o chwiejnym znaczeniu 125
 pusta 14
- nazwy
 kolektywne i dystrybutywne 125–26
- nexum
 jako instytucja prawa rzymskiego 87
- niedopowiedzenie 60, 126, 132, 169
- nierealistyczne aspiracje 49
- niereprezentatywność danych 49
- nierówności społeczne
 po rewolucjach europejskich 66
- nierealistyczne okresy warunkowe
 rola w metodologii 108
- niezależność sądów 14
- non sequitur 180, 198
- notatki
 z lektury 13
- nowomowa 20
- obrazowość argumentacji 196
- ocenianie
 w brytyjskiej marynarce 77
- odsyłacze
 rola w literaturze naukowej 175, 186
- opinia większości
 a stany faktyczne 26
- organizacja
 a osobowość prawna 105
 a system cen 76
 jako obiekt zarządzania 104
 według T. Kotarbińskiego 105
- organizowanie przedsiębiorstw
 jako instrument ekspansji 104
- osobowość prawna 10, 23
 a depersonalizacja kontaktów 96
 a organizacja 105
 a przedsiębiorczość 84, 105
 a własność jako instytucja 101–4
 a wspólnota społeczna 91
 czarna legenda 91
 interpretacje doktrynalne 98–101
 jako węzeł kontraktów 102
 realizacje gospodarcze 93
 relacje z udziałowcami 100
 skutki rozpowszechnienia w gospodarce 98
 trudności definicyjne 213
 ustawowa definicja 82
 w gospodarce socjalistycznej 90
 w historii Polski 95
 w prawie kanonicznym 85–86, 89
 w prawie rzymskim 84–85
 właściwości gospodarcze 92
 zasady kreowania 90
- oszczędności 171
- oszczędzanie 73
- oszustwo 18
- otwartość semantyczna 223
- pańszczyzna 122, 210
- papiery wartościowe, historia 218
- paradygmat 116, 122, 142, 171, 174, 188
 21 znaczeń 231
- paralogizm 166, 177, 257
- pas ochronny
 programu badawczego 136, 142, 261
- peculium
 jako instytucja prawa rzymskiego 86
 jako marzenie akcjonariusza 221
- pełnomocnictwo (zastępstwo) 75
 historia instytucji 89, 216
- personalizacja stosunków ekonomicznych
 jako ludzka skłonność 87
- perspektywa malarska 241
- perswazja językowa 192

pieniądz, funkcje rynkowe	117
piśmienność a oralność	19–20
plagiat	18
pluralistyczna ignorancja	195, 200
pląca przeciętna	
jako nazwa kolektywna	126
plące	<i>Patrz też</i> wynagrodzenia
a dochód	127–28
a kontrola zachowań pracowniczych ..	142–43, 160
a koszt pracy	122–25, 142
a motywacja	141, 158–60
a podział ryzyka	144–45
a posiadana władza	146
a teoretyczna równowaga rynkowa	142
a współpraca zatrudnionych	145–46
a wydajność	141, 142
a wynagrodzenia	127
chwiejność znaczenia	125, 128
ewolucja pojęcia	122
jako pojęcie dystrybutywne	127
koncepcja domyślnego kontraktu	144–45
koncepcja ich słuszności	147–49
koncepcja insider-outsider	145–46
koncepcja turniejowa	146–47
koncepcja wymiany darów	144
konwencja terminologiczna	127
przykład statystyki	163–64
wpływ czynników socjologicznych	143–44
podatek dochodowy	
błędne informacje	39–44
dokładność spostrzegania	43
informacja prasowa	40
informacja sejmowa	42–43
informacje naukowe	44
mechanizm dezinformowania	44
poziom rzeczywisty	40, 43
spostregana sprawiedliwość	44
tabela urzędowa	40
poddaństwo włościan	210, 230
podobieństwo	138
rodzinne	
a definiowanie	252
podprzeciwstawność sądów	14
podręcznik	
ograniczenia	14, 185
typowa koncepcja	185
