

EKONOMIA SZCZĘŚCIA

Podziękowania:

Autor nigdy nie jest sam. Zawsze są ludzie, którzy go wspierają, mobilizują, podpowiadają i zachęcają. Nie da się przecenić ich roli.

Dlatego dziękuję Rudi – za Twoją wiarę, że się uda.

Dziękuję Asi Ratajczak za rzetelną i bezinteresowną pomoc.

Dziękuję Ryśkowi Szarfenbergowi – za wsparcie i koordynację pomocy ze strony PTPS. Januszowi Rymaniakowi za podpowiedzi organizacyjne. Władysławowi Harasimowiczowi za życzliwość i zaangażowanie. A na końcu dziękuję moim Studentom.

Dzięki Waszemu zapałowi i zaangażowaniu widzę sens swojej pracy.

Piotr Michoń

EKONOMIA
SZCZĘŚCIA



Poznań 2010

Wydanie książki zostało sfinansowane przez
Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej
www.ptps.org.pl

Recenzja naukowa:
Joanna Ratajczak-Tuchołka

Autor zdjęcia:
Piotr Michoń

Projekt okładki:
Joanna Michoń
Krzysztof Rzepka

Redaktorzy:
Iwona Miedzińska
Władysław Harasimowicz

Copyright © by Piotr Michoń
Poznań 2010

www.ekonomiaszczescia.pl

Wydano nakładem
Domu Wydawniczego Harasimowicz
dwharasimowicz@tlen.pl

ISBN 978-83-89245-40-X

Druk i oprawa: Zakład Poligraficzny Moś i Łuczak
Poznań

Spis treści

ZAMIAST WSTĘPU	6
Rozdział I. SZCZĘŚCIE – CEL NIEZNANY?	9
Rozdział II. O SZCZĘŚCIU W EKONOMII	24
Rozdział III. ADAPTACJA I PORÓWNANIA	39
Rozdział IV. SZCZĘŚCIOMIERZ – POMIAR SZCZĘŚCIA	62
Rozdział V. FETYSZYZACJA PKB – BOGACTWO KRAJÓW A SZCZĘŚCIE ICH MIESZKAŃCÓW	86
Rozdział VI. MAM I (NIE) JESTEM SZCZĘŚLIWY. PIENIĄDZE A SZCZĘŚCIE – PERSPEKTYWA JEDNOSTKI	121
ZAMIAST ZAKOŃCZENIA	160
BIBLIOGRAFIA	161

ZAMIAST WSTĘPU

W „Cesarzu” Ryszarda Kapuścińskiego postać o inicjale Z.S-K. stwierdza: *Po co wiedzieć, jeśli lepiej nie wiedzieć? Po co trudniej, jeśli można łatwiej? Po co gadać, jeśli dobrze przemilczeć?* (2008, s. 81). Wierzę, że każda zmiana na lepsze zaczyna się od tego, że próbujemy się dowiedzieć jak jest naprawdę, zrywamy z przyzwyczajeniami, łamiemy schematy naszego myślenia, pokonujemy nasze lenistwo.

Kiedyś wydawało mi się, że pisanie książki polega na tym, że autor WIE, a więc siada przy biurku i spisuje swoje myśli, wnioski, przemyślenia. Teraz wiem, że to ciągła nauka, czytanie, dyskusowanie, analizowanie. Nawet jeżeli coś wiedziałem to musiałem sprawdzić. W przygotowywaniu książki właśnie to jest największa frajda; uczenie się bez końca. Napisałem „Ekonomię Szczęścia” dla radości poznawania, argumentowania, analizowania a przede wszystkim kwestionowania tego co w mojej głowie zastane, uporządkowane, beznadziejnie statyczne.

Choć wykonałem pracę, nie twierdzę, że posiadam wiedzę ostateczną. Przeszedłem drogę w jej poszukiwaniu, a ta książka jest widokówką z miejsca, w którym znajduję się w mojej podróży. Do tego miejsca zapraszam moich Czytelników.

Książka jest podzielona na 6 części. Pierwsza z nich: „**SZCZĘŚCIE – CEL NIEZNANY?**” porusza zagadnienia związane z definiowaniem pojęcia szczęścia i jest próbą przedstawienia argumentów przemawiających za korzyścią wynikającą z jego badania. W skrócie zaprezentowane są poglądy wybranych filozofów, nieco więcej miejsca poświęciłem porównaniu dwóch wiodących tradycji: hedonistycznej i eudajmonistycznej; a na końcu, głównie w oparciu o wybitne dzieło Władysława Tatarkiewicza, rozważam różne pojęcia „szczęścia” i proponuję jego definicję.

Ekonomiści w swoich dociekaniach nie posługują się kategorią szczęścia. W podręcznikach ekonomii na próżno szukać słowa „szczęśliwy”. Dla nas – sam też jestem ekonomistą – człowiek jest racjonalny i dąży do maksymalizowania użyteczności – rozumianej jako przyjemność i unikanie bólu. Rosnąca użyteczność, w mojej

ocenie, wcale nie musi prowadzić do podniesienia poziomu szczęścia człowieka. Pokazanie tego jest celem części drugiej zatytułowanej „**O SZCZĘŚCIU W EKONOMII**”.

W pewnym sensie, przełomowym dla myślenia o wyborach człowieka było sformułowanie hipotezy o adaptacji hedonistycznej. To jedna z tych odkrywczych myśli, o której wszyscy wiedzą ale nikt w nią nie wierzy. W większości przypadków nasze doświadczenia, zarówno pozytywne jak i negatywne, prowadzą do czasowej zmiany w odczuwanym przez nas poziomie szczęścia. Po pewnym czasie, zarówno to co najlepsze nam się przytrafiło jak i to co były najgorsze, przestaje mieć wpływ na nasze szczęście. Doceniając znaczenie adaptacji dla rozważań na temat szczęścia człowieka poświęciłem jej połowę trzeciego rozdziału. Drugą połowę zajmują „porównania”. Jej celem jest wskazanie, jak olbrzymie znaczenie dla naszego szczęścia, samopoczucia czy nawet zdrowia, mogą mieć porównania. Rozdział „**ADAPTACJA I PORÓWNANIA**” dotyczy wielu obszarów naszego życia, ale nie porusza zagadnień związanych z dochodem – o tym piszę w rozdziałach 5 i 6.

Przed częściami dotyczącymi dochodu narodowego i dochodu jednostki konieczne jest zastanowienie się nad sposobem pomiaru szczęścia. „**SZCZĘŚCIOMIERZ – POMIAR SZCZĘŚCIA W BADANIACH NAUKOWYCH**” to rozdział służący prezentacji metod pomiaru szczęścia, a także wskazaniu na ich zalety i słabości, ewentualne pułapki, w które wpadają badani i badający. Bo czy ktoś z nas zastanawiał się kiedyś, jakie znaczenie dla oceny naszego szczęścia może mieć pogoda, znaleziona dziesięciocentówka czy kolejność zadawania pytań...

Otwierając gazetę czy słuchając radia trudno jest przegapić informacje na temat: rzeczywistego, spodziewanego, czy prognozowanego wzrostu PKB. Produkt Krajowy Brutto, jak bohater najdłuższej telenoweli, każdego dnia dociera do naszej świadomości. Nowoczesne społeczeństwa uczyniły go prawdziwym bogiem. Analizę tego, co tak naprawdę mówi nam PKB i jaki jest jego związek z rzeczywistym szczęściem mieszkańców danego kraju zajmę się w rozdziale „**FETYSZYZACJA PKB – BOGACTWO NARODÓW A SZCZĘŚCIE ICH MIESZKAŃCÓW**”.

Przedstawiam w nim argumenty za i przeciw traktowaniu PKB jako miary tego czy ludziom żyje się lepiej. Obok tradycyjnych

argumentów dotyczących np. niewliczania wartości pracy niepłatnej, pojawiają się te wynikające z badań nad szczęściem. Zwieńczeniem rozdziału jest przedstawienie alternatywnych form pomiaru dobrostanu narodów: *Human Development Index* – wykorzystywanego przez ONZ, *(UN)Happy Planet Index* – zaproponowanego przez brytyjską fundację NEF, oraz *Gross National Happiness* – pomysł wykorzystywany w himalajskim królestwie Bhutanu.

Na koniec pozostawiłem coś co dotyczy każdego z nas w sposób bardzo bezpośredni; wpływ dochodu indywidualnego (rodziny) na szczęście pojedynczego człowieka. „**MAM I (NIE) JESTEM SZCZĘŚLIWY. Pieniądze a szczęście – perspektywa jednostki.**” – to rozdział, który w swym zamyśle rozprawia się z mitycznym wpływem zawartości skarbonki na szczęście człowieka. W oparciu o dziesiątki badań dotyczących: porównań, adaptacji, aspiracji, wykorzystywania czasu, wydawania pieniędzy, wyboru i pomagania innym; starałem się w nim pokazać ograniczone możliwości uczynienia nas szczęśliwymi przy pomocy pieniądza. A jednocześnie podkreślić, że nasze zachowania związane z dążeniem do jego pomnażania mogą z kolei nasze szczęście istotnie zmniejszyć.

Rozdział I.

SZCZĘŚCIE – CEL NIEZNANY?

Pięćset milionów czego?

*– upierał się Mały Książę, który jeszcze nigdy w życiu nie
zrezygnował z raz zadanego pytania.*

„Mały Książę”, A. de Saint-Exupery 1995.

Trzyletnie dziecko potrafi doprowadzić do szewskiej pasji nawet najbardziej zrównoważonego dorosłego, stosując w tym celu niezawodną metodę wytrwałego zadawania pytań „dlaczego?” Kiedy już odpowiemy, dlaczego liście są zielone, kaczka ma dziób, a koła roweru się kręcą, musimy zacząć sobie łamać głowę nad kolejnymi odpowiedziami: a dlaczego rośliny potrzebują słońca?, a dlaczego kaczka nie ma zębów?, a dlaczego koła w rowerze nie kręcą się same? Doprowadzeni do ostateczności rzucamy odpowiedź „bo tak”. Ciekawość dziecka bierze się z niepojętego dla wielu dorosłych braku umiejętności postrzegania rzeczy i zjawisk jako oczywiste. Tymczasem za „oczywistością”, jak w szarej szafie na strychu domu dziadka, często kryją się interesujące odkrycia i wnioski. Bo kto z nas zastanawiał się nad pytaniem, dlaczego ludzie produkują przedmioty i usługi. Oczywiście po to by zarobić pieniądze, które pozwolą na kupienie od innych osób rzeczy czy usług, których sami nie jesteśmy w stanie wytworzyć, lub których wytworzenie przez nas jest zbyt kosztowe. Ale dlaczego potrzebujemy tych rzeczy? Przecież to oczywiste, po to by je konsumować. A dlaczego je konsumujemy? Naturalnie, po to by nasze życie było lepsze, a czasami po prostu przyjemniejsze. A dlaczego chcemy by takie było? Ponieważ chcemy być szczęśliwi. A dlaczego chcemy być szczęśliwi? W tym miejscu pojawia się odpowiedź ostateczna: „bo tak”. Koniec, kropka, nie ma nic dalej. Szczęście jest celem ostatecznym, a inne cele są wobec niego podrzędne lub wręcz instrumentalne. Ich osiągnięcie prowadzi, a przynajmniej w swoim zamyśle, ma prowadzić do szczęścia. **Możemy robić wiele rzeczy po to by być szczęśliwym, ale nie możemy być szczęśliwi po to by osiągnąć inny cel.** Jeżeli zapytamy dwoje ludzi czy chcą mieć dzieci, jedna osoba odpowie, że tak; druga, że nie. Zapytani, czy chcą być szczęśliwi oboje odpowiedzą twierdząco. A teraz magiczna sztuczka zaczerpnięta od Świętego Augustyna. Powiem Wam co myślicie:

Każdy z was chce być szczęśliwy, a nikt z was nie chce być nieszczęśliwy.

(na podst. Kenny & Kenny 2006, s. 22).

Ze szczęściem jest trochę jak z rozsądkiem i mądrością. Czasami pytam moich studentów na wykładzie: kto z was uważa się za nierozsądnego głupca? I wiecie co, nikt jeszcze nigdy nie podniósł ręki.

Pytanie zadane w tytule rozdziału jest kluczowe, choćby dlatego, że odpowiedź na nie nadaje lub odbiera sens pisaniu i czytaniu tej książki. Szukając odpowiedzi możemy posłużyć się odwołaniem do mądrości przodków. Choćby ogłoszona w 1776 roku Deklaracja Niepodległości Stanów Zjednoczonych mówi o prawie do dążenia do szczęścia, stawiając je obok prawa do życia i wolności. Dodajmy do tego silne argumenty dostarczane przez współczesną naukę: ludzie szczęśliwi żyją dłużej i są zdrowsi, ich wydajność w pracy jest większa, lepiej znoszą ból, pamiętają więcej dobrych wydarzeń niż ich rzeczywiście było (!), wykazują się większą empatią i są bardziej skłonni pomagać innym (Seligman 2005). Ludzie szczęśliwi „zarażają” szczęściem. Wystarczy? Na wypadek gdybym nie przekonał odwołam się do logiki: szczęście jest podstawą ludzkich pragnień, jedynym celem, do którego człowiek dąży dla niego samego. Jest celem ostatecznym. Wiele naszych działań, dążeń i pragnień, nakierowanych jest na jego osiągnięcie. Chcę być bogaty, ponieważ wierzę, że wtedy będę szczęśliwy. Chcę mieć bliską i kochającą rodzinę, wiernych przyjaciół, dobrą pracę; każdy z tych celów wydaje się ważny i przyczynia się do poprawy jakości naszego życia; ale jakość życia jest tylko narzędziem a nie celem samym w sobie. Środkiem do osiągnięcia celu większego, ogólnego, najwyższego: szczęścia. Na koniec naszej przydługawej nieco odpowiedzi na pytanie po co zajmować się szczęściem, został nam jeszcze argument; bardzo ludzki: **każdy z nas chce być szczęśliwym**. Czy znasz kogoś twierdzącego inaczej? Cel mamy wspólny, choć może w różny sposób pojmujemy jego osiągnięcie i staramy się do nie dotrzeć różnymi drogami.

Psychologia przez większą część swojej historii była zdominowana przez badania dotyczące „negatywnej” strony życia człowieka; patologie, choroby umysłowe, depresje. To zainteresowanie badaczy doprowadziło do rozpoznania i zrozumienia zasad tworzenia się i rozwoju schorzeń o naturze psychologicznej i psychosomatycznej. Nie ma powodu by sądzić, iż skierowanie badań w kierunku szczęścia – zmiana która jest zauważalna bardzo wyraźnie od kilkunastu lat – nie przyniesie podobnych rezultatów. Możemy się spodziewać, że pogłębianie wiedzy

o szczęściu, jego naturze i przyczynach, przyniesie nam podobne efekty jak w przypadku psychologii „negatywnej”. Szczęście jest ważną częścią życia człowieka i choćby z tego powodu zasługuje na to by stać się przedmiotem dociekań naukowych.

Kolejnych argumentów przemawiających za badaniem szczęścia dostarczają nam... badania szczęścia. Naukowe podejście do badania szczęścia owocuje wieloma interesującymi ustaleniami dotyczącymi zachowań i wyborów człowieka. Przykładowo, liczni autorzy wskazują na wspomnianą wcześniej zależność pozytywną pomiędzy szczęściem a zdrowiem człowieka. Choć natura tego związku nie jest dobrze rozpoznana wskazuje na potencjał, jaki ma w sobie badanie szczęścia. Jeżeli okazałoby się, iż jesteśmy zdrowsi ponieważ jesteśmy szczęśliwsi, dbanie o szczęście stanowiłoby metodę przeciwdziałania chorobie i cierpieniu (Norriah, Vella-Brodrick 2008). Inne ustalenia wynikające z badania szczęścia pozwalają nam inaczej spojrzeć na to co ustalone, zastane, i rozpoznane. Przykładem jest rola, jaką w polityce państw przypisuje się bogactwu narodów. Ponieważ temu zagadnieniu poświęcamy obszernie fragmenty tej książki, w tym miejscu ograniczymy się do stwierdzenia: związek pomiędzy bogactwem a szczęściem narodów wydaje się być znacznie słabszy niż by to mogło wynikać z roli, jaką zwiększanie produktu krajowego brutto zajmuje w polityce państw .

Szczęście, a cóż to takiego?

O jednym z naszych premierów mówiono, że zlikwidował wszystkie ministerstwa i stworzył na ich miejsce trzy inne: zdrowia, szczęścia i pomyślności. Prawdopodobnie, wśród życzeń, które wysłuchujemy w ciągu naszego życia słowa „szczęśliwego nowego roku” czy „dużo szczęścia i...” padają najczęściej. A czy kiedyś zastanawialiśmy co to tak naprawdę znaczy? Skoro chcemy uczynić szczęście celem naszych rozważań, zdefiniowanie go, będzie miało kluczowe znaczenie zarówno dla teorii, jak i praktyki. Chcąc uczynić świat „lepszym” musimy wiedzieć czym jest „dobro”. Chcąc sprawić, by w naszym życiu następował postęp a nie tylko zmiana, musimy wiedzieć, w którym kierunku podążać.

Wielu z nas kojarzy szczęście z życiem pozbawionym problemów. Choć to nieco naiwne, nie musimy się wstydzić. Tak samo po-

jmowała szczęście rzesza filozofów. Choćby Epikur, grecki filozof starożytny, który szczęśliwym określał życie pozbawione bólu, zachęcał więc swoich uczniów i naśladowców do nieuczestniczenia w wysiłku po zaszczyty i ograniczenia się do kontemplacji. Epikurejczycy ustanowili więc przyjemność celem ostatecznym i jednocześnie przyjęli, że jest ona najlepszym kryterium oceny dokonywanych wyborów. Argumentowali przy tym, że skoro dzieci, a nawet zwierzęta, dążą do przyjemności nie jest ona wytworem myśli ale uczuć. Zaznaczali jednak, że przyjemność nie zawsze powinna być wybierana. Odrzucamy ją jeżeli prowadzi do bólu – Epikur nie mógł znać jednej z myśli nieuczestnych Leca, która głosi:

I masochiści wyznają wszystko na torturach. Z wdzięczności.

– lub kiedy powstrzymanie się od przyjemności teraz przyniesie nam większą przyjemność w przyszłości (Annas 1987). Za właściwe Epikurejczycy uznawali również wystawienie się na (krótki) ból, jeżeli przyniesie to efekt w postaci długotrwałej przyjemności (Kenny & Kenny 2006). Warto podkreślić, że nauki Epikura nie stanowią zaproszenia do życia w rozpuście i rozpasanej konsumpcji. Wręcz przeciwnie, Epikur namawiał do ascezy, życia prostego, w otoczeniu przyjaciół. Głosił, iż najbardziej podstawową przyjemność sprawia nam nieodczuwanie bólu. Zrozumiemy przesłanie Epikura, gdy porównamy przyjemność, jaką daje nam zjedzenie prostego posiłku, gdy jesteśmy głodni, z tą jaką daje nam zjedzenie wykwintnego dania, gdy jesteśmy najedzeni. Choć nie ma nic złego w zaspokajaniu potrzeb, które nie są „konieczne”, unikanie bólu łączy się z zaspokojeniem potrzeb najważniejszych, najbardziej podstawowych, których niezaspokojenie prowadzi do bólu.

Szczęście jest dane od Boga głosił Święty Augustyn. Jego filozofia szczęścia w wielu aspektach pokrywała się z tym co głosił Arystoteles. Dla nas jednak ciekawsze są różnice. Podstawowe twierdzenie Świętego brzmiało: szczęście tak na naprawdę jest możliwe dopiero w życiu pozaziemskim, w miejscu wymyślonym i przygotowanym nam przez Boga (Kenny & Kenny 2006). Skąd ten wniosek? Święty Augustyn założył, że każdy kto chce być szczęśliwy musi chcieć być nieśmiertelny. Logicznie sprzeczne było dla

niego stwierdzenie, że szczęśliwe życie może się po prostu skończyć śmiercią. W Ewangelii czytamy: *Kto chce znaleźć swe życie, straci je, a kto straci swe życie z mego powodu, znajdzie je* (Mt 10, 38-39). W Katechizmie Kościoła Katolickiego (1721) znajdziemy natomiast zdanie: *Bóg bowiem stworzył nas, byśmy Go poznawali, służyli Mu, miłowali Go, i w ten sposób doszli do raju*. O ile nieśmiertelność była warunkiem koniecznym do szczęścia nie była warunkiem wystarczającym. Szczęśliwy będzie ten, kto w życiu na ziemi będzie kierował się cnotą, a którego Bóg obdarzy łaską zbawienia (Kenny & Kenny 2006).

Thomas Hobbes, siedemnastowieczny filozof angielski, twierdził, że szczęściem jest dążenie do osiągnięcia pomyślności, a nie jej osiągnięcie (Russell 1997). Żyjący dwieście lat później Artur Schopenhauer zrównywał szczęśliwe życie z unikaniem cierpienia. Podobnie Friedrich Nietzsche, który utożsamiał szczęście z przyjemnością i radością, po to tylko by szydzić z tych którzy szczęścia pragną i do niego dążą zamiast wyznaczać sobie cele wyższe i szlachetniejsze (Nussbaum 2004). Immanuel Kant był sceptykiem; dążenie do szczęścia jest bezcelowe i bezowocne, ponieważ żadna istota nie może ostatecznie i trwale stwierdzić co ją uszczęśliwia. Jedynie wola ukształtowana przez poczucie obowiązku jest dobra sama w sobie (Kenny & Kenny 2006). Bertrand Russell (1997) twierdzi, że w czasach nowożytnych postrzeganie szczęścia jako stanu błogości, czegoś statycznego, zostało wyparte przez koncepcję ewolucji, dążenie do celu, nawet jeżeli nie zostanie on osiągnięty. *Człowiek to zwierzę niespokojne, nie zadowoli się jak boa dusiciel spożyciem obfitego posiłku raz w miesiącu i przespaniem reszty czasu* (Russell 1997, s. 26). Jeszcze bardziej współcześnie, w swojej utopijnej wizji przedstawionej w książce „Walden Two”, amerykański psycholog Burrhus Frederic Skinner, próbował stworzyć ziemski raj. Używając dobrze rozpoznanych technik psychologicznych Skinner próbował wyeliminować z naszego życia takie jego elementy jak zazdrość, konflikt czy konkurencję.

Ciekawe rzeczy o szczęściu powiedzą nam wizje raju, jakie stworzymy. Bo skoro raj jest nagrodą, celem, miejscem wymarzonego, to musimy być w nim szczęśliwi. I rzeczywiście; nie ma bólu, nie ma cierpienia, anielskie chóry wyśpiewują trele, wszyscy są

uśmiechnięci; nie ma zazdrości, dążenia do władzy; dominują błękit, róż, biel i zieleń. Nie tylko z powodu małej liczebności aniołów na ziemi, w wielu kulturach i religiach uznaje się szczęście, jako coś osiągalnego dopiero po śmierci. W „Fiddler’s Green”, żeglarskiej, a może bardziej pirackiej, wersji rajskiego ogrodu, stworzonej przez tych, którzy słusznie spodziewali się, że Święty Piotr nie otworzy im bram raju; skrzypce grają cały czas, tancerze nigdy się nie męczą.

(...) piwo nie kosztuje, dziewczęta jak sen, rum w butelkach rośnie na każdym z drzew, (...) delfiny figlują w wodzie czystej jak lza, a o mroźnej Grenlandii zapomina się tam.¹

Współczesne badania, o których opowiemy w tej książce, wskazują na to, że wielu ludzi okazuje się być szczęśliwymi; nie radosnymi, nie po prostu uśmiechniętymi ale naprawdę szczęśliwymi. Paradoksalnie wielu z nas okazuje się „szczęśliwymi pomimo”. Nie prowadzimy beztrudnego życia, aniły rzadko dla nas śpiewają (raczej wujek Zenon na urodzinach cioci Jadwigi), a rum nie rośnie na drzewach. Doświadczamy problemów społecznych i osobistych, a pomimo tego jesteśmy szczęśliwi. Jak to określa Ruut Veenhoven (2005, s. 260):

szczęście nie potrzebuje raju.

Pojęcia szczęścia

Analizując pojęcia szczęścia Władysław Tatarkiewicz (2008, s. 16 i kolejne) wyróżnił jego cztery rodzaje:

– *Szczęście jako powodzenie, pomyślność*; szczęśliwym jest ten, komu sprzyja pomyślny los. Mówimy: „on miał szczęście”, gdy ktoś wygra na loterii, albo „ona miała szczęście”, że wyszła z tego cało. Dzisiaj używamy w tym zamiennie określeń bardziej kolokwialnych w rodzaju miał „farta” albo „fuksa”. Ciekawe jest to, że

¹ Słowa shanty „Fiddler’s Green” autorstwo J. Rogacki.

to co określamy jako powodzenie, choćby wspomniana wygrana na loterii, wcale nie musi (choć oczywiście może, a nawet powinna) wywoływać uczucia radości.

– **Szczęście jako stan intensywnej radości**; a zatem szczęśliwym jest ten, kto zaznał intensywnej radości, stanu błogości czy upojenia. Ważne jest co doznajemy, nie ma za to znaczenia dlaczego to przeżywamy i jakie jest jego źródło.²

– **Eudajmonia**; szczęście rozumiane jako posiadanie największych dóbr dostępnych człowiekowi. Szczęśliwym jest ten, kto posiada najwyższe dobra lub przynajmniej dodatni bilans życia. Zlepek słów „najwyższe dobra” wskazuje, że niekoniecznie chodzi tutaj o dobra materialne, choć również takie mogą być celem. Trudność z rozumieniem szczęścia w tradycji eudajmonistycznej bierze się stąd, że starożytni nie byli zgodni, co do tego czym są „dobra najwyższe”. Dla jednych łączyły się one z odczuwaniem przyjemności, dla innych z kolei sprowadzały się do dóbr moralnych. Współcześnie eudajmonię rozumie się również jako wynik dodatni w równaniu, w którym odejmujemy zło od dobra. Jesteśmy szczęśliwi, gdy mamy dobra których potrzebujemy, i którymi się cieszymy.

– **Szczęście jako zadowolenie z życia wziętego w całości**, czyli szczęśliwym jest ten, kto jest zadowolony ze swojego życia. Jak widać takie ujęcie ma charakter subiektywny: człowiek jest sędzią własnego życia. Możliwa jest sytuacja, w której posiadając „najwyższe dobra” jesteśmy niezadowolony z własnego życia. Można doświadczać intensywnej radości czy być zadowolonym z pomyślnego losu, ale ciągle nie ma gwarancji, że przybliży nas to do szczęścia. Oczywiście, łatwiej osiągnąć szczęście jeżeli sprzyja nam los, nasze życie zawiera w sobie wiele radosnych chwil, a do tego jest cenniejsze dzięki posiadanym i doświadczanym dobrom ale, paradoksalnie, można doświadczyć bólu i cierpienia, a ciągle być zadowolonym z życia jako całości.

² W przeciwieństwie do języka polskiego inne języki rozróżniają między tymi dwoma pojęciami szczęścia i tak, w języku angielskim występują: *luck i happiness*, we francuskim: *fortuna i bonheur*, a w łacińskim: *fortuna i beatitudo* (Tatarkiewicz 2008, s. 17).

Określenie *szczęścia jako pomyślność* oznacza, że nie możemy uczynić go swoim celem, bo to co nazywa się szczęściem pozostaje od nas niezależne. Znamy co prawda pojęcie „pomóc szczęściu”, które w swym raczej negatywnym sensie dotyczy sytuacji, gdy ktoś oszukuje np. przy losowaniu, ale to zdarza się sporadycznie, nie co dzień mamy możliwości oszukiwania. Szczęście zrównane z *intensywną radością* charakteryzuje przelotność; a to za mało by dążenie do niego uczynić celem życia. Filozofowie podkreślają, że szczęście powinno być czymś trwałym, a przynajmniej względnie trwałym (Tatarkiewicz 2008, s. 19). Poza tym, nieco trywializując, szczęście rozumiane jako intensywna radość możemy dzisiaj osiągnąć dzięki stosowaniu odpowiednich środków farmakologicznych. Metodą siostry Ratchet z „Lotu nad Kukułczym gniazdem” faszeringując pacjentów lekami, możliwe byłoby „uszcześliwienie” milionów ludzi. Podobne rezultaty osiągamy w warunkach laboratoryjnych eksperymentując na szczurach. W jednym z badań wszczepiono do mózgu gryzonia elektrody, która wywoływały stymulację poprzez aplikowanie niewielkiego ładunku elektrycznego, w momencie, gdy szczur naciskał określony pręt. Efektem stymulacji mózgu było silne łaknienie, które zniknęło trwale po kilku minutach lub na chwilę po... naciśnięciu pręta. Opisane w tym przypadku drażnienie mózgu prowadziło do przedkładania „pieszczot” prądem nad jedzenie czy uprawianie seksu; co ostatecznie prowadziło do śmierci szczurów. To jedno z wielu badań, które wskazało na negatywne konsekwencje związane z odczuwaniem pewnego rodzaju przyjemności (Seligman 2005). Przeżywanie intensywnej radości często kojarzy nam się, jak to określa Daniel Gilbert (2007, s. 56), z „bydlęcym zadowoleniem”, a to nie może być celem życia. Jak mawiał wielki myśliciel John Stuart Mill:

***Lepiej być niezadowolonym człowiekiem niż zadowoloną
świnia; lepiej być niezadowolonym Sokratesem niż zadowolonym
głupcem.***

(cytat za Gilbert 2007, s. 56).

Możemy spróbować sobie wyobrazić ludzkość, która spędza całe dni na spożywaniu nektaru i ambrozji – pokarmu bogów. Trud-

niej jest jednak przyjąć za prawdopodobne iż takie życie przyniosłoby nam trwałe szczęście. Mitologia grecka pokazuje, że nawet bogowie z Olimpu potrzebowali czegoś więcej, a co dopiero my, zwykli śmiertelnicy, wzniesający kurz swoimi stopami.

Eudajmonia, czyli szczęście jako życie, które warto przeżyć. Co czyni nasze życie wartym przeżycia? Łatwiej jest wskazać na to, co nie czyni naszego życia szczęśliwym. Pewne okoliczności; długotrwały ból czy choroba, sprawiają, że niektórzy wolą umrzeć niż żyć. Inne, takie jak radość odkrywania, którą odczuwamy będąc dziećmi, nie mogą być elementem „życia wartego przeżycia” bo nikt przy zdrowych zmysłach nie myśli o tym, że kiedyś znowu będzie dzieckiem. W dorosłym życiu człowiek robi różne rzeczy, które są środkiem do osiągnięcia czegoś innego (Kenny & Kenny 2006). Na przykład: płacimy podatki, z których finansowana jest policja, po to by zabezpieczyć bezpieczeństwo sobie i swoim bliskim. Arystoteles przygotował listę cech szczęścia w rozumieniu eudajmonistycznym: musi w sobie zawierać wszystko, co ma wewnętrzną wartość, nie może być nic co można by dodać by je zwiększyć, musi być zdobywane „aktywnie” tj. należy dobrze żyć i dobrze czynić, jest powszechnie dostępne (a nie tylko wybranym), trwałe, tj. nie zniszczą go przypadkowe negatywne zdarzenia (Nussbaum 2004, s. 175).

Odwołując się do Arystotelesa Carol Ryff i Burton Singer (2004, s. 148) próbują zdefiniować dobre życie, jako takie, które pozwala zasmakować radości, jaką daje pełne wysiłku, a często nawet trudne i frustrujące zaangażowanie. Charakterystyczne jest, że **dobre życie nie musi oznaczać szczęścia**. Zdaniem tych autorów przez całe swoje życie człowiek powinien dążyć do doskonałości. Miarą „dobroci” życia jest to, w jaki sposób radzimy sobie z wyzwaniami i trudnościami, jak pokonujemy nasze słabości, lęki i cierpienia (Ryff, Singer 2004, s. 156).

Inny przykład teorii eudajmonistycznej stanowi teoria autodeterminacji (ang. *self-determination theory*, SDT) zaproponowana przez Richard Ryana i Edwarda Deci (2001). Jako punkt wyjścia do osiągnięcia dobrostanu autorzy przyjęli eudajmonistyczne pojęcie „samorealizacji”. Teoria autodeterminacji wskazuje trzy podstawowe potrzeby człowieka; autonomię, kompetencje, relacje z innymi. Przyjmuje, iż zaspokojenie tych potrzeb jest niezbędne dla

dobrostanu (tj. satysfakcji z życia). SDT nie sugeruje, że dla każdego z nas zaspokojenie tych potrzeb będzie równie cenne, ale wskazuje, że ich niezaspokojenie prowadzi do negatywnych konsekwencji bez względu na to, w jakich warunkach społecznych czy kulturowych ma to miejsce.

Trudność z podejściem eudajmonistycznym wynika z faktu, iż często pomiędzy życiem cnotliwym, wartościowym a życiem szczęśliwym stawia się po prostu znak równości. Zgadząmy się, że cnota jest czymś wartościowym, a życie cnotliwe może prowadzić do niezwykłego szczęścia, ale, podkreślmy: to jest droga, narzędzie, metoda w docieraniu do szczęścia, a nie ono samo. Nie mogą nie budzić sympatii stwierdzenia w rodzaju: (...) *ludzie chcą czegoś więcej niż tylko usunięcia swoich niedomagań. Chcąc życia mającego sens, a nie tylko wegetowania aż do śmierci* (Seligman 2006, s. 13). To prawda i pośrednio dlatego trudno jest zaakceptować fakt, że ludzie mogą być szczęśliwi żyjąc życiem małym, bez ambicji, celów, wartości wyższych. Jednakże niepokój musi towarzyszyć zrównaniu szczęścia z cnotą.

Najlepszemu argumentu dostarcza nam John Stuarta Mill. Tym razem jednak nie jako autor wybitnego dzieła, ale ktoś kto przeżył życie Johna Stuarta Milla. Obserwując je możemy dostrzec wyraźnie zarysowane przesłanie: **życie etycznie i intelektualnie doskonale nie wystarczy do tego by być szczęśliwym**. Szczególnie jeżeli przyjemność nie jest w nim obecna w wystarczającym stopniu i jeżeli jest w nim zbyt wiele bólu (Nussbaum 2005, s. 180). James Mill, ojciec Johna Stuarta, miał bardzo zdecydowane poglądy na temat właściwego sposobu wychowywania syna. Gdy John skończył 3 lata zaczął uczyć się greki, a nim skończył 7 czytał Platona. Gdy miał 8 lat uczył się już łaciny, by przed 12 rokiem życia znać dzieła choćby Herodota i Ksenofonta. Między ósmymi i dwunastymi urodzinami opanował geometrię, algebrę, rachunek różniczkowy; napisał historię Rzymu, krótką historię powszechną starożytności, historię Holandii i kilka wierszy. Potem jego kształcenie objęło logikę i ekonomię polityczną. W tym miejscu pojawia się pytanie: czy moje dziecko, które puszcza latawce, bawi się klockami i zna zaledwie kilka słów w języku obcym nie prowadzi szczęśliwszego życia? Mill osiągnął tak wiele przez nieprzerwaną naukę, od której nie było odpoczynku,

aby, jak pisał w swojej autobiografii: „nie zasmakować w próżniactwie” (Heilbroner 1993, s. 112). Prawdopodobnie w efekcie wychowania nakierowanego tylko i wyłącznie (!) na rozwój intelektualny i ciągły postęp w wiedzy, dwudziestokilkuletni Mill przeżywa załamanie nerwowe. Przedstawiony przykład nie uprawnia nas do generalizacji. Nie zawsze trwałe i nieprzerwane dążenie do jednostronnego rozwoju musi kończyć się depresją. Pokazuje nam jedynie czym grozić może nawet najbardziej cnotliwe życie.

Janusz Czapiński (2004, s. 195) wskazuje na inną słabość podejścia eudajmonistycznego: przyjęcie, że wszyscy ludzie muszą odbyć tą samą drogę po to by osiągnąć szczęście. Ponosimy ryzyko, gdy „specjaliści”, filozofowie, księża, psychologowie, socjologowie, autorzy książek o „ekonomii szczęścia” itp. próbują określić czym jest dobre życie, a my mamy się do tych ustaleń stosować. Nie bez znaczenia jest fakt, w którego dostrzeżeniu pomogli nam zwolennicy tradycji eudajmonistycznej: wielu ludzi zadawała się zaspokajaniem powierzchownych potrzeb, chwilowych zachcianek, i w ten sposób marnuje swoje życie (Czapiński 2004). Wystarczy w niedzielne popołudnie odwiedzić dowolne centrum handlowe by zdobyć ilustrację tego o czym mówimy. Dlatego w podejściu eudajmonistycznym różni się typy ludzkich potrzeb. Stosuje się podział na przynoszące chwilową przyjemność potrzeby niższego rzędu (przede wszystkim fizjologiczne takie jak głód, pragnienie, seks, schronienie) i potrzeby wyższego rzędu (relacje z innymi, samorealizacja). Teorie eudajmonistyczne mówią o tym, że zaspokajając nasze pragnienia, nawet jeżeli są one dla nas ważne, wcale nie musimy się przybliżyć do osiągnięcia dobrostanu. Eudajmoniści skupiają się na procesie dochodzenia do szczęścia a nie na efekcie tego procesu; szczęście jest produktem ubocznym, powstającym niejako „przy okazji”.

Na jeszcze inną słabość, a może wręcz przeciwnie: silną stronę, eudajmonii wskazują nam Charles i Anthony Kenny (2006). Jest nią odrzucenie założenia iż człowiekowi nie pozostawia się wyboru. W imię „większych” wartości nie musimy wcale dążyć do wszystkiego, co uważamy za konieczne dla szczęścia. Kobieta może sądzić, że nie będzie szczęśliwa, jeżeli nie odejdzie od męża, ale zostaje z nim, bo uważa, że tak jest lepiej dla jej dzieci. Nie ma wątpliwości; człowiek robi to chce zrobić – w tym sensie, że jego dzia-

łania są dobrowolne i nie jest do niczego przymuszany. Czynienie tego co chce się czynić nie równa się szukaniu własnego szczęścia albo własnej przyjemności. Ten przykład pokazuje też, że w podejściu eudajmonistycznym dobro innych jest traktowane jako instrument do osiągnięcia własnego szczęścia.

Dobro najwyższe, cnota, dobre życie, następują problemów definicyjnych nie tylko filozofom. Nawet, jeżeli stworzymy katalog wszelkich cnót, to natychmiast powstanie pytanie: której z nich dawać pierwszeństwo. Ustawienie ich od najważniejszej do najmniej ważnej jest niemożliwe. Ponadto to co ja uznaję za cnotę największą, inni mogą sponiewierać, a w najlepszym razie zbagatelizować. Pisząc o cnotach Leszek Kołakowski przestrzega też przed bezwzględny, sztywny, nieuwzględniający złożoności i różnorodności życia, praktykowaniem cnót, które mogą stać się niezdolne zarówno dla cnotliwego, jak i ludzi go otaczających. *Odwaga może przerodzić się w lekkomyślną i niemądrą brawurę, sprawiedliwość praktykowana bardzo rygorystycznie (...) staje się czasem okrucieństwem i przykrywką dla zadowolonej z siebie pychy sprawiedliwego; prawdomówność może być uprawiana jako brutalność i niewrażliwość na ludzkie cierpienia...* (Kołakowski 2002, s. 49).