poetyka	11, 165, 177
pojęcia ekonomiczne	
zmiany znaczeń	122
porównania	138
porównania społeczne	148, 155
poświadczenie (corroboration)	
a metoda retoryczna	168
a potwierdzenie (confirmation)	202
powierzchność myślenia	205
powtarzanie w argumentacji	196
powtórne odkrycia naukowe	
a topos	173
poznawcze ograniczenia	
a sztuczność środowiska	201
pozycja społeczna	
a przyczyny uprzywilejowania	65
pozycjonowanie	132
praca	
„naturalna cena”	74, 115, 233
jako czynnik produkcji i podziału	128
zakładana homogeniczność	150
praca intelektualna	
dawniej	17
manowce	18
nawyki	14
współcześnie	17
praca najemna	
a ubezpieczenie społeczne	113
ciągłość świadczenia	112
dobrowolność relacji	112
granice podporządkowania	111
jako jedyne źródło utrzymania	74, 114, 230
jako stosunek osobisty	112
jako współczesna instytucja prawna	110–14
prawo do rezultatów	112
w historii Polski	211
wynagrodzenie pieniężne	229
pracodawca	23
pragmatyka semiotyczna	244
prawa	
funkcjonalne w nauce	207
przyczynowo-skutkowe w nauce	59
prawdopodobieństwo twierdzeń	
a prawdziwość twierdzeń	177
prawo	
anglosaskie a prawo rzymskie	102
kościelne	85, 86, 215
pracy a demokracja polityczna	110
rzymskie	84, 86, 88, 89, 186, 212, 215, 216
presupozycja	170, 238
problem, wstępna analiza	184
procesy poznawcze	29
produkcja	
a handel	68
a inwestowanie	73
a swoboda handlu	69
a system cechowy	69
zastosowanie maszyn	70
produktywność języka	227
prognozowanie	243
programowanie neurolingwistyczne	18

- programy badawcze według I. Lakatosa . . . 136–37
- propinacja 35
- prostota argumentacji 196
- przeciwność 76
- przeciwstawność sądów 14
- przedsiębiorczość
a osobowość prawna 84
według Schumpetera 84
- przedsiębiorstwo
definicja prawna 81
powszechne synonimy 104
- przekonywanie w nauce
a topos 174–75
- przesada w argumentacji 196
- przesłanki
argumentacji retorycznej 175, 176, 180
entymemu 207
prawdopodobne a prawdziwe 176
- przeźreń ontologiczna
nieunikniona subiektywność 207
- przykład
„porażający”
a statystyczna rzeczywistość 57
implikatur 170
w retoryce 138, 171, 173, 195, 260
- przymus
feudalny 210
werbunkowy, konsekwencje organizacyjne . . 78
- przypisanie do ziemi włóścian w Polsce 210
- przypisy
rola w literaturze 21–22, 186, 190
- psychologia
fiskalna 43
historyczna 210
poznawcza 9
społeczna 155
- psychologiczna dostępność *Patrz* dostępność
psychologiczna
- punkt widzenia
znieszczenia i udogodnienia 131
- pytanie
dopełnienia 179
niewłaściwie sformułowane 30
otwarte 179
rozstrzygnięcia 179
- racjonalność podmiotu
jako założenie idealizacyjne 208
- regresja kwantylowa 162, 177
- rekrutacja załóg
brytyjska marynarka 76
- relacje między pojęciami 14
- relata refero 183
- retoryczny dowód 57, 166, 201–2, 260
- retoryka 11, 23, 134, 157, 185, 188, 190, 258
a dialektyka 166
a dostępność psychologiczna 196
a metoda naukowa 167–69, 184
a metody statystyczne 37
a model 137–39
a poetyka 167
a właściwości audytorium 167
a zjawiska masowe 36–37
czarna legenda 168, 177, 195, 233, 256
dysfunkcje w nauce 175
funkcje w nauce 175, 261
jako metodologia argumentacji 257