Przypuszczalnie wielu ludzi na świecie głosi pogląd i żyje według zasady iż szczęście jest mniej ważne niż zachowywanie tego co filozofowie, społeczeństwo, my sami uznajemy za wartościowe. Ale wszystko jest tym czym jest. Szczęście jest szczęściem, a nie moralnością, mądrością, wiarą w Boga, czy miłością do ojczyzny. Bardzo możliwe jest, że rezygnacja z wartości przywiedzie nas do nieszczęścia, wyrzuty sumienia nie pozwolą nam rozkoszować się wydawaniem ukradzionych pieniędzy, a obgadywanie przyjaciela wywoła zgaę. Nie oznacza to jednak, że prowadząc mało cnotliwe życie jesteśmy skazani na nieszczęście. Jako członkowie społeczeństwa cenimy sobie ludzkie cnoty. Kochamy, lubimy, podziwiamy, szanujemy tych, którzy są; uczciwi, szczerzy, mądrzy, sprawiedliwi, odważni, wrażliwi. Czy jednak zadajemy sobie pytanie o to czy oni ludzie są naprawdę szczęśliwi.

Czym jest szczęście?

Władysław Tatarkiewicz (2008, s. 31) definiuje szczęście (idealne) jako:

PEŁNE I TRWAŁE ZADOWOLENIE Z CAŁOŚCI ŻYCIA.

Choć definicja ta powstała ponad pół wieku temu, o jej ponadczasowości niech świadczy fakt, że współcześni nam autorzy, jak choćby Ruut Veenhoven (2006, s. 244) definiują szczęście w niemal identyczny sposób: *szczęście jest to stopień w jakim ludzie pozytywnie oceniają ogólnie jakość swojego całego życia. Innymi słowy, w jakim stopniu lubią życie jakie prowadzą.* A skoro tak, to zastanówmy się co oznaczają poszczególne słowa użyte w definicji szczęścia (Tatarkiewicz 2008, s. 31 i kolejne):

– *Szczęście jest zadowoleniem z całości życia*, co skierowuje nasze myślenie o życiu jako całości a nie jego poszczególnych części. Mogę nie być zadowolony z tego, iż praca zajmuje mi zbyt dużo czasu, którym mógłbym poświęcić rodzinie, przyjaciołom, innym ludziom. To jednak nie musi mnie oddzielać od szczęścia. Prawdziwa też będzie zależność odwrotna; wybrany obszar życia, który jest dla mnie bardzo istotny, sprawia, że jestem szczęśliwy, pomimo tego, że w innych obszarach nie odczuwam zadowolenia. Nauczyciel, który widzi wdzięczność swoich uczniów, będzie szczęśliwy, pomimo niedostatków nauczycielskiej pensji.

– *Trwałość szczęścia* – kiedy myślę o swoim życiu, odczuwam zadowolenie i oceniam je pozytywnie, i to wystarczy. W tym miejscu ujawnia się rola norm społecznych – trudno sobie wyobrazić by człowiek był trwale szczęśliwy, gdy działa wbrew temu co nauczył się oceniać jako dobre.

Zadowolenie pełne *sięga do głębi człowieka*, nie prześlizguje się tylko po świadomości bez pozostawiania na niej śladów. Przejycia powierzchowne, nawet najprzyjemniejsze, nie dają pełnego zadowolenia. Szczęście i nieszczęście wnikają w *głęb świadomości* to co na wierzchu pozostaje przyjemnością i nieprzyjemnością.

„*Zadowolenie*” użyte w definicji szczęścia oznacza, że nie tylko cieszymy się naszym życiem, ale także ***oceniamy je dodatnio***.

Podsumowując: w tej książce szczęście będzie traktowane w sposób, jaki zaproponował Władysław Tatarkiewicz. A zatem szczęście nie jest przychylnością losu, intensywną radością czy po prostu dobrym życiem. Szczęście jest celem ostatecznym, a nie elementem większego projektu. Liczy się całość życia a nie jego poszczególne, wybrane elementy. W ocenie szczęście my sami zajmujemy główne miejsce.

Rozdział II.

O SZCZĘŚCIU W EKONOMII

*Nic nie jest bardziej niebezpieczne niż idea, jeżeli jest to
jedyna idea jaką mamy.*

Emile Chartier.

„Ekonomista fotelowy” to termin użyty w tytule jednej z książek amerykańskiego ekonomisty Stevena Landsberga. Autor uważa, że studenci chcący się nauczyć „prawdziwego życia” powinni grać w gry komputerowe opierające się na zasadzie równowagi rynkowej. Osoby uzyskujące najwyższe wyniki tj. największą użyteczność, byłyby nagradzane kuponami na darmową pizzę (Lune 2008). Jako ekonomiści zamknęliśmy nasze myślenie w określonych ramach, wzorach, modelach, założeniach, które stosunkowo łatwo dają się odtworzyć w grze komputerowej. Dlatego można być dobrym ekonomistą nie zajmując się rzeczywistością, chyba że wirtualną. Podkreślimy jednak, że ortodoksja wśród ekonomistów nie jest powszechna. Większość z nas zdaje sobie sprawę z ograniczeń naszej wiedzy, naszego myślenia, naszych założeń. O ile jednak dopuszczamy do siebie, że człowiek nie jest w pełni racjonalny albo, że nie ma pełni informacji potrzebnej do podjęcia właściwej decyzji, o tyle mało kto z nas zadaje sobie najbardziej podstawowe pytania. Twierdzimy, że człowiek dąży do maksymalizacji użyteczności bo to prowadzi do szczęścia. W tym miejscu warto zapytać:

Czym jest użyteczność, i dlaczego uważamy, że jej maksymalizowanie przynosi nam szczęście?

Korzystając z prawa, jakie daje mi fakt, że to ja piszę a ty Czytelniku odszyfrowujesz moje słowa, pozwolę sobie dość autokratycznie założyć, że człowiek pragnie być szczęśliwy. Jak mnie mam, przyjęte założenie nie jest ryzykowne i, jeżeli pamiętasz poprzedni rozdział, raczej mało oryginalne, za to bardzo istotne dla dalszej części wywodu. Przyznając, że każdy chciałby osiągnąć szczęście, stajemy przed pytaniem o to, jak to zrobić. Ekonomiści zajmują się tym już od pewnego czasu. Na przełomie XVIII i XIX wieku Jeremy Bentham sformułował „*zasadę największego szczęścia*”, która mówi: *każdy powinien dążyć do największego dobra i największego szczęścia w największej ilości* (Lacey 1999, s. 314). Bentham zapewnił sobie stałe miejsce w historii myśli ekonomicznej z wielu powodów, a obok zasady największego szczęścia jest nim przykładowo rozwinięcie idei rachunku przyjemności (ang. *calculus of pleasure*): każdy z nas dąży do tego by w jego życiu było jak naj-

więcej tego co przyjemne i jednocześnie jak najmniej tego co nieprzyjemne. Wszelka doświadczona przez nas (nie)przyjemność przekłada się na poziom użyteczności. *Użyteczność jest rozumiana jako właściwość rzeczy, przez którą prowadzi ona do korzyści, pożytku, przyjemności, dobra, lub szczęścia (w tym przypadku wszystkie te terminy oznaczają to samo) lub (co sprowadza się do tego samego) chroni ona grupę, której dobro rozpatrujemy, przed zdarzeniami takimi jak powstanie szkody, ból, zło, lub nieszczęście* (cytat za: Nussbaum 2005, s. 173, tłum. P.M.). Wszystko co przyjemne podwyższa naszą użyteczność, i konsekwentnie, wszystkie przykrości, które nas spotykają naszą użyteczność obniżają (zob. Waerneryd 2004, Tatarkiewicz 2008). Raczej ponury obraz ludzkości wyłania się z tej idei. Bo czymże jest ludzkość? Zbiorem maszyn zaprogramowanych na kierowanie życiem w sposób, który prowadzi do maksymalizowania użyteczności. Ciekawe jest to, że wśród głosicieli tych poglądów nierzadko znajdujemy postaci, którzy swoim życiem zadawali kłam głoszonym ideom. Najlepszym przykładem jest Francis Ysidro Edgeworth, błyskotliwy, odcytany, autor „Mathematical Psychics” (*Metapsychika matematyczna*), o którym Robert Heilbroner (1993, s. 154) pisze, iż był: *możliwie najgorzej skonstruowaną maszyną do przyjemności (...) neurotycznie nieśmiały, uciekał do swojego klubu, chroniąc się przed wątpliwą przyjemnością (spotykania) innych ludzi. Nie odczuwał przyjemności płynących z posiadania rzeczy materialnych.*

Nie lubimy, gdy ktoś kogo spotykamy postrzega świat w kategoriach czarny-biały. Dlatego pewnie nie wzbudzi w nas sympatii uproszczenie, którym posłużył się Bentham sprowadzający złożoną rzeczywistość do dwóch kategorii: jedyną dobrą rzeczą jest przyjemność, jedyną złą jest ból. Z dużą rezerwą, szczególnie po przeczytaniu poprzedniego rozdziału, potraktujemy również zrównanie szczęścia z przyjemnością, a nieszczęścia z bólem.

Dla Benthama każda przyjemność, bez względu na swoje źródło, była po prostu szczęściem. Fakt, że przyjemność czerpana z przeczytania wciągającej lektury jest odmienna w swym charakterze od przyjemności, której źródłem jest skakanie ze spadochronem, najwyraźniej nie psuł Benthamowi dobrego samopoczucia i raczej nie wywoływał współczucia dla Arystotelesa i innych filo-

zofów starożytnych. Kiedy oceniamy przyjemność liczy się tylko to, jak bardzo jest ona intensywna, jak długo trwa; w jakim stopniu jest pewne czy wystąpi, czy może przyczynić się do jeszcze większej przyjemności lub ograniczyć ból; nastąpi za chwilę czy też w odległej przyszłości; oraz ilu osób będzie dotyczyć (Nussbaum 2005, Kenny & Kenny 2006). Przyjemność, przyjemność, przyjemność – wydaje się mówić Bentham. Nie oceniamy go jednak źle. Nie są bowiem trafione zarzuty, jakie stawia się Benthamowi, jakoby nawoływał on do oddania się dążeniu do zaspokajania pragnień zmysłowych. Owszem zjedzenie pizzy, wypicie czerwonego wina, czy rozkoszowanie się dźwiękami muzyki, przynosi przyjemność – szczęście, ale można to osiągnąć również na inne sposoby: zdobywanie bogactwa ciężką pracą, zabawę z dziećmi, czy nawet wiarę w Istotę Najwyższą (Kenny & Kenny 2006).

Na podstawie pism Benthama tworzymy sobie pewien obraz tego jako powinno funkcjonować społeczeństwo. Z kolejnej zasady, z której słynie autor: **najwięcej szczęścia dla największej liczby** (istot ludzkich – jak przypuszczamy, choć znajdują się filozofowie, którzy to kwestionują i proponują włączenie choćby zwierząt) wypływają konkretne konsekwencje dla polityki państwa. Innymi słowy chodzi o to by suma użyteczności w społeczeństwie była największa, a wtedy społeczeństwo będzie najszczęśliwsze. Przez moment się nad tym zastanówmy. Wyobraźmy sobie, że mamy do podziału 100 \$, i dwie postaci, które możemy tą sumą obdarować: Kubusia Puchatka, optymistę z wiecznie pustym brzuchem dopraszającym się o małe co nieco; i Osiołka, permanentnie niezadowolonego pesymistę w rodzaju „co z tego, że jest ładnie, jeżeli potem będzie brzydko” (no tak ale czego można się spodziewać po amatorze ostu). Kto twoim zdaniem bardziej się ucieszy otrzymując pieniądze? Jeżeli myślisz, tak jak ja, że banknot z wizerunkiem Benjamina Franklina, więcej przyjemności da Puchatkowi „te wszystkie garnuszki miodu, które będę mógł rano liczyć a potem zjadać” niż Osiołkowi „jak teraz mi dają to pewnie za chwilę zabiorą”, to studolarówka powinna trafić do misia. Na czym polega paradoks? Właśnie zdecydowaliśmy, że tylko dlatego, iż ktoś bardziej się cieszy (jest większym optymistą) z tego co otrzymuje, powinien otrzymywać więcej niż ktoś kogo radość jest relatywnie mniejsza.

Benthamowskiemu celowi „najwięcej szczęścia dla największej liczby” bardziej sprzyja obdarowanie Puchatka niż Osiołka; wzrost sumy użyteczności doświadczanej w tym dwuosobowym, społeczeństwie będzie większy. W tym miejscu dochodzimy do istotnego problemu: celem Benthama i spadkobierców jego idei tj. utylitarystów było maksymalizowanie łącznej użyteczności społeczeństwa. Bez znaczenia jest to, jaką użyteczność osiągają poszczególne osoby. Dlatego Charles i Antony Kenny (2006) sugerują, iż zasada sformułowana przez Benthama powinna być uzupełniona przynajmniej o wprowadzenie: ograniczenia różnicy pomiędzy osobami o najwyższym i najniższym poziomie użyteczności oraz określenia najniższego poziomu użyteczności, poniżej którego społeczeństwo nie może człowiekowi pozwolić zejść.

Prawo do obrony ma każdy, chyba że jest martwy. Dlatego bezkarnie możemy pastwić się nad pomysłami Benthama nie dając mu możliwości odpowiedzenia na stawiane zarzuty. Ot przywilej żyjących. Zarzuty wobec koncepcji użyteczności – „szczęścia”, czy przyjemności sformułowanej przez Jeremy’ego Benthama formułują między innymi Amartya Sen (1999, s. 62) oraz Martha Nussbaum (2005, s. 174):

- **złe przyjemności**, jeżeli ludzie czerpią przyjemność z palenia papierosów, narkotyków, picia alkoholu – czy powinniśmy traktować to jako przyczynianie się do dobra społeczeństwa;

- **działanie człowieka**, w naszym dążeniu do szczęścia nasza rola ogranicza się do dokonywania takich wyborów, które przynoszą użyteczność. W ostatecznym rozrachunku **nie ma znaczenia skąd ją czerpiemy**;

- **sprzeczność**, Bentham oczekuje od nas podejmowania decyzji z myślą o szczęściu społeczeństwa, ale przyjemność-użyteczność jest odczuwana indywidualnie, jaki mam więc interes w tym, by stawiać szczęście innych przed własnym;

- **negowanie praw, swobód i innych rzeczy, nie dających się wystarczająco opisać w języku użyteczności**, honor czy przyjemność często nie są po prostu przyjemne (lub nieprzyjemne), ale pozostają ważne dla człowieka;

- **adaptacja i uwarunkowanie**, człowiek przyzwyczaja się do warunków w jakich żyje, a jego pragnienia i cele są w dużej mierze ich odzwierciedleniem;

• *konsekwencje działań* – oceniając ludzkie wybory patrzemy na ich wpływ na użyteczność, całkowicie pomijając przy tym intencje, które im przyświecały.

Klasycczni ekonomiści wierzyli, że gdybyśmy posiadali przyrząd pozwalający nam mierzyć użyteczność, to moglibyśmy pokazać, że ludzie dokonują wyboru w sposób maksymalizujący wynik odejmowania: przyjemności – przykrości. Mając taki przyrząd wiedzielibyśmy nie tylko czy wolimy dobro X od dobra Y, ale przede wszystkim o ile bardziej konsumpcja jednego z nich przyniesie nam więcej użyteczności niż konsumpcja drugiego. Mielibyśmy do czynienia z tym, co ekonomiści określają jako **użyteczność kardynalna**. Gdyby to się udało przeslibyśmy z klasy ekonomicznej do klasy business w naukach społecznych; lepsze siedzenia, prawdziwe sztuce, wybór dań, wino bez ograniczeń. Choć nadal lecielibyśmy tym samym samolotem, otworzyły by się przed nami niezwykle możliwości. Przede wszystkim moglibyśmy dokonywać porównań: poziomów użyteczności jaki przynoszą nam poszczególne dobra; poziomów użyteczności doświadczanych przez różne osoby. Dla przykładu; jeżeli wypicie porannej kawy przynosi nam 40 wyimaginowanych jednostek użyteczności nazwanych utylami, a zjedzenie łososia 80 utyli, to wiemy, że z punktu widzenia naszej całkowitej użyteczności lepiej pobudzić kubeczki smakowe jedząc rybę lub ten sam efekt osiągnąć pijąc więcej kawy.³ Patrzenie na kwestię wyboru w ten sposób jest niezwykle eleganckie w swej prostocie ale ma jeden podstawowy mankament, klasa business pozostaje niedostępna; nie wymyślono jeszcze sposobu pomiaru użyteczności. Sfrustrowani tym faktem ekonomiści poszukiwali alternatywnego rozwiązania. Za sprawą Vilfredo Pareto pojęcie użyteczności stosowane w ekonomii zmieniło swoje znaczenie. O ile Jeremy Bentham i jego słynny następca John Stuart Mill traktowali użyteczność dobra jako jego zdolność do przynoszenia korzyści, przyjemności itd. oso-

³ Choć niekoniecznie 2 filiżanki, ponieważ jak uczy prawo użyteczności krańcowej, przyrost użyteczności wynikający z konsumpcji każdej kolejnej jednostki dobra maleje. Innymi słowy: wypicie dwóch kaw nie przyniesie nam tyle użyteczności, jak zjedzenie łososia, bo choć pierwsza kawa zaowocuje wzrostem użyteczności całkowitej o 40 utyli, druga przyniesie wzrost mniejszy od 40 utyli. Wyjątkiem może być sytuacja, gdy pomiędzy wypiciem dwóch filiżanek kawy będzie przerwa, która zneutralizuje efekt, jaki wypicie pierwszej filiżanki ma na użyteczność drugiej filiżanki.

bie z niego korzystającej (użyteczność doświadczana), o tyle Vilfredo Pareto i jego następcy traktują użyteczność jako: *kryterium wyboru pomiędzy różnymi opcjami* (Sudgen 2005). Skoro nie możemy jej zmierzyć, to stosujemy ją jedynie jako miarę preferencji, relatywnej siły pragnienia posiadania danej rzeczy. Jeżeli każdy z nas dąży do zwiększania poziomu użyteczności, wybór przez nas dokonywany informuje nas o użyteczności jego rezultatów. A zatem drogi Czytelniku, skoro dysponując ograniczonym zasobem, jakim jest Twój czas, poświęcasz go na czytanie tej książki zamiast na przykład zająć się radosnym uganianiem się po leśnej polance za motylem buławkokoczułkim, to wniosek z tego, że zastanawianie się nad szczęściem przynosi Ci więcej użyteczności niż wymachiwaniem siatką na owady. Aby jednak tak było, konieczna jest dobra (najlepiej pełna) informacja (warunek informacji doskonałej), musisz być świadom, że dokonujesz wyboru (warunek świadomości wyboru), a kiedy już go dokonałeś ciągle musisz woleć książkę od motyla (warunek stałości preferencji przed i po dokonaniu wyboru). Traktując dokonane wybory jako formę ujawniania swoich preferencji, wyciągamy wnioski na temat tego co ludzie chcą na podstawie tego co wybierają. Obserwując zachowanie jednostek, możemy przewidywać, jakie zmiany dla ich działań będzie miała polityka zmieniająca warunki funkcjonowania. Takie podejście wskazywało na sceptycyzm w odniesieniu do możliwości zmierzania użyteczności i wskazywało na fakt, że ekonomiści nie muszą wiedzieć, jaki jest rzeczywisty poziom użyteczności odczuwanej przez człowieka; ważne było tylko, by móc wskazać co jest bardziej, a co mniej użyteczne (Frey, Stutzer 2002, s. 19). Psychologowie nie zgadzają się z takim ujęciem twierdząc, że większa względna użyteczność dobra nie może tłumaczyć dlaczego ludzie je wybierają, ponieważ większa użyteczność danego dobra jest zdefiniowana jako skłonność ludzi do wybierania go (Nettle 2005). Ważny wydaje się być również argument, iż **zakup danej rzeczy i cena, którą jesteśmy skłonni za nią zapłacić jest wyrazem naszego pożądanego tej rzeczy a nie użyteczności, którą ona nam przynosi**, co w czasach olbrzymich wydatków na reklamę jest szczególnie istotne. Pożądam zegarka, który nosi Brat Pitt, chcę posiadać rower, na którym jeździ Lens Armstrong i spędzać wakacje w szwajcarskich Alpach. Siła, z jaką nasze

pragnienia przekładają się na rzeczywiste wybory, nie musi się przekładać na przyjemność-użyteczność jakiej doświadczymy, gdy już ich dokonamy. Powiedzmy, że kochamy piłkę nożną i lubimy oglądać mecze w telewizji. Właśnie stoimy przed wyborem: spotkać się z przyjaciółmi, którzy nie przepadają za futbolem czy pójść do pubu by obejrzeć transmisję meczu. Choć obie formy spędzania czasu wydają się nam atrakcyjne to, jako wierni kibice, wybieramy drugą opcję. Zgodnie z ujęciem traktującym użyteczność, jako miarę preferencji, ponieważ wybraliśmy mecz to musi on nam przynosić większą użyteczność niż spotkanie z przyjaciółmi. Trudno jednak oczekiwać, że tak rzeczywiście jest, jeżeli nasza drużyna grała bez ambicji, wolno i w dodatku przegrała z niżej notowanym przeciwnikiem, który też nie zachwycał. W tym przypadku dokonując decyzji dążymy do tego by maksymalizować użyteczność, co jednak nie zawsze się nam udaje. Żeby dokonać wyboru, jakiego oczekują od nas ekonomiści musielibyśmy przed meczem wiedzieć ile przyjemności nam on przyniesie. A biorąc pod uwagę, że zwykle poziom zadowolenia w dużej mierze zależy od ostatecznego wyniku meczu mogliśmy tę wiedzę wykorzystać w zakładach bukmacherskich i w ten sposób dorobić się fortuny.