jako sprawczyni przekonania 166, 167, 195
klasyczna a współczesna 165
metody uczciwe i nieuczciwe 45
pozory pewności argumentacji 177
prawdopodobność twierdzeń 176
sprawdzanie przesłanek 175
według Arystotelesa 165–67
według Cycerona 232
- retoryka klasyczna
a nowożytna matematyka 55
- retoryka w zarządzaniu
sprawdzanie skuteczności 45–46
- rewolucja przemysłowa
a struktura społeczna 66
- rewolucje europejskie
a efektywność gospodarcza 64
a nierówności społeczne 66
- rodzina znaczeń 154, 171, 253
- rolnictwo feudalne
źródło dochodu 61
- rozkład dochodów
a rozkład zdolności 47
- rozkład lognormalny wynagrodzeń 157
- rozumowanie
na podstawie niedostatecznych przesłanek . . 193
- równanie behawioralne 131
- ruchliwość społeczna 154
- rzekome szeregi rozdzielcze 197
- rzemiosło
feudalne 62
instytucjonalne
holenderskie zastosowania 64
włoskie wzorce 64
organizacja cechowa 63
- samobójstwa 200
- samobójstwa w Polsce
oficjalne statystyki 51–53
wyobrażenia o częstotliwości 53–57
- samokształcenie 13–14
- samospełniająca się przepowiednia 206

sądy <i>Patrz</i> sprzeczność, przeciwstawność, podprzeciwstawność, niezależność relacje między nimi 14	egalitarna 253
sceptycyzm 257	jednostkowa 157
wyuczony a unikanie błędu 54, 57	proceduralna 253
schemat zdaniowy	retrybutywna 253
a teoria dedukcyjna 244	równoprawna (ekwiwalentna) 253
schematy filozoficzne 116	w ustawie Kodeksu Pracy 254
schematy poznawcze	wewnętrzna 156
a metody retoryczne 171	zewewnętrzna 156
scholie 186	sprzeciw
silva rerum 21	przewaga nad akceptacją 27
siła robocza 75	sprzeczność sądów 14
cena 210	stany faktyczne
sine ira et studio 183	a opinia większości 26
skargi i wnioski	a wyobrażenia społeczne 53–57
w brytyjskiej marynarce 78	statystyczne interpretacje
skrypt, wady 185	wtórnych źródeł 199
słupki błędu 56	statystyka
słuszność płac	a pojedyncze przypadki 193
a płace rynkowe 148	a retoryka 177
a porównania społeczne 147–48	a społeczna nieufność 205
a teoria grup odniesienia 147	a zjawiska masowe 36–37
a wydajność 148	nadużywanie 205
jako zgodność z wyobrażeniami 147	publiczna 36
w koncepcjach ekonomicznych 147–49	w historii 193
smak 184	wobec innych nauk 203
socjologia wiedzy 9	wynagrodzeń 161–64
sofistyka 11, 165, 177	statystyka wynagrodzeń
sondaż 30	a prognozowanie wynagrodzeń 162
spostrzeganie	stosunki międzyludzkie <i>Patrz</i> szkoła stosunków a zjawiska masowe 36–37
błędne wnioski 34	międzyludzkich
ograniczenia 29, 254	struktura
osobiste, wpływ cudzych opinii 57	abstrakcyjna 207
spółki akcyjne	struktura społeczna
ewolucja zasad licencjonowania 93–95	a psychologia społeczna 155
gromadzenie kapitału 93	a rewolucja przemysłowa 66
jako forma przedsiębiorstwa 75, 214	a struktury organizacyjne 150
jako ryzykowne przedsięwzięcia 93–94	a wynagrodzenia 150
konsekwencje rozpowszechnienia 72, 98	a zawód i dochód 150–52
ograniczenia swobody umów 93–94	funkcje 150
sposrządzenia Marksa 96	perspektywa epistemologiczna 251
spółki handlowe 68	styl
spółki produkcyjne 71	myślowy 142, 171, 174, 231
sprawdzanie danych liczbowych	naukowy 184, 189
w środkach masowego przekazu 37	stylizowane fakty 131, 141