Daniel Kahneman wraz ze współpracownikami (1997, 1999) wprowadzili własne nazewnictwo dwóch rodzajów użyteczności, określając **użyteczność bethamowską** mianem „**użyteczności doświadczonej**” a **paretowską** „**użyteczności decyzji**” i zauważyli, że te dwa rodzaje użyteczności mogą być od siebie niezależne. Prawdopodobna jest sytuacja, gdy nie ma związku pomiędzy tym, jakie mamy preferencje przed skonsumowaniem czegoś a uczuciem zadowolenia wynikającego z rzeczywistej konsumpcji (Sudgen 2005). Zwykle przeceniamy zadowolenie, jakie przyniesie nam konsumpcja określonego dobra. Tymczasem, jak podkreśla Robert Sudgen (2005, s. 95), pytanie o to jak dalece preferencje przed dokonaniem wyboru wiążą się z użytecznością czerpaną z dokonanego wyboru, zniknęła z zakresu dociekań ekonomistów.

Kahneman sugeruje, że chcąc badać użyteczność doświadczaną, powinniśmy stosować **badanie momentów**. Pomysł polega na tym, że pyta się badanych o ich uczucia odczuwane podczas wykonywania różnych czynności (np. prania, jedzenia obiadu, zabawy

z dziećmi, spaceru, dojazdu do pracy itp.). Odpowiedzi umieszczone są na skali np. od 1 do 10, gdzie wartości skrajne odpowiadają dwóm biegunom: bardzo przyjemne i bardzo nieprzyjemne. W ten dość sierniężny ale praktyczny i skuteczny sposób przypisujemy użyteczność poszczególnym czynnościom. A do tego, co nie jest bez znaczenia, wiemy też ile każda z tych czynności trwała (Kahneman 1999). Sumując iloczyny czasu i wyników opisanych na skali, odpowiadamy na pytanie czy w danym dniu wynik odejmowania: przyjemności-nieprzyjemności był na plusie. Zastosowanie metody opartej na badaniu momentów ma niewątpliwie zalety. Po pierwsze zmniejsza zniekształcenia wynikające z ograniczeń naszej pamięci (Kahneman i in. 1997). Po drugie niewątpliwie łagodzi wpływ procesów myślowych, które skłaniają nas do częściowo nieprawdziwych deklaracji. Łatwiej nam przyznać, że obiad rodzinny był nudny, a dzieci drażniły nas swoim zachowaniem, niż powiedzieć, że jesteśmy niezadowolony z naszego życia rodzinnego czy pracy (Sudgen 2005). Po trzecie, jak zauważa Robert Sudgen (2005), omawiana metoda może w znacznym stopniu rozwiązać problem określenia, co jest przyczyną a skutkiem. Przypuśćmy, że przeprowadziliśmy badanie, z którego wynika, że ludzie, którzy utrzymują bliskie relacje z innymi są szczęśliwsi niż ci, którzy tego nie robią. Pytanie, z którym musimy się zmierzyć brzmi: ludzie są szczęśliwi ponieważ utrzymują relacje z innymi, czy szczęśliwi ludzie utrzymują relacje z innymi? Co w tym przypadku jest przyczyną, a co skutkiem? Oceniając stany uczuciowe towarzyszące różnym momentom możemy dokonać porównania przyjemności odczuwanej podczas spotkań z innymi osobami a np. spędzaniem czasu samemu i na tej podstawie określić kierunek oddziaływania.

Wydaje się, że stosowanie metody opartej na momentach ma przynajmniej trzy ograniczenia. Po pierwsze, przenoszenie przez nas stanów emocjonalnych z jednego momentu na inny. Wyobraźmy sobie, że po skończonym dniu uciążliwej pracy wracamy do domu, gdzie czekają spragnione naszej obecności dzieci. Zmęczeni i ciągle przejęci obowiązkami zawodowymi nie czerpiemy satysfakcji z fikania koziołków i bawienia się w berka. Badając użyteczność momentów, takie czynności ocenimy nisko, przyznamy, że byliśmy znudzeni czy rozdrażnieni (czemu one tak głośno krzyczą). Zabawa

okaże się przynosić niską użyteczność. Z tym, że w innych okolicznościach, wcale nie musiałoby by tak być. Po drugie, oceniając użyteczność w naszym życiu, nie możemy wykluczyć czasu, który spędzamy we śnie. Niestety odpowiedź na pytanie, jakie stany emocjonalne będą towarzyszyły spaniu jest niemożliwa, a przecież nawet, gdybyśmy spali jedynie 6 godzin na dobę – to daje nam, jedną czwartą naszego życia. Po trzecie, skoro suma chwil przynoszących nam szczęście ma być największa – to najdoskonalszym sposobem na zwiększanie szczęścia człowieka będzie wydłużanie jego życia. A zatem skoro od ponad 50 lat w krajach wysokorozwiniętych obserwujemy stały wzrost oczekiwanej długości życia to automatycznie następuje wzrost szczęśliwości. Można oczywiście uznać, że długie życie to wartość pożądana, cel który chcemy osiągnąć ale stawianie znaku równości pomiędzy liczbą lat a ogólnym szczęściem wydaje się być nadużyciem. „Żyj intensywnie umrzyj młodo” czy „lepiej szybko spłonąć niż powoli gasnąć” – choć to tylko wytwory kultury masowej to jednak coś nam istotnego mówią, długie życie nie musi się prowadzić do zwiększania szczęścia. Podsumujmy ten wywód słowami George’a Berndarda Shawa:

Szczęście przez całe życie! Nikt by tego nie zniósł; to byłoby piekło na ziemi.

i ich parafrazą: „Maksymalna użyteczność każdej chwili życia! Nikt by tego nie zniósł...”

Wady podejścia opartego na badaniu momentów jeszcze bardziej wskazują nam na różnice pomiędzy szczęściem a użytecznością, dążeniem do szczęścia i dążeniem do maksymalizacji użyteczności. O ile użyteczność zabawy w berka może być mniejsza od, weźmy na to, czytania gazety w fotelu czy oglądania telewizji, to w ostatecznym rozrachunku, możemy być bardziej szczęśliwi mając wspólne doświadczenia z własnym dzieckiem, niż po sprawdzeniu wyników meczów piłkarskich czy przeczytaniu o rozpadzie koalicji rządowej. Oczywiście możliwa jest sytuacja, gdy dla rodzica kontakt z własnym dzieckiem nie ma istotnego znaczenia i szczęśliwy jest wtedy, kiedy nie musi mu poświęcać czasu. Jednakże na-

leży pamiętać, że zabawa z potomkiem posłużyła nam jedynie jako przykład mający na celu wskazanie pewnej zasady: to co przynosi nam wyższą użyteczność nie musi prowadzić do większego szczęścia. Maksymalizacja długości trwania chwil przynoszących nam największą przyjemność, innymi słowy **maksymalizowanie użyteczności nie jest równoznaczne z dążeniem do szczęścia**. Odwołajmy się do mądrości przodków: John Stuart Mill uznawał, że łatwo jest szczęście rozumiane jako maksymalizowanie przyjemności i minimalizowanie bólu, uznać za cel ostateczny. Trudniej natomiast jest uznać je za cel jedyny (Annas 1987). Władysław Tatarkiewicz pisał (2008, s. 88):

Życie złożone z samych przyjemności nie jest do szczęścia niezbędne.

Posłużmy się pewnym przykładem, który pozwoli nam lepiej zrozumieć to o czym mówimy. Wyobraźmy sobie człowieka, który czerpie przyjemność z przebywania w stanie upojenia alkoholowego. Jego życie sprowadza się do: snu, jedzenia, picia, stanów błogości po wypiciu i porannej niedyspozycji, która jednak mija po wypiciu. I tak latami, aż do przedwczesnej śmierci. Gdybyśmy używając metody momentów (patrz wyżej) zbadali jego użyteczność, wynik prawdopodobnie byłby wysoki. Stany upojenia zwykle trwają dłużej niż niedyspozycje, a przedwczesna śmierć sprawiła, że nie zdążył odczuć zbyt wielu dolegliwości wynikających z nadużywania alkoholu. Użyteczność takiego życia, rozumiana jako iloczyn: czasu i odczuwanej przyjemności, byłaby wysoka, ale czy ktoś z nas przyzna, że mieliśmy do czynienia z człowiekiem szczęśliwym?

Szukając różnic i podobieństw pomiędzy szczęściem a użytecznością (przyjemnością) natrafiamy na intrygujący problem. Nasze relacje z ludźmi mogą mieć, jak to się przyjęło określać, bliski, głęboki lub raczej powierzchowny charakter. Z badania 909 kobiet zamieszkujących w Teksasie (Kahneman i in. 2003), w którym wykorzystano podejście oparte na raportowaniu odczuć, które towarzyszyły respondentkom w czasie wykonywania różnych zajęć, wynikało, że spędzanie czasu wspólnie z przyjaciółmi i krewnymi przynosiło więcej satysfakcji niż spędzanie go z partnerem i dziećmi.

Istnieje oczywiście taka możliwość, że relacje z przyjaciółmi miały bliższy, głębszy charakter niż z członkami rodziny i to by tłumaczyło dlaczego dostarczają one więcej przyjemności (użyteczności) niż czas spędzany z dziećmi. Bardziej jednak prawdopodobne wydaje się wytłumaczenie iż silne i bliskie relacje z innymi nie muszą przekładać się na odczuwaną przyjemność (Sugden 2005). Możemy uważać, że dobre kontakty z własnym dzieckiem, partnerem czy rodzicami, mają fundamentalną, niezbywalną wartość, a jednocześnie odczuwać większą satysfakcję z wymiany plotek ze znajomymi, niż z układania klocków, gry w chińczyka czy rozmowy o konieczności kupienia nowej zmywarki. Idąc dalej tym tropem możemy oczekiwać, że brak okazji do spotkań z przyjaciółmi, przynajmniej w krótkim okresie, przyczyni się do mniejszego odczuwania przyjemności, innymi słowy zmniejszy naszą użyteczność. Ale dopiero doświadczenie rozpadu relacji z dziećmi czy partnerem, będzie prowadzić do ogólnego poczucia nieszczęścia. Świadczą o tym wyniki badań, z których wynika iż osoby rozwiedzione i rodzice nastolatków są relatywnie mniej szczęśliwi niż osoby żyjące w związkach i rodzice młodszych dzieci.

W ostatnim czasie, dyskusja na temat tego, co wpływa na zachowanie jednostki i jakie ciągnie za sobą konsekwencje; nabrała tempa. Główna w tym zasługa psychologów i ekonomistów behawioralnych wskazujących na słabości modelu człowieka, stworzonego w ekonomii. Przykładowo mogliśmy się spodziewać, że nagle negatywne wydarzenia; kryzys paliwowy w latach siedemdziesiątych, recesja gospodarcza będąca jego następstwem, wojna o Falklandy, awaria elektrowni atomowej w Czarnobylu, czy w końcu wydarzenia z 11 września 2001; sprawią, że będziemy średnio mniej szczęśliwi. Ruut Veenhoven (2005) zbadał poziom średniego szczęścia we Włoszech i Wielkiej Brytanii w okresie od 1974 roku do 2002 i nie zauważył żadnych negatywnych zmian. Podobne wyniki dało badanie dobrostanu Europejczyków podczas recesji gospodarczej na początku lat 80-tych XX wieku. Pomimo obaw co do trwałości zatrudnienia i dochodu, nie zaobserwowano zmian w ogólnym poziomie szczęścia (Veenhoven 2005).

Inny przykład to *teoria perspektywy* autorstwa Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego, z której wypływają dwa istotne wnio-

ski (Messick 2006): po pierwsze, wartość danej rzeczy doświadczamy poprzez porównanie jej z innymi rzeczami; po drugie, jesteśmy bardziej wrażliwi na stratę niż na zysk. Po tym, jak kupiłem 10 letniego rodzinnego kombi powiem, że mam dobry samochód, jeżeli wcześniej jadąc na wakacje upychałem czteroosobową rodzinę do 20 letniego Trabanta. Powiem, że mam zły samochód, jeżeli wcześniej jeździłem najnowszym modelem BMW. Zapytajmy przechodniów na ulicy a potwierdzą, że tak jest, no chyba że trafimy na ekonomistę. **Ekonomiści kierują się prostą zasadą: im więcej tym lepiej**, a przy tym ważny jest absolutny poziom np. bogactwa a nie zmiany, jakie w nim zaszły. Samochód przynosi użyteczność sam z siebie. Bez znaczenia jest co było wcześniej. Przyjrzyjmy się temu na jeszcze innym przykładzie. Przyjmijmy, że mamy dwie takie same osoby, z których każda zarabia 40 tysięcy złoty rocznie, oznaczałoby to, że obie mają taki sam poziom użyteczności. Teoria perspektywy każe nam jednak zwrócić uwagę na to, że jeżeli jedna z tych osób wcześniej zarabiała 60 tysięcy a druga 20 tysięcy, to użyteczność 40 tysięcy będzie inna dla każdej z nich (Kahneman 1999).

Drugi wniosek z teorii perspektywy jest również istotny. Kahneman i Tversky utrzymują, iż jesteśmy bardziej wrażliwi na zmiany „*in minus*” niż „*in plus*”. A to prowadzi do pewnego paradoksu. Wyobraź sobie Czytelniku, że otrzymujesz ode mnie sto tysięcy dolarów. Czy widzisz rzeczy, które będziesz mógł za te pieniądze kupić; miejsca, które odwiedzisz; niespodzianki, które zrobisz swoim bliskim; długi od których się uwolniesz? Zrobiło Ci się miło? No to przepraszam. Zaszła pomyłka, te pieniądze nie były dla Ciebie. Oddaj. Zapewniam, że ten eksperyment myślowy nie służył zaspokojeniu mojej potrzeby pastwienia się nad bliźnimi. Chodziło o to, byś odczuł radość z czegoś, czego potem zostałeś pozbawiony. Jeżeli Kahneman i Tversky mają rację, to obdarowując Cię a następnie obrabowując, sprawiłem, że jesteś teraz mniej zadowolony niż byłeś przed wykonaniem eksperymentu. Powód? Radość z zysku jest mniejsza niż zmartwienie wywołane doświadczeniem straty. Co ciekawe, dzieje się tak pomimo tego, że Twój stan posiadania pozostaje niezmieniony. Zabrałem Ci tylko tyle ile wcześniej dałem. Teraz już rozumiemy skąd wzięło się powiedzenie: „kto daje i zabiera, ten się w piekle poniewiera”.

Olbrzymia większość ekonomistów na całym świecie została wykształcona i przygotowana do myślenia w określony sposób. Nauczyliśmy się, że: człowiek jest racjonalny, dąży przede wszystkim do własnej korzyści a w swym decyzjach nie uwzględnia wyników uzyskiwanych przez innych. Do tego zakładamy, że dysponuje pełną informacją (choć założenie to jest silnie krytykowane choćby przez nagrodzonego Nagrodą Nobla Josepha Stiglitz'a) i ma ustalone preferencje. Przyjęliśmy też, że im więcej dóbr i usług konsumujemy tym więcej czerpiemy użyteczności, a maksymalizowanie użyteczności jest naszym celem. Potem zamknęliśmy nasze ustalenia w ramach skomplikowanych i bardzo wysublimowanych modelach matematycznych, i **otrzymaliśmy człowieka, który nie istnieje**, ale którego zachowanie możemy w dużej mierze przewidywać. Hegemonia ekonomii w wyjaśnianiu zachowań człowieka, z którą mieliśmy do czynienia w ostatnim półwieczu pokazuje, że jej teoria i uzyskiwane rezultaty zyskały uznanie nie tylko wśród przedstawicieli tej dziedziny nauki. Warto podkreślić dwie rzeczy: po pierwsze, nawet jeżeli ekonomia wyjaśnia wiele to nie wyjaśnia wszystkiego; po drugie, nawet ekonomiści nie są tak naiwni by wierzyć iż *homo oeconomicus* jest człowiekiem żyjącym naprawdę. Innymi słowy zdajemy sobie sprawę ze słabości założeń i cech przypisanych jednostce w modelach ekonomicznych. Czy to z wygody, głęboko zakorzenionych przekonań, a może z obawy przed tym, by nasza wiedza i praca nie okazały się bezużyteczne, opieramy się temu co nowe, kontrowersyjne, a przede wszystkim cząstkowe. Przez to w naszym poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie, jaki jest człowiek przypominamy nieco mułkę Nasruddina, bohatera wielu hinduskich opowieści, z których jedna bardzo pasuje do tego o czym mówimy (na podstawie: de Mello 1992).

Jeden z sąsiadów zastał Nasruddina na kolanach, szukającego czegoś.

- Czego szukasz, mułko?
- Mojego klucza. Zgubiłem go.

I obaj, na klęczkach, zaczęli szukać zagubionego klucza.

Po chwili sąsiad zapytał:

- Gdzie go zgubiłeś?
- W domu.

- Święty Boże! W takim razie, dlaczego szukasz go tutaj?!
- Bo tu jest więcej światła.

Przedstawione w tym rozdziale ustalenia i poglądy Veenhove, Kahnemana czy Tverskiego nie wyczerpują listy paradoksów i ograniczeń w podejściu ekonomicznym. Wiele z nich zostanie przedstawione na kolejnych stronach tej książki. A dwóm najważniejszym, w mojej ocenie, zagadnieniom tj.: adaptacji i porównaniom, poświęcam cały kolejny rozdział. Podkreślmy jednak, że naszym celem nie jest pastwienie się nad zastanymi teoriami. Chodzi raczej o zachęcenie do spojrzenia na określone zagadnienia z innej nieco strony, zobaczenia w nich rzeczy niedostrzeganych na pierwszy rzut oka, zrewidowania swoich poglądów i krytyczne odniesienie się do tego, co przynoszą nam badania szczęścia w ekonomii.