sprawiedliwa cena 63, 90	sylogizm 207
sprawiedliwości poczucie	a wnioskowanie 166
reakcja na naruszenie 155	dialektyczny 168, 260
sprawiedliwość	dialektyczny a opinia powszechna 166
a wynagrodzenia 155–57	erystyczny a omamienie 166
dwupoziomowa struktura 254	retoryczny 260
dystrybutywna 253	właściwy jako dowód 166
	synekdocha 225
	synonimia 14

- sytuacja rzeczywista
 a sytuacja spostrzegana 206
- szeregi rozdzielcze
 rzekome 197
- szkoła stosunków międzyludzkich
 krytyka metodologiczna 119
- szlachta
 dominacja gospodarcza 61
 konflikty wewnątrzgrupowe 61–62
- sztywność (lepkość) płac *Patrz* wynagrodzenia,
 sztywność (lepkość) płac
- świadek
 a dokument 191
 naoczny 28
- świat – pierwszy, drugi, trzeci 187
- świat rzeczywisty
 a modele 135
- światy możliwe
 w metodologii modelowania 134–35
- święty chrześcijański jako właściciel 85
- tautologie (prawa logiczne) 135
- tematyki badawcze 122, 171
 według G. Holtona 115
- teoria
 a model 131, 136–37
 atrybucji a naiwna statystyka 57
 ewaluacji poznawczej 159
 hierarchii potrzeb
 a koncepcja użyteczności krańcowej ... 120
 stanów oczekiwań 256
 wartości oczekiwanej 160–61
- teorie, osadzenie w historii 207
- testy statystyczne 177
- teza
 Duhema-Quine 242
 Duhema-Quine a entymem 169
 w retoryce 258
- topos 23, 116, 122, 138, 174, 180, 231
 a dostępność psychologiczna 116
 a powtórne odkrycia naukowe 173
 a prawo logiczne 176
 a przekonywanie w nauce 174–75
 hipotetyczna rodzina znaczeń 171
 jako schemat poznawczy 171
 jako uzualne pojęcie 172
 próby charakteryzowania 171–72
 przykładowa ilustracja pojęcia 172–73
 użyteczność w metodologii naukowej 171
- trop . 23, 106, 136, 137, 171, 180, *Patrz też* metafora
 trójkąt, suma kątów 30
- trzy światy (Poppera) 19
- turniejowa koncepcja płac 146–47
- twardy rdzeń
 programu badawczego 136, 142
- twierdzenie Arrowa 73
- typ idealny
 a idealizacja 133
 a model 240
 jako narzędzie metodologiczne 60–61
- ubezpieczenie społeczne a praca najemna 113
- umiejętności (kwalifikacje)
 a pozycja społeczna 65
- upadłość (bankructwo)
 jako instytucja prawna 88
- uzualne pojęcie 172, 253
- użyteczność krańcowa (marginalna)
 a informowanie o podatku 198
 a teoria hierarchii potrzeb 120
- wartości zróżnicowanie
 a współpraca 74
- wartość marginalna (krańcowa)
 a informowanie o podatku 41
- weryfikacja
 a falsyfikacja 176
- wiedza 9, 23, 192
 czynnik przewagi konkurencyjnej 10
 deklaratywna 9
 o wynagrodzeniach 161, 164
 o zarządzaniu 10
 postępowo techniczno-organizacyjny 10
 proceduralna 9
 użyteczna, choć niepewna 177
- wiedza historyczna
 fragmentaryczna i niedokładna 59
- wiedza wspólna 259
- wiedza społeczna 206
- wieloznaczna informacja 45–46
- wizualizacja
 danych 55
 jako forma opisu 106
 modelu 131
- władza
 a poziom płac 146
 typy według Webera 97
- własność
 a zarządzanie 72, 96
 jako instytucja 213
- własność akcjonariuszy
 jako uprawnienie rezydualne 101
 mitologizacja uprawnień 101
- własność chłopska
 jako pozór posiadania 230
- własność efektów
 pracy najemnej 112

- własność jako instytucja