Rozdział III.

ADAPTACJA I PORÓWNANIA

Z czasem... w wyniku przyzwyczajenia dobra tracą całą swoją moc dostarczania przyjemności, i ponieważ jednocześnie stają się prawdziwymi potrzebami, bycie pozbawionym ich jest znacznie bardziej okrutne niż słodkie było ich posiadanie; ludzie są nieszczęśliwi tracąc je, bez bycia szczęśliwymi posiadając je.⁴

Jan Jakub Rousseau.

⁴ Cytat za: Kenny & Kenny 2006, s. 50 (tłum. P.M.).

ADAPTACJA

Chomik pędzący w miejscu w czasie zabawy w kołowrotku jako symbol człowieka? Nie powinniśmy się czuć dotknięci takim porównaniem, wszak w naszym języku pojawia się więcej, w dodatku niepochlebnych, porównań do zwierząt, jak choćby: wyścig szczurów. Od początku lat 70-tych XX wieku, psychologowie głoszą teorię, którą wspomniany chomik, mimo swych wysiłków pozostający w tym samym miejscu, idealnie obrazuje. Na stronicach książek pojawia się hipoteza „**hedonistycznego kołowrotka**” (ang. *hedonic treadmill*): bez względu na to jak zmieni się nasza sytuacja, znacząco czy raczej niewiele, pogorszy czy polepszy, po pewnym okresie od tego zdarzenia, wskazówka szczęściomierza wskaże typowy dla nas poziom szczęścia. Wraz z doświadczoną, zaobserwowaną zmianą w warunkach naszego życia, zmieniają się kryteria naszej oceny. To tak jak wtedy, gdy z zalanego słońcem tarasu wchodzimy do zacienionego pokoju. Pierwsze wrażenie: mrok, w którym trudno zauważyć leżącego psa: „Azor, przestań skomleć, przecież tyle razy ci mówiłem, żebyś nie kładł się przy wyjściu na taras” – ale już po chwili nasze źrenice przystosowują się do nowych warunków. Ile razy byśmy tego nie robili efekt jest zawsze taki sam, a nasz wzrok nie pogarsza się przez to ani nie wyostrza. W efekcie zawsze wracamy do naszego stałego punktu na skali szczęśliwości. Adaptacja hedonistyczna zmniejsza nasze odczuwanie bodźców, które są trwale lub występują z dużą częstotliwością. Nawet jeżeli coś przynosi nam przyjemność, oddawanie się tej czynności w krótkich odstępach czasu nie przynosi nam upragnionego skutku w postaci podwyższonego poziomu szczęścia. Odwołując się do neurologii mózgu możemy stwierdzić, że nasze neurony pełnią rolę wykrywaczy „nowości”, a wszystko co znane (doświadczane relatywnie niedawno) nie prowadzi do ich pobudzenia (Seligman 2005). Obserwujemy, że ludzie przyzwyczajają się do nowej sytuacji.

I za to wam się płaci? Potrzeba naukowca żeby to stwierdzić? Takie rzeczy wie każde dziecko... taki mały rozgarnięty ten naukowiec a mnie porównuje do chomika. To prawda, adaptacja hedonistyczna wydaje się być zjawiskiem oczywistym i dobrze znanym każdemu

z nas. Powiedzenie „czas leczy rany” – wyrażające przecież adaptację do negatywnych doświadczeń – świetnie nadaje się do konkursów audiotele; Czas leczy: a) sklerozę, b) głupotę, c) rany? – poprawną odpowiedź wyślij na numer 0 700... koszt: 4 zł + VAT, do wygrania: nowoczesny pilot do telewizora z opcją „przynies chipsy”.

Dlaczego więc o tym piszę? Powodem jest ignorancja, z jaką spotyka się hedonistyczny kołowrotek. **Wiedzieć nie znaczy stosować.** Odpowiedzmy sami sobie: chorzy wymagający dializy z powodu niewydolności nerek są przeciętnie: mniej, tak samo, czy bardziej szczęśliwi niż ludzie zdrowi. Większość z nas szacuje, że szczęście przewlekłe chorych czy niedołączonych jest mniejsze niż osób zdrowych. A więc sprzeczność: wiemy, że człowiek się przyzwyczaja, a jednak uważamy, że chorzy są przeciętnie mniej szczęśliwi. Czyżbyśmy zapomnieli o tym, co przecież każde dziecko... i czas leczy ... W naszej głowie bałagan wywołany konfliktem niezgodnych przekonań: przyzwyczajamy się; ale jak to ten człowiek z kikutem zamiast nogi może być tak samo szczęśliwy, jak wtedy gdy chodził? Nie jest trudne zrozumieć i uwierzyć w adaptację. Psikus, który płata nam umysł bierze się stąd, że ocena wpływu jakiej zmiany, pozytywna czy negatywna, będzie miała na nasze szczęście w przyszłości, odbywa się z dzisiejszej perspektywy. Dziś wierzę, że dane zdarzenie mnie uszczęśliwi lub zasmuci. Gdy „dziś” stanie się przeszłością ze słów „uszczęśliwi lub zasmuci” pozostanie tylko „lub”.

W Niemczech gromadzi się dane panelowe, których analiza wykazała, iż osoby wchodzące w związek małżeński doświadczały wzrostu zadowolenia z całości swojego życia, bez względu na to czy przed jego zawarciem były bardzo, umiarkowanie czy mało szczęśliwe. Jednakże po średnio dwóch latach pozytywny efekt małżeństwa zniknął i małżonkowie wracali do swojego zwykłego poziomu szczęścia. (Innymi słowy: żyli długo i szczęśliwie, szczęśliwie przez dwa lata, a potem już tylko długo.) Ciekawe było przy tym, że osoby, u których złożenie przysięgi małżeńskiej wywołało relatywnie większy wzrost zadowolenia z życia proces „wytłumiania” pozytywnego efektu małżeństwa trwał dłużej (Nettle 2005).

Silnych argumentów potwierdzających słuszność hipotezy adaptacji dostarczają badania wskazujące, iż ludzie adaptują się również do nowych, gorszych warunków. Przykładowo badanie przeprowadzone na

grupie 100 osób pokazało, iż po 20 latach od momentu sparaliżowania były one tylko nieco mniej szczęśliwe niż reszta populacji (Argyle 1989). Jednego z najbardziej intrygujących przykładów adaptacji dostarczają nam badania przeprowadzone przez izraelskich psychologów wśród osób, które przeżyły Holokaust. Ludzie, którzy często doświadczyli okrucieństw, jakie nam trudno sobie wyobrazić, którzy ponosili ofiarę w postaci śmierci najbliższych; okazywali się mieć wysoki poziom szczęścia (Diener & Biswas-Diener 2008).

W jaki sposób odbywa się proces adaptacji? Istnieją trzy potencjalne wyjaśnienia. Pierwsze z nich mówi o tym, że **nowe doświadczenie przesuwa nasz punkt minimalny na skali satysfakcji z życia**. Wyobraźmy sobie, że przed uzyskaniem podwyżki zarobki na poziomie 2 tys. złotych pozwalały nam osiągać subiektywny dobrostan równy 6 (na skali od 1 do 10). Po tym jak uzyskaliśmy podwyżkę 1 tys., szóstkę powiążemy z trzema tysiącami, a dwóm tysiącom przypiszemy co najwyżej ocenę 5. Drugie wyjaśnienie odwołuje się do **rutyny; po pewnym czasie dobre i złe konsekwencje jakieś sytuacji przestają mieć dla nas znaczenie**. Znika efekt wynikający z nowości (Kahneman 1999). Powyższe wytłumaczenie w literaturze określa się jako „**adaptacja hedonistyczna**” (ang. *hedonic adaptation*). Obok niego rozwinęło się pojęcie „**adaptacji aspiracji**” (**oczekiwań**). Poziom naszych aspiracji jest ściśle powiązany z rzeczywistymi i oczekiwanymi osiągnięciami (Kahneman 1999, s. 14). W przypadku dochodu oznacza to, że poziom dochodu do jakiego aspirujemy jest nieco wyższy niż ten który osiągamy, a badania pokazują, że wysokość naszych dzisiejszych dochodów silnie determinuje nasze postrzeganie „dochodu na poziomie zadowalającym” (Van Praag, Frijters 1999). Trzecie wytłumaczenie przybiera formę determinizmu biologicznego. Zgodnie z nim **szczęście jest kontrolowane przez geny i dlatego nie może zostać zmienione**. W tym przypadku ważne jest jednak by sobie uświadomić, iż geny same z siebie nie sprawiają, że jesteśmy szczęśliwsi lub nie. Aby zadziały musiały zostać „włączone” lub „wyłączone”. Zatem ciągle ważne pozostaje środowisko. Przykładowo: jeżeli mając genetycznie uwarunkowaną skłonność do popadania w depresję w warunkach stresu, będziemy unikali sytuacji stresujących, cecha ta nie znajdzie przełożenia na nasze życie. Innymi słowy geny nie decydują o wyniku (Huppert 2005).

Pesymistyczne i optymistyczne, z punktu widzenia każdego z nas mogą się wydawać konsekwencje przyjęcia, że adaptacja rzeczywiście zachodzi. Dlaczego pesymistyczne? Bo to oznacza, że niewiele mogę zrobić samemu, by zwiększyć moje szczęście. Dążenie do szczęścia wydaje się być bezcelowe, bowiem każdy z nas okazuje się mieć wyznaczony poziom, biologicznie określony poziom szczęścia. Wszystko co zrobimy może jedynie przynieść ze sobą chwilowe odchylenie od ustalonego poziomu (ang. *set point*). Jeżeli chcemy to lepiej zrozumieć, narysujmy sobie linię prostą a następnie nałóżmy na nią wykres sinusoidy, której wychylenia znajdują się powyżej i poniżej prostej. Ta linia prosta to nasz *set point*, ustalony poziom szczęścia, od którego nie ma ucieczki, a jedynie krótkie wagary. Smutne nieprawdaż? Jeżeli Czytelniku czujesz taki sam smutek jak ja gdy pierwszy raz czytałem o adaptacji, mam dla Ciebie miłą wiadomość: to minie. I to jest właśnie ta optymistyczna strona, adaptacja do złych rzeczy, chroni nasze szczęście przed nimi. Wydarzenie czy stan, które oceniamy jako negatywne, dzięki adaptacji po pewnym czasie przestają oddziaływać na nasze szczęście. Adaptacja oczekiwań ma też inną zaletę: może zwiększać naszą motywację do dokonywania zmian w warunkach naszego życia. Wyobraźmy sobie, że trafiamy do więzienia. W momencie osadzania w celi jesteśmy po prostu nieszczęśliwi i za bardzo nie ma dla nas znaczenia czy cela ma pięć czy siedem metrów kwadratowych. Poza tym, gdybyśmy jeszcze tego samego dnia wyszli na wolność, to wrócilibyśmy do poziomu szczęścia jaki odczuwaliśmy przed jej utraceniem. Sytuacja zmienia się wraz z upływem czasu koniecznego do adaptacji do nowych warunków. Po kilku miesiącach w pięciometrowej celi perspektywa przeniesienia się do celi siedmiometrowej wiąże się z szansą zwiększania zadowolenia z życia, a wizja wyjścia na wolność jawi się jako szczęście absolutne (Fredrick, Loewenstein 1999).

Psychologowie opisują adaptację jako mechanizm odpowiedzialny za zarządzanie naszymi emocjami. Dostosowywanie się do nowych okoliczności pozwala nam uczyć się, nabywać nowe umiejętności, akceptować zmiany i ciągle poszukiwać ulepszeń (Diener & Biswas-Diener 2008). Adaptacja hedonistyczna (HA) odgrywa też istotną rolę w ukierunkowaniu naszych działań. Dzięki ciągłemu procesowi zmniejszania odczuć negatywnych wynikających z do-

świadczania niemiłych zjawisk, sytuacji, zdarzeń; HA powstrzymuje nas przed angażowaniem się w zmianę czegoś co jest nie do zmienienia, i motywuje nas do osiągnięcia celów będących w naszym zasięgu (Fredrick, Loewenstein 1999). Gdy mamy do czynienia z negatywnymi doświadczeniami adaptacja chroni nas pełniąc rolę polisy ubezpieczeniowej. Mechanizm ten działa również w drugą stronę, gdy wszystko idzie pozytywnie, nie odczuwamy radości, jaką moglibyśmy odczuć (Layard 2006).

W pewnym sensie wszyscy jesteśmy uzależnieni. Kiedy raz doświadczymy czegoś co przynosi nam szczęście, następnym razem musimy doświadczyć więcej, by uzyskać taki sam efekt.

W niektórych przypadkach adaptacja nie zachodzi całkowicie. Wykorzystując dane panelowe Richard Lucas (2005) zbadał satysfakcję z życia osób rozwiedzionych w Niemczech w okresie 18 lat. Okazało się, zgodnie z oczekiwaniami, że są one przeciętnie mniej szczęśliwe niż ci, którzy nie doświadczyli rozwodu. Wyniki pokazały również, iż po rozwodzie satysfakcja z życia nie zawsze powracała do poziomu wyjściowego. Chociaż można było zaobserwować częściową adaptację do nowych warunków, nie była ona pełna. Dodatkowo Lucas (2005) zauważył, iż istnieją różnice między ludźmi dotyczące reakcji na rozwód (część z respondentów deklarowała nawet wzrost zadowolenia z życia) i, co ważniejsze, stopnia adaptacji.

W pewnym starym dowcipie można było usłyszeć: seks jest jak pizza, kiedy jest dobry, to jest naprawdę dobry; a kiedy jest zły, to ciągle jest całkiem dobry. Nie adaptujemy się do przyjemności czerpanej z seksu, nawet kiedy kochamy się po raz tysięczny ciągle możemy odczuwać rozkosz (Diener & Biswas-Diener 2008). Shane Frederick i George Loewenstein (1999) podkreślają, że niektóre nasze doświadczenia zawierają w sobie „wbudowany na stałe” element pozytywny lub, odwrotnie, negatywny. Znaczenie tego elementu jest różne w zależności od rodzaju naszych doświadczeń. Przykładowo dla kogoś kto lubi spacerować po plaży, będzie to oznaczało, że zawsze kiedy stąpa po piasku nad morzem odczuwa satysfakcję, i potrzebna jest okropna pogoda lub wylanie do morza mazutu by uczynić to doświadczenie naprawdę niemiłym. Spacer po plaży w tym przypadku będzie miał niezmienny element pozytywny o znacznej wartości. Z drugiej strony popatrzymy na studenta

zwykle otrzymującego dobre oceny ale dziś otrzymał nieco słabszą, to wystarczy by odczuł to jako bardzo nieprzyjemne.

Adaptacja do wybranych zdarzeń, sytuacji, stanów

Choć przedstawione poniżej wyniki wskazują na naszą (nie)zdolność do adaptacji należy pamiętać o tym, że między poszczególnymi osobami, obserwujemy w tym zakresie wyraźne różnice indywidualne dotyczące: szybkości, zakresu czy nawet przedmiotu adaptacji. Pamiętajmy również o tym, iż poniższy przegląd badań (Frederick, Loewenstein 1999; Frank 2005; Diener, Biswas-Diener 2008, Lucas 2005), choć obszerny, nie rości sobie też prawa do określenia „wyczerpujący”.

Adaptacja do zdarzeń i zjawisk negatywnych.

- **Hałas** – badania wskazują, że nasza zdolność do adaptowania się do hałasu jest bardzo ograniczona. W jednym z badań zapytano pierwszorocznych studentów college’u o ich reakcję na hałas w akademikach, kilka tygodni po tym, jak rozpoczęli studia a następnie po roku. Deklarowana irytacja hałasem bardzo wzrosła. Podobne wyniki uzyskano w badaniach mieszkańców miejscowości położonych w pobliżu autostrady; nie dość, że ogólne rozdrażnienie nie malało to zwiększał się pesymizm, jeżeli chodzi o perspektywy przyzwyczajania się do hałasu. Kiedy jest się rodzicem nastolatka, nie potrzebne nam badania, by stwierdzić, że nasze umiejętności adaptowania się do głośniejszego, z pewnych wahań używam tego słowa, „muzyki” są ograniczone.

- **Prostytucja** – kobiety prostytuujące się (brak badań dotyczących mężczyzn), okazują się być bardzo niezadowolone ze swojego życia. Problemy związane ze zdrowiem, stygmatyzacja, doświadczana przemoc, częste uzależnienie od narkotyków oraz inne zjawiska wiążące się z wykonywaną pracą na ulicy, sprawiały, iż córki Koryntu są zwykle w grupie najmniej zadowolonych ze swojego życia.

- **Bezrobocie** – interesujące jest to, że w przypadku utraty pracy, spadek zadowolenia z życia pojawia się zwykle już przed zwolnieniem. Prawdopodobnie przewidujemy zwolnienie z pewnym

wyprzedzeniem i samo to, że dopuszczamy je do naszej świadomości, sprawia, że nasze zadowolenie z życia maleje. W tym miejscu bardziej interesuje nas to co następuje już po przejściu na bezrobocie. A wyniki badań wskazują, że chociaż nasze zadowolenie z życia wzrasta, to jest bardzo prawdopodobne, iż nawet w długim okresie nie wróci do zwykłego dla siebie poziomu. Innymi słowy, długookresowe bezrobocie, może skutkować, obniżeniem poziomu naszego „zwykłego szczęścia”.

- **Rozwód** – wbrew temu co mówi teoria adaptacji, rozwód jest wydarzeniem, po którym rzadko komu udaje się wrócić do naszego „zwykłego” poziomu szczęścia. Owszem obserwujemy częściową adaptację w latach następujących po rozpadzie związku, ale tylko incydentalnie jest ona kompletna. Warto jednak zauważyć, że różnica w poziomie szczęścia osób żyjących w małżeństwie i rozwodników, nie musi, a przynajmniej nie w całości, wynikać z faktu rozwodu. Okazuje się bowiem, że osoby, które się rozwiódły, były mniej szczęśliwe niż ci, którzy trwali w małżeństwie, jeszcze w okresie przed odbyciem długiej drogi po czerwonym dywanie do ołtarza. To samo dotyczyło tych osób w trakcie pierwszych lat małżeństwa; ich poziom szczęścia był niższy niż osób, które się nie rozwiódły.

- **Osadzenie w więzieniu** – po pierwszym, bardzo trudnym okresie przyzwyczajania się do nowej sytuacji, wraz z upływem czasu następuje istotne zaadaptowanie się do życia w więzieniu. Wraz z upływem wyroku wyraźnie zmieniają się postawy, rzadziej występują problemy powiązane ze stresem, jak np. zakłócenia snu; wzrasta poczucie znudzenia. Jak pokazało badanie amerykańskich żołnierzy więzionych w Wietnamie, nawet do życia w izolacji od innych więźniów przez długi okres (do 6 lat) można się dostosować.

- **Choroby i niepełnosprawność** – istnieją dowody na to, że przeciętnie osoby sparaliżowane, oceniają swoje szczęście, tylko nieco niżej niż ci, którzy są w pełni sprawni. Podobne wnioski płyną z badań osób rannych w wypadkach samochodowych czy pacjentów szpitali, którzy utracili jedną z kończyn na skutek nowotworu. Istotnym zastrzeżeniem jest w tym miejscu stwierdzenie, iż skala adaptacji do nowych warunków, może być w dużej mierze wypadkową stopnia doświadczonej niepełnosprawności. Okazuje się bowiem, iż ofiary wypadków, które całkowicie, lub niemal całkowicie pozbawione zos-

tały możliwości wykonywania pracy a nawet prostych codziennych czynności, doświadczały tylko mało znaczącego wzrostu poziomu zadowolenia z życia po tym, jak znacząco spadał on po wypadku.