 a osobowość prawna 101–4
 a uprawnienia akcjonariuszy 103
- wnoskowanie
 a sylogizm 166
 dedukcyjne w metodologii modelowania ... 175
 redukcyjne a wynikanie 201
 uprawdopodobniające 260
- współczynnik humanistyczny 208
- współpraca zatrudnionych
 a płace 145–46
- wstępna analiza danych 55, 177
- wulgaryzacja
 nauki hellenistycznej 185
 prawa 15
 retoryki 175, 258
 współczesnych koncepcji 16
- wydajność
 a płace 141, 142
 a słuszność płac 148
- wyjaśnianie genetyczne
 a narracja historyczna 207
- wyjaśnianie naukowe 180, 258
- wyjaśnianie w historii
 genetyczno-funkcjonalne 59
- wykresy
 jako narzędzie dezinformacji 40
- wykresy statystyczne 177
- jako wizualizacja danych 55
 niebezpieczeństwo wadliwej interpretacji .. 199
- wymiana darów
 a poziom płac 144
- wynagrodzenia *Patrz też* płace
 a iluzja pieniężna 155
 a płace 127
 a poczucie sprawiedliwości 155–57
 a struktura społeczna 150
 a struktury fraktalne 154
 a zawód (profesja) 162
 brytyjska marynarka 77
 czynniki różnicujące 157–58
 ewolucja pojęcia 122
 hipotezy empiryczne 154
 hipotezy instytucjonalne 152–53
 informacje medialne 45–46, 47
 jako wskaźnik prestiżu 159
 oczekiwane przez studentów 48
 prognozowanie 154
 siła nabywczą 159, 164
 statystyka publiczna 156, 161–64
 sztywność (lepkość) płac 121, 141, 150
 teoria płacy wydajnościowej 121
 utajnianie 49, 156
 wpływ czynników socjologicznych 150, 153
- wyjaśnianie wariacji 159
 za czas choroby 37
- wynagrodzenie pieniężne
 a motywacja pracownika 116–17
 feudalne zamienniki 210
 za pracę najemną 229
- wynagrodzenie pracownika
 a wyniki przedsiębiorstwa 112
 ochrona prawna 113
 prawdopodobieństwo statystyczne 162
 prawdopodobieństwo subiektywne 160
- wyobrażenia społeczne
 a rzeczywistość statystyczna 53–57
- wyobrażenia wzrokowe
 a wizualizacja graficzna 203
- wyolbrzymianie 138, 195, *Patrz* alogiczność,
 amplifikacja, bezwarunkowość, hiperbola (w re-
 toryce), nadzwyczajność, obrazowość, prostota,
 przesada
- wypowiedzi o rzeczywistości
 a wypowiedzi o wypowiedziach 207
- wyrażenia językowe
 a ich odniesienia 223
- wyrzutnia (w retoryce) 33
- zabójstwa 200
- zabójstwa w Polsce
 oficjalne statystyki 51–53
 wyobrażenia o częstotliwości 53–57
- zachowania organizacyjne
 niebezpieczeństwo wulgaryzacji 16
- zaimek nieokreślony 32
- zakres uwagi 25
- zarządzanie
 jako problem operatywny 68
 społeczne problemy 23
 według F. W. Taylora 118
- zarządzanie produkcją
 pierwotne źródła wiedzy 70
- zarządzanie w spółkach
 a własność 72, 96
- zasada korelacji biologicznej 129
- zasady organizacyjne
 historyczne źródła 79
 retoryczne uzasadnienie 79
 wzorce militarne 76
- zawód (profesja)
 a struktura społeczna 150–52
 a wynagrodzenie 162
 w analizach ekonomicznych 150
- zdanie
 bez wartości logicznej 14
 fałszywe 14
- zjawiska masowe

a spostrzeżenie	36–37	zróżnicowanie wyobrażeń	
znaczenie nazwy		a zróżnicowanie rzeczywistości	56
jako zasady jej używania	122, 253	źródła informacji	192
znaczenie perswazyjne	35, 253	żelazne prawo płacy	115
znaczenie wyrazu	34–35, 192		
zobowiązanie			
jako instytucja	87–89		