• **Strata bliskiej osoby** – badania reakcji na utratę dziecka czy małżonka, pokazują, że oddziaływanie tych zdarzeń jest bardzo intensywne i relatywnie długie (mniej znaczący wpływ ma na nas śmierć przyjaciela, rodziców, rodzeństwa mieszkającego w innym gospodarstwie domowym). Naukowcy wskazują, że w ciągu tygodnia po śmierci małżonka prawdopodobieństwo samobójstwa rośnie dziesięciokrotnie u kobiet i aż siedemdziesięciokrotnie u mężczyzn. Intensywność uczuć łączy się z długością ich doświadczania, szacuje się, że wdow(c)y potrzebują dziesięciu lat by osiągać taką samą satysfakcję z życia jaką cieszą się ci, których małżonkowie żyją. Inne badania wskazują na fakt, że nawet w długim okresie, wdowa czy wdowiec, nie wracają do zwykłego poziomu zadowolenia z życia. W tym przypadku widzimy pewną analogię z ustaleniami dotyczącymi bezrobocia, wdowieństwo tak jak utrata zatrudnienia, może skutkować obniżeniem naszego zwykłego poziomu szczęścia (ang. *set point*).

Adaptacja do zdarzeń i zjawisk pozytywnych.

• **Chirurgia plastyczna**, nieliczne badania przeprowadzone w tym zakresie wydają się świadczyć o tym, że wraz z upływem czasu nie obserwuje się adaptacji do zwiększonej atrakcyjności fizycznej będącej efektem zabiegów chirurgicznych. Niektóre z wyników są naprawdę zaskakujące np. z grupy 25 kobiet, które przed operacją powiększenia piersi korzystały z pomocy psychiatry, tylko trzy robiły to po zabiegu. Badacze zrobili też nieformalny ranking wpływu różnych zabiegów na postrzeganą jakość życia. Okazuje się, że najlepsze wyniki osiąga się dzięki operacji piersi (zarówno powiększenie, jak i pomniejszenie), nieco mniej efektywne jest wydawanie pieniędzy na usuwanie fałd na brzuchu, za to niemal nieopłacalne okazuje się inwestowanie w operację nosa (biedny Pinokio).

• **Podniecenie seksualne**, w tym przypadku obraz, który tworzymy sobie na podstawie badań jest raczej nieostry. Powodem jest niejednoznaczność wyników; z jednej strony podniecenie seksualne

u mężczyzn zmniejszało się w rezultacie powtórnych prezentacji slajdów erotycznych, ale gdy w innym badaniu poproszono ich o odтворzenie w głowie tej samej fantazji seksualnej w osiemnastu kolejnych sesjach, nie zauważono żadnej zmiany w poziomie pobudzenia. Podobne obserwacje poczyniono u kobiet. W jednym z badań podniecenie seksualne wywołane fantazjami i filmami erotycznymi malało, w innym badaniu pozostawało na tym samym poziomie lub nawet rosło.

• **Jedzenie**, adaptujemy się do jedzenia, jakie przychodzi nam spożywać; większość z nas każdego dnia konsumuje coś, co kiedyś uważaliśmy za niesmaczne: kawę, piwo, tytoń, chili, inne ostre przyprawy. Żołnierze jedzący suszone mięso w okresie ćwiczeń zaczynali je nawet lubić. Podobne efekty kilka lub kilkakrotnym umieszczeniu w menu nieznanach soków owocowych, serów, żywności z małą zawartością soli, jogurtów naturalnych itd. Ważne dla adaptacji jest jednak by pomiędzy kolejnymi doświadczeniami kulinarnymi wystąpiła odpowiedniej długości przerwa.

Zaprezentowane powyżej wyniki badań mówią nam o tym, że:

- adaptacja, szczególnie całkowita, nie jest obserwowana we wszystkich obszarach naszego życia;
- czasami adaptacja może być wyrazem zmian w postrzeganiu skali, innymi słowy to co wcześniej ocenialiśmy na 4 w pięciostopniowej skali, wraz z upływem czasu możemy zacząć oceniać na 3 lub nawet niżej;
- wiele zjawisk czy zdarzeń jest same z siebie dobre lub złe dla człowieka, a co za tym idzie, choć adaptacja może wpływać na poziom zadowolenia (szczęścia) nie ma większego wpływu na odzielenie zdarzeń negatywnych od pozytywnych;
- satysfakcja z określonych wyników jest często wyrazem norm społecznych lub porównań społecznych;
- adaptacja jest procesem, który przynajmniej częściowo uwalnia nasze szczęście od warunków, w których się znaleźliśmy;
- niektóre doświadczenia, zwykle skrajnie dobre lub skrajnie złe, trwale oddziałują na nasz *set point* – ustalony poziom szczęścia. Choć nie jest to łatwe, można go zatem podwyższać i obniżać;
- w przypadkach, gdy adaptacja nie jest pełna lub gdy dane zdarzenie prowadzi do zmiany „zwykłego poziomu szczęścia”, jej

oddziaływanie ujawnia się w tym, że opuszczamy obszary smutku i zgorzknienia, w które zapuszczamy się choćby wtedy gdy szef wręcza nam wymówienie, i na skali szczęścia wznosimy się w górę.

Zwykle nie dostrzegamy istnienia adaptacji lub niedoceniaamy jej siły. W efekcie przeceniamy wpływ, jaki na nasze szczęście mają określone czynniki. Przykładowo, jeżeli nie potrafimy przewidzieć, że przyzwyczajamy się do zdobywania kolejnych tytułów czy stanowisk, możemy nadmiernie inwestować nas czas dla ich osiągnięcia, kosztem choćby odpoczynku czy przyjaźni (Layard 2006). Adaptacja może prowadzić do pogwałcenia zasad moralnych (np. przyzwyczajanie się do niemiłych uczuć związanych z zadawaniem cierpienia innym), zmniejszać nasze rozumienie postaw innych ludzi, prowadzić do przeceniania przyszłych korzyści – a co za tym idzie niedoceniaania tego co mamy dziś.

Istotne, kiedy mówimy o adaptacji, jest to, iż nasze reakcje na bodźce są w pewnej mierze zależne od czasu, jaki upływa między ich kolejnym wystąpieniem. Jeżeli każdego dnia będziemy zjadać naszą ulubioną potrawę, po upływie miesiąca przestaniemy dostrzegać jej smak. Będąc jednak bardziej wstrzemięźliwymi, dozując ją sobie umiarkowanie z zachowaniem odpowiednich odstępów – np. kilku dni, sprawimy, że przyjemność jaką nam dostarcza pozostanie niezmienną.

Adaptacja ujawnia się szczególnie wtedy, gdy bodźce są stałe, niezmiennie lub regularnie powtarzane. Wykonując lubianą przez siebie pracę w niezmienny sposób, w tych samych godzinach i zajmując się podobnymi rzeczami zaadaptujemy się do niej, przestaniemy czerpać z niej satysfakcję. Przypuszczalnie więc wprowadzanie zmian w każdym z tych trzech elementów może sprawić, że odczuwane zadowolenie wróci. Dodatkowo niektórzy autorzy sugerują (Huppert 2005), że czasami adaptacja hedonistyczna nie ma miejsca w odniesieniu do czynności, dla których satysfakcja jest pewnego rodzaju efektem zewnętrznym, towarzyszącym ich wykonywaniu ale nie będącym ich celem. Ujmując to inaczej, możemy stawać się szczęśliwi robiąc rzeczy, których nie wykonujemy z myślą o tym by nas uszczęśliwiły.

Adaptacja tłumaczy dość dobrze dlaczego zmiany w obiektywnych warunkach nie wpływają na nasze zadowolenie z życia, nato-

miast nie mówi nic o tym, w jaki sposób ustala się poziom wyjściowy do którego wracamy (Czapiński 2004). Niektórzy są szczęśliwi inni doświadczają depresji – jak wytłumaczyć to, że tu nie następuje adaptacja.

Podsumowując mówienie o adaptacji przytoczmy słowa poetki, Wisławy Szymborskiej, która w wierszu „Trzy słowa najdziwniejsze” pisze:

*Kiedy wymawiam słowo Przyszłość, pierwsza
sylaba odchodzi już do przeszłości.*

PORÓWNANIA

Jest w Nowym Testamencie przypowieść o robotnikach w winnicy. Jak to bywało dawniej gospodarz winnicy poszukujący robotników zwołuje ich z placu, gdzie spędzali swoje dni i umawia się z nimi na zapłatę. W przypowieści gospodarz wychodzi na plac pięciokrotnie o różnych porach dnia rankiem, a potem o trzeciej, szóstej, dziewiątej i jedenastej. A gdy naszedł wieczór gospodarz kazał rządcy zwołać robotników i wypłacić im należność. *Przyszli najęci około jedenastej godziny i otrzymali po denarze. Gdy więc przyszli pierwsi [nająci o poranku] myśleli, że dostaną więcej; lecz i oni otrzymali po denarze. Wziąwszy go, szemrali przeciw gospodarzowi, mówiąc: Ci ostatni jedną godzinę pracowali, a zrównywałeś ich z nami, którzyśmy znosili ciężar dnia i spiekoty. Na to odrzekł jednemu z nich:*

*Przyjacielu, nie czynię ci krzywdy: czy nie o denara
umówiłeś się ze mną?
(Mt 20.1-16).*

Gospodarz postąpił zgodnie z umową, zapłacił tyle ile obiecał, skąd więc pretensje? Ich źródłem jest zakorzeniona w człowieka skłonność do porównań.

W ekonomii posługujemy się pojęciem **postępem w sensie Pareto**, które oznacza, że mamy do czynienia z krokiem naprzód,

świat staje się lepszy a ludzkość jako całość odczuwa poprawę, gdy sytuacja jednej osoby się polepsza a innych przynajmniej nie pogarsza. Sensowne – komuś dzieje się lepiej a inni na tym nie tracą – więc mieszkańcy globu, postrzegani jako całość, na tym zyskują, choć nie musi to dotyczyć pojedynczych osób. No to gdzie jest haczyk? Nasz kolega z pracy dostaje awans, podwyżkę, wyróżnienie... My też mieliśmy szansę ale nic nie otrzymujemy. Nastąpił postęp w sensie Pareto? A może sukces innych, którzy są do nas bardzo podobni – tyle samo pracują, osiągają podobne wyniki – niesie za sobą stratę niemiłe uczucie. Czasami jest to poczucie niesprawiedliwości.

Oto zaraz po skończeniu studiów zostałeś zatrudniony w firmie swoich marzeń, lubisz swoją pracę, a w dodatku otrzymujesz naprawdę wysokie wynagrodzenie. Wciągnąłeś się, poświęcasz swoim obowiązkom dużo czasu i energii, zdobywasz doświadczenie, korzystasz z możliwości szkoleń, jakie stwarza Ci pracodawca. Szef to dostrzega i docenia. Otrzymujesz coraz bardziej wymagające i odpowiedzialne zadania. Po trzech latach firma oferuje ci podwyżkę już i tak wysokiego wynagrodzenia o 100%. Zadowolony? Pewnie tak. Co jednak stanie się z twoim zadowoleniem, gdy tego samego dnia, gdy otrzymałeś podwyżkę do pracy zostanie przyjęty całkiem nowy pracownik, który właśnie został absolwentem tej samej uczelni co ty 3 lata temu, a przy tym od razu otrzymał wynagrodzenie równe twojemu po podwyżce?

Badanemu zakłada się czujniki podłączone do urządzeń rejestrujących fizjologiczne reakcje organizmu na zadawane pytania, takie jak reakcja skórno-galwaniczna, oddech czy ciśnienie krwi. Aby jednak ustalić, jaki jest „normalny” poziom tych procesów, przed zadaniem pytań istotnych dla pytających, zadaje się pytania neutralne, o rzeczy nie mające związku z tematem badania, np. o pogodę, ulubione zwierzę czy wiek. Następnie, w fazie „pytań naprawdę interesujących” obserwowane są zmiany zachodzące w organizmie człowieka. Tak działa wykrywacz kłamstw, a zasada jego funkcjonowania mówi nam bardzo wiele o nas; interesuje nas nie tyle poziom absolutny (np. natężenia) jakiegoś zjawiska ile jego wartość względna, „w relacji do”. Samo to, że ktoś ma wysokie ciśnienie krwi, silnie się poci a jego oddech jest płytki nie ma znaczenia. Liczy się tylko to, czy ciśnienie krwi wzrasta, czy pocenie jest bardziej in-

tensywne i czy oddech przyspiesza. Żeby to rozpoznać potrzebne są porównania. Wariograf – wykrywacz kłamstw – rejestruje odchylenia od zwykłego poziomu. Rejestrowanie zwykłego poziomu „napięcia” nic nam nie daje, wartość urządzenia ujawnia się wtedy, gdy na wydruku pojawiają wychylenia.

W podejściu ekonomicznym kierujemy się zasadą – *im więcej tym lepiej*. Psychologowie wskazują raczej na zasadność twierdzenia: **im więcej niż inni, tym lepiej**. Okazuje się na przykład iż brązowi medaliści olimpijscy byli szczęśliwsi od zdobywców srebra (Medvec i in. 2002). Obserwując reakcje brązowych i srebrnych medalistów olimpijskich z Barcelony (1992) Victoria Husted Medvec wraz ze współpracownikami zadali sobie pytanie: czy efekty porównań mogą być wystarczająco silne by sprawić, iż osoby znajdujące się w relatywnie gorszej sytuacji będą czuły się lepiej niż ktoś, kogo sytuacja jest relatywnie lepsza. Uczestników badania poproszono o ocenę sfilmowanej reakcji olimpijczyków, którzy zdobyli brązowy i srebrny medal. Wynik był zaskakujący bo przeciwny do tego co podpowiada rozsądek: postrzegana radość ze zdobycia brązu była znacznie większa niż ze zdobycia srebra. Jak to wytłumaczyć? *Porównaniami*. Zdobywcy brązowych medali wyrażali radość ze zdobycia medalu w ogóle, srebrni medaliści radość ze srebra pomieszaną z żalem z powodu niezdobycia złota. Odzwierciedla to zasadę psychologiczną, którą ekonomiści przyzwyczaili się obchodzić szerokim łukiem niczym Stefek Burczymucha budę swego psa Burka; a która głosi, że czasami rzeczywiste zdarzenia mają mniejsze znaczenie niż ich indywidualnie uwarunkowane postrzeganie. W tym przypadku mamy paradoks, polegający na tym, że dla kogoś, kto jest drugi na świecie

*to że jest w stanie pokonać wszystkich mieszkańców globu minus jeden, nie ma znaczenia.*⁵

James 1892.

Bycie drugim najlepszym na świecie nie ma znaczenia dopóki postrzegamy to nie jako bycie lepszym od milionów ludzi, ale jako

⁵ Cytat za: Medvec i in. 2002, s. 186 (tłum. P.M.).

przegrana z najlepszym. Niektórzy autorzy (np. Frederick i Loewenstein 1999) wskazują analogię pomiędzy podejmowaniem decyzji w oparciu o porównania a biologicznie uwarunkowanymi reakcjami naszego ciała. Przykładowo; nasze oko przystosowuje się do zmian w natężeniu światła w otoczeniu. Kiedy już nastąpi adaptacja do nowych warunków, wszystko co widzimy będzie się nam wydawać jaśniejsze lub ciemniejsze niż było wcześniej. Dzięki tej zmianie możemy łatwiej odróżnić jeden obiekt od drugiego, a to z kolei może świadczyć o tym, iż oko „nastawia” się raczej na widzenie różnic w poziomie oświetlenia obiektów, niż na dostrzeganie poziomu oświetlenia jako takiego.

O wpływie porównań na nasze postrzeganie rzeczywistego wyniku wiele mówią nam liczne prace psychologiczne. Ot choćby atrakcyjność fizyczna człowieka. Jest ona subiektywna w tym sensie, że różni ludzie cenią sobie różne cechy, jedni wolą gdy włosy są krótkie, inni z kolei chcieliby się umawiać z kimś kto ma czym zarzucić na koncertach grup metalowych; jedni lubują się w oczach ciemnobrązowych inni w jasnoniebieskich, część z nas woli gdy usta partnera są wydatne inni gdy wąskie itp. Moglibyśmy zatem przypuszczać, że jeżeli już ktoś posiada wzbudzające w nas zachwyty cechy, oczywiście w odpowiedniej kombinacji, to po prostu uznajemy go za ładnego i nikt i nic nie jest w stanie tego zmienić. Błąd. „Na bezrybiu i rak ryba” mówi porzekadło. Postrzegana przez nas atrakcyjność drugiej osoby zależy nie tylko od jej urody ale również od tego z kim tą osobę porównujemy. Badania, w których proszono uczestników o określenie zadowolenia z urody swoich partnerów życiowych pokazały, że ocena ta wypada lepiej przed oglądaniem fotografii atrakcyjnych modeli niż po ich oglądaniu. Szczególnie dotyczy to mężczyzn, u których zadowolenie z atrakcyjności ich partnerek zostało dotkliwie poturbowane po sesji oglądania zdjęć, nie trzeba dodawać że atrakcyjnych, modelek. Ten sam rezultat przyniosły badania, w których porównano ocenę atrakcyjności kobiet dokonaną przez dwie grupy mężczyzn, z których jedna oglądała wcześniej „Aniołki Charliego” a druga inny program w telewizji. Mężczyźni, których zmysły zostały pobudzone widokiem Aniołków oceniali urok prezentowanych im kobiet niżej niż ci, u których na ekranie pojawiały się programy informacyjne czy relacje meczów.

Podobny efekt uzyskano, gdy badani, reprezentujący obie płcie, mieli ocenić atrakcyjność nagich kobiet, ale część z nich wcześniej dostała do obejrzenia numery Penthouse'a i Playboya (na podst. Richins 1991). Praktyczna rada stąd płynąca, jeżeli po obejrzeniu filmu w kinie planujemy romantyczny wieczór, lepiej się wybrać na najnowszy obraz z Woody Allenem (przepraszam Woody) niż Robertem Redfordem (nawet z tym po sześćdziesiątce jest ryzykownie). Lepiej niech główna bohaterka przypomina Fionę ogrzycę z filmu „Shrek”, i przez cały czas chodzi w workowatych strojach, niż miałyby urzezać wyglądem niczym Julia Roberts w „Nothing Hill”.

Większość z nas zdaje sobie sprawę z wpływu, jaki na naszą satysfakcję z życia ma porównywanie wyglądu. Przez moment bądźmy szczerzy a nie dobrze wychowani, a wtedy pewnie przyznamy się, że widok kolegi czy koleżanki, których nie spotkaliśmy od szkolnych lat, przynosi nam radość wynikającą nie tylko z samego spotkania ale również z faktu, że w pasie mamy mniej niż on(a). Porównywanie może mieć bardzo negatywne konsekwencje nawet dla naszego postrzegania samego siebie a w dalszym etapie również dla naszego zdrowia. Marika Tiggemann and Amy Slater (2003) zbadały, jak oglądanie kanałów muzycznych wpływa na satysfakcję z własnego ciała wśród australijskich studentek. Okazało się, że porównywanie się z artystami pokazującymi swoje wystudiowane ciała na kanałach typu MTV skutkowało spadkiem zadowolenia z własnego wyglądu. Dobrze jeżeli ostatecznym skutkiem jest tylko chwilowe pogorszenie nastroju, gorzej gdy negatywny efekt ma bardziej trwałe konsekwencje. Widać to na przykładzie Fidżi, kraju w którym mamy do czynienia z naturalnym eksperymentem. Telewizja na tej wyspie stała się dostępna dopiero od roku 1995, a wraz z nią przyszło upowszechnienie nowego wzorca piękna kobiety. W erze „przed-telewizyjnej” pełne kobiece kształty stanowiły normę kulturową. W ten sposób tłumaczymy fakt, że do roku 1995 nie odnotowywano w tym kraju przypadków bulimii. Trzy lata później 11% młodych kobiet było bulimiczkami, a przypadki te były trzykrotnie częstsze wśród dziewcząt, w których domu był telewizor niż wśród tych, które nie miały go w domu (na podst. James 2007). Z wyników badań cytowanych przez Olivera Jamesa (2007) w książce „Influenza” wynika, iż stopa rozwodów wśród nauczycieli-męż-

czynn uczących na uniwersytetach jest wyższa niż wśród tych, którzy nauczają w szkołach średnich. Znowu powodem mogą być porównania. Codzienne kontakty z kobietami-studentkami w okresie gdy są one bardzo atrakcyjne fizycznie sprawia, że mężczyźni postrzegają swoje żony mniej korzystnie, co z kolei prowadzi do obniżenia atrakcyjności ich związków.

Czasami efekt porównań wykorzystujemy bardzo praktycznie. Niektórzy negocjatorzy posługują się techniką manipulacji określaną w literaturze mianem „rosyjski front”. Jej nazwa bierze się stąd, że podobno była ona stosowana przez niemieckich dowódców w czasie II Wojny Światowej. Żołnierzowi, którym miał opory w wykonaniu nieprzyjemnego zadania przedstawiono dwie opcje, albo je wykona, albo następnym transportem trafi w okolice Stalingradu. Zwyczajowa reakcja w tym przypadku ograniczała się do zdania: *Alles aber nicht Russland bitte (Proszę, wszystko tylko nie Rosja)*. Władza dzisiejszych negocjatorów nie jest tak przemożna jak niemieckich dowódców, a Stalingrad już od dawna nazywa się Wołgograd, ale zasada działania pozostała bez zmian. Chcąc skłonić drugą stronę do nieprzyjemnych dla niej ustępstw, przedstawia się jej inną, znacznie gorszą alternatywę. Porównując niekorzystne rozwiązanie, z bardzo niekorzystnym rozwiązaniem łatwiej nam zaakceptować to pierwsze.

Dan Ariely (2008, s. 14-15) opisuje firmę Williams-Sonoma, która wprowadziła na rynek domową maszynę do pieczenia chleba. Potencjalni kupujący nie okazali zainteresowania. Przełom przyniosło wprowadzenie do sprzedaży drugiego, większego i o 50% droższego, modelu. Sprzedaż skoczyła, a klienci kupowali... model klasyczny, mniejszy i tańszy. Powód: efekt porównań, dopóki w sprzedaży był tylko jeden model, nie było go z czym porównać, gdy pojawił się drugi, bardziej uzasadnionym okazywało się kupienie tańszego i mniejszego.

Zdarza się, że porównania wykorzystujemy instrumentalnie. Zwykle porównujemy się z osobami, które są w jakimś sensie najbardziej podobne do nas, ale czasami celowo do porównań wybieramy kogoś, kto jest gorszy lub lepszy w obszarze, którego dotyczy porównanie. Dlatego, gdy naszym celem jest **polepszenie własnego samopoczucia**, łatwo to zrobić zestawiając nasze wyniki, sytuację

czy osiągnięcia z tym co mają lub uzyskują gorsi od nas (oczywiście pod warunkiem, że takie osoby znajdziemy). W etykiecie maratończyków znaleźć można słowa: *Nie pchaj się na siłę na linię startu. Nie ma nic bardziej demotywuującego niż być później wyprzedzonym przez setki szybszych zawodników. Pamiętaj lepiej wyprzedzać niż być wyprzedzonym* (www.marathon.poznan.pl). Inny przykład: badania pokazały, iż osoby chore na raka często czuły się lepiej, gdy porównywały się z osobami, u których ta sama choroba przyniosła relatywnie gorsze skutki (na podst. Karlsson i in. 2004). Przykładów dostarczają nam również postaci historyczne. Opisany przez Ryszarda Kapuścińskiego w „Cesarzu” Hajle Sellasje, władca Etiopii, tak był charakteryzowany przez jednego ze swoich sług (T.L.):

...dobrotliwy pan wołał złych ministrów. A wołał dlatego, że pan nasz lubił się korzystnie kontrastować. A jakże mógłby się korzystnie kontrastować, gdyby był otoczony przez dobrych ministrów?
(2008, s. 33).

Istotność porównań ujawnia się choćby w tym, jak wpływają one na nasz proces dochodzenia do zdrowia. Porównywanie się może stanowić szczególny rodzaj „terapii” dla osób, których położenie z powodu wypadku lub nagłej choroby znaczenie się pogorszyło. Sugeruje się, iż poczucie niepewności temu towarzyszące może wzmocnić nasze dążenie do porównywania z innymi, z tym, że jego cel będzie się różnił wraz ze zmianą naszego stanu. W trosce o Twoje, Czytelniku, dobre samopoczucie, wezmę na siebie niemiły obowiązek... Wyobraźmy sobie, że jeżdżąc na nartach złamałem nogę. W okresie początkowym, znaczącą niepewnością, gdy nie wiem czy wrócę do poziomu sprawności, jaki miałem przed wypadkiem; mogę mieć skłonności do porównywania się „w dół” tj. z osobą, której sytuacja jest gorsza od mojej. „Ciekawe, czy jeszcze będę jeździł na nartach? Może nie, ale całe szczęście, to tylko jedna noga, ten obok, cały w bandażach ma znacznie gorzej.” Co zyskujemy poprzez wprowadzanie nowego punktu odniesienia? Zaczynamy bardziej pozytywnie myśleć o naszej własnej sytuacji. Jednakże, gdy z konsekwencjami wypadku mamy do czynienia przez stosunkowo długi czas, poprawianie sobie samopoczucia poprzez

porównywanie się „w dół”, może przestać przynosić pożądane efekty. Nadchodzi moment, gdy nie wystarczy pocieszenie się tym, że „inni mają gorzej”. Gdy zbliża się następny sezon, znowu chcę szusować po stoku i zastanawiam się na tym, jak doprowadzić moją nogę do poziomu sprawności, którym mi na to pozwoli. Ci, którzy dążą do polepszenia siebie lub swojej pozycji stawiają się na jednej skali obok tych, których uważają za lepszych od siebie (Schwarz & Strack 1999). W tym momencie zaczynam porównywać się z tymi, którzy byli w podobnej sytuacji jak ja, ale osiągnęli już to, co ja chciałbym osiągnąć. Innymi słowy porównuje się „w górę”. W ten sposób mogę np. zdobyć informacje o tym jak radzić sobie z sytuacją, w której się znalazłem.

W swoim badaniu osób doświadczających urazu mózgu (ang. *traumatic brain injury*) Patricia Arendt wraz ze współpracownikami (2006) pokazała, że zarówno **porównywanie się w dół, jak i w górę może być w pewnym sensie niebezpieczne**. Gdy po wystąpieniu urazu nie jesteśmy świadomi tego, iż doświadczane negatywne konsekwencje mają trwałe charakter, porównywanie się w dół może w długim okresie prowadzić nawet do depresji. Tak samo może się stać w przypadku porównań w górę. Również one niosą za sobą zagrożenie, szczególnie, gdy porównujemy się z osobami całkowicie zdrowymi lub z samym sobą ale z okresu przed wystąpieniem urazu; a nie z kimś, kto doświadczył tego samego co my.

Ciekawe ustalenia dotyczące porównań przynoszą nam najnowsze badania eksperymentalne (zob. przegląd Buunk, Gibbons 2007). Okazuje się bowiem, że tendencja do porównywania się w górę jest silniejsza w sytuacji, gdy samo porównanie robimy „na własne potrzeby” tzn. wynik naszego porównywania nie zostanie potem ujawniony innym osobom. Oznacza to, że nie chcemy poprzez porównania doprowadzić do sytuacji, w której ujawnia się nasza (postrzegana przez nas samych) podrzędność czy niższość. Ponadto, jesteśmy bardziej chętni do porównań w górę, jeżeli zależy nam na polepszeniu samych siebie. Uczestnicy eksperymentu przeprowadzonego przez Smitha i Sachsa (na podst. Buunk & Gibbons 2007) pisali dwa testy. Po napisaniu pierwszego, badani mogli zobaczyć jaki wynik w drugim teście uzyskała wybrana przez nich inna osoba. Uczestnicy badania, którym powiedziano, że eksperyment służy temu, by sprawdzić, w jakim stopniu potrafią oni przewidywać swój

wynik w drugim teście, zwykle prosili o podanie wyniku osoby, która w pierwszym teście uzyskała podobny do nich wynik. Z kolei badani, którym powiedziano, że eksperyment służy sprawdzeniu, w jakim stopniu po napisaniu pierwszego testu są oni w stanie polepszyć swój wynik pisząc drugi test, do porównania wybierali osoby, które w pierwszym teście wypadły od nich relatywnie lepiej.

All you need is a dollar and a dream – wszystko czego potrzebujesz to dolar i marzenie; to hasło reklamowe New York State Lottery. Wydajemy pieniądze na losy ale zgodnie z tym co udało się ustalić w badaniach osoby mało zarabiające wydają na nie relatywnie większą część swojego dochodu niż czynią to osoby bogatsze. Statystyki pokazują, że w amerykańskich gospodarstwach domowych z dochodem poniżej 10 tys. dolarów rocznie 3% tej sumy przeznaczana jest na loterie. Graczy nie zraża nawet fakt, że w latach 1964-2003 średnia oczekiwana stopa zwrotu z jednego dolara zainwestowanego w loterię wynosiła 47 centów. Choć to niedokładnie to samo ale pomyśl Czytelniku, czy zainwestowałbyś swoje pieniądze, gdyby prognozowany zwrot jaki uzyskasz wyniósł -53%. W tym kontekście Emily Haisley i jej współpracownicy (2008) zadali sobie pytanie: dlaczego pomimo znanych faktów świadczących o niekorzystnym wpływie udziału w loteriach na zasobność naszych portfeli osoby o niskich dochodach tak często biorą w nich udział? Udzielono dwóch odpowiedzi. Okazało się, że motywacja do zakupu losu bierze się z postrzegania własnej sytuacji materialnej jako złej tj. gorszej niż sytuacja innych, z którymi się porównujemy. A zatem wynik porównania częściowo sprawia, że kupujemy losy. Druga sugerowana odpowiedź: biedniejsi często uważają, że ich możliwości są mniejsze niż osób o wyższym statusie materialnym. Gra losowa to jeden z tych niewielu przypadków, gdy los zakupiony przez bogatego i biednego ma takie same, dodajmy bardzo małe szanse na uczynienie swojego właściciela bogatym. W ten oto złożony sposób porównywanie się z innymi może sprawiać, że nierozważnie wydajemy nasze pieniądze (Haisley i in. 2008).

Z kim się porównujemy?

Podczas II Wojny Światowej żołnierze amerykańscy, którzy skończyli przynajmniej szkołę średnią, mieli większe szanse na to by otrzymać

promocję na wyższy stopień, ale byli relatywnie mniej zadowoleni z awansu niż ich niewykształceni koledzy. Wykształceni żołnierze postrzegali siebie jako przegranych w porównaniu z ich odpowiednikami w cywilu i ich kolegami, którzy już byli oficerami. Z kolei niewykształceni żołnierze, którzy zostali awansowani, byli szczęśliwsi gdyż uważali, że ich sytuacja jest lepsza od tej, w jakiej znaleźli się niewykształceni cywile i ich koledzy w armii (Brickman i in. 1978).

Czytając o przemożnym wpływie porównań prawdopodobnie zastanawiasz się Czytelniku, czy jest on rzeczywiście tak silny, jak to przedstawiono wcześniej. Przecież kiedy dowiaduję się o tym, że gwiazda filmowa wydała na swoje wesele 2 miliony dolarów, a prezes banku inwestycyjnego zarabia 70 milionów dolarów rocznie, to traktuję tę informację jako ciekawostkę lub sensacyjkę, ale nie czuję się gorszy dlatego, że moje wesele odbywało się w restauracji za rogiem, a o moich zarobkach nie chcę mówić publicznie by nie czuć skrępowania. Takie porównania nie niosą za sobą negatywnych efektów, ponieważ kluczowe w tym przypadku jest to z kim się zestawiamy. Osoby, z którymi się porównujemy tworzą tzw. grupę odniesienia, i jeżeli nie nazywam się Tom Cruise to w mojej grupie odniesienia raczej nie znajdują się Brad Pitt i George Clooney. W literaturze rozróżnia się trzy podstawowe **rodzaje grup odniesienia** (White, Dahl 2006):

- **grupa członkowska**, czyli grupa do której aktualnie należymy, z którą się identyfikujemy, i z którą czujemy się związani (np. rodzina, przyjaciele, członkowie naszego klubu czy osoby tej samej płci co nasza);
- **grupa aspiracji**, grupa do której chcielibyśmy należeć (osoby na wyższych stanowiskach, osoby powszechnie szanowane, przedstawiciele klas wyższych niż nasza, ale również gwiazdy filmowe, muzyki czy sportu). Porównanie z członkami takiej grupy z jednej strony pobudza naszą motywację i chęć zrównania się z tymi, których uważamy za w pewnym sensie lepszych od nas, szczególnie, gdy uznajemy, że zniwelowanie istniejącej różnicy jest możliwe. Z drugiej strony, może stanowić powód do niezadowolenia wynikający z faktu, że gdy w końcu zrównujemy się z tymi, którzy byli nad nami, znajdujemy sobie nową grupę aspiracji i nie odczuwamy zadowolenia z naszych dotychczasowych osiągnięć;

• **grupa negatywna**, ludzie, powiązań z którymi chcielibyśmy uniknąć, których uważamy za mało wartościowych, reprezentujących sobą wiele z tego, czego chcielibyśmy uniknąć.

Jak wygląda mechanizm wpływu porównań na nasze szczęście?

Niezadowolenie, ewentualnie mniejsze zadowolenie, pojawia się, gdy osiągnięty przez nas poziom w obszarze przedmiotu porównań jest niższy niż poziom idealny. Przykładowo; gdy przepływam w ciągu godziny 40 basenów a chciałbym przepływać 60 to czuję niezadowolenie. W tym przypadku porównanie odgrywa niebagatelną rolę w kształtowaniu standardu, do którego będę zmierzać. Mniej niezadowolenia będę odczuwał, jeżeli sam ustaliłem sobie poziom 60 niż wtedy, jeżeli ustaliłem go, gdyż mój kolega, który pływa na torze obok, ten poziom już osiągnął.

Ten sam mechanizm zadziała, gdy rzeczywiste osiągnięcia porównamy z tym czego oczekiwaliśmy, na co naszym zdaniem zasłużyliśmy czy z tym co uważamy za minimum. Większość z nas w różnych sytuacjach stosuje odmienne metody wyznaczania standardu porównań. Poza tym należy zauważyć, że zmiana naszych standardów porównań może być trwała ale i chwilowa. Wydaje się również, iż porównujemy jak to co uzyskaliśmy ma się do wyobrażanego wyniku „który mógłby być”. Powiedzmy, że inwestujemy nasze oszczędności w funduszach inwestycyjnych. Kiedy zakładamy lokatę, oczekujemy zwrotu na poziomie 5% – niski, ale bezpieczny zysk. Dzięki hossie na giełdzie uzyskaliśmy więcej niż się spodziewaliśmy, np. 7%, ale i tak możemy być rozczarowani; inna opcja wykorzystania naszych oszczędności, którą wcześniej rozważaliśmy, przyniosła w tym samym czasie zysk wielkości 10%.

Choć porównywanie się z innymi może, jak w opisanych wyżej przypadkach, prowadzić do negatywnych konsekwencji, brak punktu odniesienia też może być szkodliwy. Postać o inicjale „M.” w „Cesarzu” opisuje to w ten sposób:

Lud (...) nigdy nie burzy się z tego powodu, że dźwiga ciężki wór, nigdy nie burzy się z powodu wyzysku, ponieważ nie

*zna życia bez wysiłku, nie wie, że ono istnieje, a jakże można
pożądać czegoś, czego nie ma w naszym wyobrażeniu?
Lud burzy się dopiero, gdy nagle jednym ruchem ktoś
spróbuje wrzucić mu na plecy drugi wór*
(Kapuściński 2008, s. 79).

Mówiąc o wpływie porównań na ocenę warto mieć na uwadze, że o ile oddziałują one na ogólną wartość, jaką przypisujemy jakiemuś zdarzeniu, to raczej nie mają wpływu na to czy dane doświadczenie oceniamy jako dobre czy jako złe. Dla zobrazowania: spotkanie się z przyjaciółmi uznajemy za dobre ale mamy do wyboru alternatywną atrakcję (powiedzmy lot balonem). Porównanie może uczynić je mniej pożądanym (gdy lot balonem jest naszym marzeniem od czasu przeczytania powieści Juliusa Verne) albo bardziej pożądanym (gdy boimy się latać w wiklinowym koszu z wielką bańką gorącego powietrza nad nami). Istotne jest jednak, że przy „spotkaniu z przyjaciółmi” zawsze stawiamy plusik na naszej „tablicy ocen doświadczeń wszelakich”, tylko czasami będzie on większy a innym razem mniejszy.

Jest też inne ograniczenie porównań. Michael Argyle (2004) zauważa, iż poziomu satysfakcji z życia seksualnego nie podwyższa przekonanie o tym, że doznania innych są gorsze. Niestety autor nie wspomina nic o tym, jak na satysfakcję z życia seksualnego wpływa przekonanie o tym, że doznawania innych są lepsze od naszych.

Rozdział IV.

SZCZĘŚCIOMIERZ – POMIAR SZCZĘŚCIA

*Dlaczego pies szczeka?
Zjadle szczekający pies wydaje nam się groźny.
Nic bardziej błędnego! Owszem, robi dużo hałasu, ale
wcale nie szczeka „na nas”. W języku psów szczekanie oznacza
sygnał alarmowy, adresowany do innych członków stada, także
jeśli jest to „stado” ludzkie.
Desmond Morris (2001, s. 28).*

Wśród pięciu zmysłów ekonomiści, w zdecydowanej większości, najbardziej upodobili sobie wzrok, a już na pewno stawiają go w szeregu przed słuchem. Wolą obserwować dokonywane wybory niż pytać i słuchać ludzi. Uznając deklaracje jednostek za mało wiarygodne, większość uznaje, że tylko decyzje zrealizowane w praktyce świadczą o naszych preferencjach. Skoro wybrałeś szybki ale relatywnie droższy samochód, to znaczy, że bardziej niż oszczędność liczy się dla Ciebie prędkość, z jaką będziesz jeździł. Ekonomiści zajmujący się szczęściem odchodzą od tej zasady. Opierają swoje wnioski na słowach; ważne jest to co człowiek powie oraz to jak bardzo czuje się szczęśliwym.

Najprostsze badanie szczęścia przyjmuje zatem łatwą do wyobrażenia i zastosowania formę pytania: „biorąc wszystko pod uwagę, jak bardzo jesteś szczęśliwy?”, któremu towarzyszy skala możliwych odpowiedzi, np.: od 1 do 4, gdzie 1 oznacza „bardzo szczęśliwy”, a 4 „bardzo nieszczęśliwy”. Zniewalająca moc prostoty tej metody pomiaru sprawia, że budzi ona podejrzenia i zwątpienie. Dlatego większość ekonomistów odrzuca takie miary jako mało wiarygodne. Bardzo możliwym wytłumaczeniem tej postawy nie jest brak dowodów potwierdzających wiarygodność, a po prostu sceptycyzm. Jak to powiedział mi niedawno jeden z moich dojrzałych i mądrych przyjaciół profesorów: „zrozum, nie możesz mieć racji, bo to by oznaczało, że to o czym większość z nas naucza od dziesiątek lat po prostu nie jest prawdą.” Czego się od nas oczekuje? Skreślania danych subiektywnych z listy użytecznych źródeł informacji. Takie podejście to nic innego jak odrzucenie wyników setek badań empirycznych i eksperymentów w imię niepisanej zasady stawiającej na „twarde” dane. No i jak tu się dziwić żartom w rodzaju:

Ekonomista to ktoś, komu opisano istotę ludzką ale nigdy żadnej nie widział.

Czytelniku, możliwe, że kwestie pomiaru nie zainteresują Cię tak bardzo jak mnie i mi podobnych dziwaków. Ten rozdział stanowi jednak istotną część całości – pozwala zrozumieć, jak ważny jest właściwy pomiar w nauce a z drugiej strony pokazuje, że można w dużej mierze ufać temu co ludzie twierdzą. I jeszcze jedno, jeżeli po przeczytaniu tej części uznasz, że badanie szczęścia nie ma sensu – nie warto

czytać dalej, większość badań prezentowanych w kolejnych rozdziałach odwołuje się do odpowiedzi udzielanych przez respondentów.

Pomiar

Zanim przejdziemy do zastanawiania się nad szczęściem, musimy poświęcić nieco uwagi, temu, co nie-naukowcom często umyka, a mianowicie; ograniczeniom metod badawczych. Skoro w kolejnych częściach książki posługiwać się będziemy pojęciem subiektywnego dobrostanu, rozważać wnioski jakie jego badanie ciągnie za sobą dla polityki państwa, nierozważnie byłoby pozostawić kwestie metodyczne na boku. Kolokwialnie rzecz ujmując; czy badanie deklarowanego poczucia szczęcia ma sens? Czy wyniki tych badań mówią nam o szczęściu człowieka?

W mojej ocenie nauka zaczyna się wtedy, gdy możemy coś zmierzyć. Możemy tworzyć wymyślne idee, stawiać najbardziej zaskakujące hipotezy, ale dopóki nie znajdziemy sposobu pomiaru zjawiska, którym chcemy się zająć, nasze „wnioski” i „wyniki” będą miały wartość plotek na targu. Bardzo długo dominował pogląd, iż z pomiarem mamy do czynienia wtedy, gdy stosujemy „twarde” dane. Przymiotnik „twarde” był rozumiany jako: obiektywny (czytaj; niezależny od obserwatora) i zaobserwowany z zewnątrz. Coś jest obiektywne, gdy każdy, kto obserwuje widzi to samo. Przykładem takiego pomiaru jest badanie zawartości alkoholu w wydychanym powietrzu, stosowane przez policję. Niestety nie mamy szczęściomatu i nic nie wskazuje na to, że wkrótce będziemy mogli korzystać z takiego urządzenia.

Istnieją pewne obiektywne mierniki (więcej na ten temat w dalszej części tego podrozdziału), które pozwalają nam ocenić czyjeś szczęście. Niestety nie zawsze możemy je zastosować. Przykładowo popełnienie samobójstwa lub choćby jego próba wydaje się niezawodnie wskazywać osoby nieszczęśliwe. To błogosławieństwo dla społeczeństwa, a trudność dla możliwości wykorzystania liczby samobójstw do pomiaru szczęścia, że nie wszyscy ludzie, którzy nie są zadowoleni ze swojego życia próbują odebrać sobie życie.

Dzięki upowszechnieniu się badań sondażowych setki tysięcy ludzi na całym świecie odpowiedziało już na pytania o szczęście. W przeciwieństwie do wielu innych pytań, na to jedno *odpowiadamy*

*chętnie*⁶ (np. Veenhoven 2005). A co ważne robimy tak nie tylko wtedy, gdy jesteśmy szczęśliwi. *Zróznicowanie w odpowiedziach jest bardzo wyraźne*. W Stanach Zjednoczonych czyli w kraju, o którym sądzi się, że jego mieszkańcy są kulturowo uwarunkowani na nieprzyznawanie się do niepowodzenia wielu respondentów postrzeża siebie samych jako nieszczęśliwych (Frank 2005a).

Jak więc wyglądają pytania o szczęście w kwestionariuszach? Najczęściej, o czym już wspomniałem na początku tego rozdziału, stosuje się po prostu stwierdzenie w rodzaju: *Biorąc wszystko razem pod uwagę, jak ocenilaby Pan swoje życie w tych dniach – czy mógłby Pan powiedzieć, że jest: bardzo szczęśliwy, dość szczęśliwy, niezbyt szczęśliwy, nieszczęśliwy*.⁷ Kiedy indziej to samo pytanie brzmi: *Określ, biorąc wszystko pod uwagę, jak bardzo jesteś zadowolony ze swojego życia?* Ankietowany odpowiada zakreślając cyfrę na skali, gdzie np. 1 oznacza: „bardzo zadowolony”, a 6 odpowiada stwierdzeniu „bardzo niezadowolony”.

Nawet nie będąc specjalistami czujemy gdzieś podskórnie, że zadawanie tak prostego pytania podczas jednorazowego *tete a tete* badacza i respondenta a następnie wyciąganie na tej podstawie wniosków na temat szczęścia ludzi, niesie za sobą zagrożenia stawiające wiarygodność uzyskanych danych pod znakiem zapytania. Dla zobrazowania, ok. 25% osób, które nie oddały głosu na żadnego z kandydatów, tuż po wyborach twierdziło, że głosowało. Norma społeczna w krajach demokratycznych jest tak silna, że przed ankieterem wstydzimy się przyznać do braku zaangażowania w sprawy kraju czy regionu. Podobne obserwacje towarzyszą badaniu uprzedzeń rasowych. W przypadku badania szczęścia potencjalnym problemem jest to, że wiele osób chcąc zrobić pozytywne wrażenie na ankieterze świadomie zawyża ocenę swojej satysfakcji z życia. Pojawia się więc problem; nie chcąc wyjść na nierozsądnych i niekonsekwentnych na pytania ankieterów możemy odpowiadać w sposób niezgodny z prawdą. Gospodynie domowe,

⁶ Dla przykładu: w roku 1998 tylko 1% respondentów amerykańskiego Sondażu Społecznego (General Social Survey) nie odpowiedziało na pytanie o satysfakcję z życia, lub użyło odpowiedzi „nie wiem”. Tymczasem aż 17% odmówiło podania wielkości swoich zarobków (Kahneman, Krueger 2006, s. 6).

⁷ W Polsce takie pytanie wykorzystywane jest m.in. w badaniach „Diagnoza Społeczna” kierowanych przez profesora Janusza Czapińskiego.

które nie czują się dobrze w sytuacji, w jakiej się znajdują, ale jednocześnie myślą że powinno być odwrotnie; w odpowiedzi na pytanie o szczęście mogą deklarować zadowolenie ze swojego życia. Jestem nieszczęśliwy – to brzmi jak intymne wyznanie, na które nie pozwolimy sobie wobec obcej osoby. Chcąc sprawdzić czy tak rzeczywiście jest Ed Diener i Eunkook Mark Suh (1999) porównali odpowiedzi udzielane w czasie wywiadu i w anonimowym kwestionariuszu. Okazało się, że sposób przeprowadzenia badania nie ma wpływu na średni poziom deklarowanego szczęścia. Nie zauważono zatem „efektu ankietera”.

Oczywiście naukowcy nie byłiby sobą, gdyby nie próbowali ulepszać. Poniżej prezentuję, kilka wybranych skal stosowanych do subiektywnego dobrostanu.

• ***Satisfaction with Life Scale*** (SWLS) czyli Skala Satysfakcji z Życia, opracowana przez Dienera, (Diener i in. 1985, na podstawie: Bieswas-Diener, Diener 2001), to zestaw pięciu stwierdzeń, o ustosunkowanie do których na skali od 1 do 7 proszona jest osoba ankietowana:

1. *Pod wieloma względami moje życie jest bliskie ideału.*
 2. *Warunki mojego życia są doskonałe.*
 3. *Jestem zadowolony z mojego życia.*
 4. *Dotychczas, miałem ważne rzeczy, których potrzebowałem w życiu.*
 5. *Gdybym mógł jeszcze raz przeżyć moje życie, prawie niczego bym nie zmienił.*
- (1 – „zdecydowanie się nie zgadzam”, 7 – „zdecydowanie się zgadzam”).⁸

• ***The Reflective Life Satisfaction*** (RLS) – skala opracowana przez Wooda, Wylie’a i Shaefera mierzy jak bardzo udane, w naszej opinii, jest nasze dotychczasowe życie (Sirgy 2001, s. 89):

1. *Kiedy spoglądam na życie jakie miałem w przeszłości jestem całkiem zadowolony.*

⁸ Jak ocenić uzyskane wyniki? Przedział punktowy 31-35 oznacza osobę skrajnie zadowoloną, 26-30 zadowoloną, 21-25 nieco zadowoloną, 20 – ani zadowoloną, ani niezadowoloną; 15-19 nieco niezadowoloną, 10-14 niezadowoloną, 5-9 skrajnie niezadowoloną.

2. *Dostałem niemal wszystko czego oczekiwałem do swojego życia.*
3. *Kiedy myślę, o tym jakie było moje życie, stwierdzam, że nie uzyskałem wielu ważnych rzeczy, które chciałem uzyskać.*
4. *Miałem więcej przerw w życiu niż większość ludzi, których znam.*
5. *Przeciwnie do tego co ludzie mówią, los przeciętnego człowieka pogarsza się a nie polepsza.*
6. *Większość rzeczy, które wykonuję jest nudna lub monotonna.*
7. *Teraz są te lepsze lata w moim życiu.*
8. *Rzeczy, które wykonuję są dla mnie interesujące tak samo jak były kiedyś.*
9. *Jestem tak samo szczęśliwy jak wtedy gdy byłem młodszy.*

Pytani udzielają odpowiedzi używając pięciostopniowej skali, w przypadku odpowiedzi na pytania 3, 5 i 6 stosujemy odwrotne kodowanie tzn. zamieniamy 1 na 5 a 2 na 4.

• ***The Congruity Life Satisfaction*** (CLS) (Sirgy 2001, s. 89-90) (tłum. P.M.), opiera się na założeniu, iż satysfakcja z życia zależy od wyników porównań naszego życia z tym: jak sobie wyobrażamy własne życie, co osiągnęli inni, albo uważamy za niezbędne.

1. *Porównując siebie i swoją sytuację, z twoimi celami życiowymi, ideałami oraz z tym, kim w przeszłości miałeś nadzieję zostać, jak bardzo jesteś zadowolony?*
2. *Porównując to na co twoim zdaniem zasługujesz z tym co ci się przytrafiło, biorąc pod uwagę wszystko na co pracowałeś, jak bardzo jesteś zadowolony?*
3. *Porównując swoje osiągnięcia z osiągnięciami twoich krewnych (rodzicami, braćmi, siostrami itp.) jak bardzo jesteś zadowolony?*
4. *Porównując swoje osiągnięcia z osiągnięciami twoich przyjaciół i znajomych, jak bardzo jesteś zadowolony?*
5. *Porównując swoje osiągnięcia się z osiągnięciami innych osób będących w podobnej do twojej sytuacji, jak bardzo jesteś zadowolony?*

6. *Porównując to gdzie zaczynałeś z tym gdzie doszedłeś (postępy jakie poczyniłeś, zmiany jakie w tobie zaszły, rozwój jakiego doświadczyłeś), jak bardzo jesteś zadowolony?*
7. *Porównując się swoje osiągnięcia z tym czego od siebie oczekiwałeś biorąc pod uwagę to czym dysponowałeś oraz twoje silne i słabe strony, jak bardzo jesteś zadowolony?*
8. *Porównując się to kim jesteś z tym kim przewidywałeś że będziesz, jak bardzo jesteś zadowolony?*
9. *Porównując to co osiągnąłeś, z tym co czujesz, że powinieneś osiągnąć, jak bardzo jesteś zadowolony?*
10. *Porównując to co osiągnąłeś, z tym co uważasz za minimum tego co osoba na twoim miejscu powinna osiągnąć, jak bardzo jesteś zadowolony?*

Odpowiedzi udzielane są na sześciostopniowej skali od „bardzo niezadowolony” do „bardzo zadowolony”

• **Trudności związane z pomiarem**

Wiele osób nie ma określonych postaw. Często nie zastanawiamy się na jakimiś zagadnieniami (kiedy ostatni raz myślałeś Czytelniku o tajemnicy nieskończoności Wszechświata), innych zwyczajnie nie rozumiemy i/lub nie znamy (czy stosowanie testu łyżkowego do porównywania preferencji wobec napojów jest metodycznie uzasadnione?). A bywa również tak, że zastanawiamy się nad czymś ale po prostu nie dochodzimy do żadnych wniosków. Będąc naukowcem mogę sobie pozwolić na stwierdzenie, iż brak postaw nie jest kłopotliwy. Źródłem trudności jest tok myślowy w rodzaju: skoro jestem zapytany o zdanie na jakiś temat, to znaczy, że powinienem mieć pogląd. „Wymuszone” poglądy, stworzone na gorąco i bez zastanowienia, z potrzeby chwili to jest prawdziwe przekleństwo badań ankietowych.

Nie z chęci zadrwienia sobie z kogoś, ale dla zbadania skłonności ankietowanych, naukowcy i dziennikarze przeprowadzają czasami prowokacje, zadając respondentom pytania dotyczące na przykład krajów, które nie istnieją. (Uważaj na ankieterów próbujących się dowiedzieć, czy Polska powinna poprzeć zbrojną interwencję NATO w Nibylandii – w związku z powtarzającymi się atakami piratów.) Zawsze znajdzie się mniejszość, która ma na ten temat coś do powiedzenia. Chcąc się przekonać czy to co powiedzieli nam ankietowani zawiera w sobie istotne in-

formacje, czasami stosujemy **test powtórny** (ang. *test-retest*). Zasada tej metody jest raczej nieskomplikowana; po zadaniu pytania odczekujemy pewien czas (np. dwie godziny) a następnie zadajemy to samo pytanie ponownie i porównujemy uzyskane wyniki. Oczywiście im większa zgodność odpowiedzi uzyskanych za pierwszym i drugim razem, tym większa szansa, że dane zawierają w sobie istotne informacje. Badania wykonywane w ten sposób nie są częste, ale te które znamy wskazują na pewną niekonsekwencję respondentów. Nawet gdy między momentem zadania pytania po raz pierwszy a zrobieniem tego po raz drugi nie upłynęła godzina, nasze odpowiedzi mogą się od siebie różnić.⁹ Daniel Kahneman i Alan Krueger (2006) badając 214 kobiet w Teksasie, zapytali je o satysfakcję z życia i powtórzyli pytanie po upływie dwóch tygodni. Podobieństwo odpowiedzi uzyskanych za pierwszym i drugim razem zmierzono za pomocą korelacji. Korelacja¹⁰ uzyskanych wyników wyniosła 0.59. Wartość korelacji zwiększa się, jeżeli zamiast jednego pytania, użyjemy ich kilka. Richard Lucas wraz ze współpracownikami przeprowadzili badania używając miernika satysfakcji, na który zamiast jednego pytania składało się pięć różnych części. Powtarzając swoje badanie po 4 tygodniach uzyskali oni korelację na poziomie 0.77¹¹ (Kahneman, Krueger 2006). Możemy oczywiście uznać to za koronny argument przemawiający za niestosowaniem miar subiektywnych w badaniach szczęścia. Skoro ktoś po kilku dniach a nawet kilku godzinach nie umie tak samo odpowiedzieć na pytanie o poziom zadowolenia z całości swojego życia,

⁹ Korelacja odpowiedzi uzyskanych w drodze stosowania metod *test-retest* zwykle nie przekracza 0,6. Pewnym wariantem test-retest jest porównywanie odpowiedzi na pytania, na które odpowiedzi powinny być do siebie podobne. Takimi w World Value Survey są pytania, w których respondenci oceniają swoje szczęście i ogólną satysfakcję z życia. Dla wszystkich Polaków, którzy uczestniczyli w badaniu (4152 osoby) korelacja wyniosła 0.45**, choć byłaby pewnie większa, gdyby zastosowane skale oceny były takie same (szczęście mierzy się na skali od 1 do 4, podczas gdy satysfakcję z życia od 1 do 10).

¹⁰ Wynik badania korelacji może sięgać od -1 do +1. Gdy jest „na minusie” oznacza, że wzrostowi wartości jednej zmiennej towarzyszy spadek wartości drugiej zmiennej. Gdy jest „na plusie” wzrostowi jednej zmiennej towarzyszy wzrost drugiej. W opisywanym przypadku, korelacja na poziomie 0.59 oznacza, że odpowiedzi udzielone za pierwszym razem były podobne – ale nie identyczne – do odpowiedzi udzielonych za drugim razem.

¹¹ Warto zaznaczyć, że nawet przy stosowaniu obiektywnych miar takich jak: dochód czy poziom wykształcenia, korelacja odpowiedzi uzyskanych w trakcie wywiadu-powtórzenie wywiadu, zwykle kształtuje na poziomie 0.9, a więc nie jest pełna (Kahneman, Krueger 2006).

to wiarygodność takich miar jest bardzo niska. Idąc tym tropem większość danych zbieranych poprzez zadawanie pytań dotyczących choćby poziomu wykształcenia i wysokości dochodu, również powinna być traktowana z dużą rezerwą. Badania *test-retest* pokazują, że nawet w tym zakresie korelacja nie wynosi 1. W odstępie kilku godzin możemy dać dwie różne odpowiedzi na temat uzyskiwanego dochodu (!) czy poziomu wykształcenia – a przecież wystarczy sobie przypomnieć pasek z działu płac albo zastanowić się nad tym do jakiej szkoły uczęszczaliśmy.

Zauważymy, że korelacja między odpowiedziami wzrasta, gdy badanie nie ogranicza się do jednego prostego pytania, a obejmuje ich całą listę, jak to ma miejsce w opracowanym w Wielkiej Brytanii *Oxford Happiness Inventory* (OHI). Autorzy tego sposobu pomiaru szczęścia wykorzystali 29 pytań wyboru, a przy zastosowaniu OHI w badaniu irańskich studentów *test-retest* przyniósł wynik 0.79 (Liaghatdar i in. 2008).

Chcąc się przekonać, co do wiarygodności własnych odpowiedzi proponuję zrobić mały test. Proszę odpowiedzieć na poniższe pytania a następnie zrobić to samo następnego dnia i porównać swoje odpowiedzi.

OXFORD HAPPINESS QUESTIONNAIRE

(na podst.: Lubomirsky 2007; s. 84-86) (tłum. P.M.)

- *zdecydowanie się nie zgadzam* = 1
- *raczej się nie zgadzam* = 2
- *trochę się nie zgadzam* = 3
- *trochę się zgadzam* = 4
- *raczej się zgadzam* = 5
- *zdecydowanie się zgadzam* = 6

Jak bardzo nie/zgadzasz się z poniższym stwierdzeniem – odpowiedz używając powyższej skali:

1. *Jestem nieszczęśliwie zadowolony z siebie. (x)*
2. *Bardzo interesuję się innymi ludźmi.*
3. *Czuję, że życie hojnie mnie obdarowuje.*
4. *Żywię ciepłe uczucie wobec niemal wszystkich ludzi.*
5. *Rzadko budzę się wypoczęty. (x)*
6. *Niezbyt optymistycznie patrzę w przyszłość. (x)*
7. *Wiele rzeczy uważam za zabawne.*

8. *Oddaję się temu co robię.*
9. *Życie jest dobre.*
10. *Nie czuję by świat był dobrym miejscem. (x)*
11. *Często się śmieję*
12. *Jestem zadowolony z wielu rzeczy w moim życiu*
13. *Nie myślę, że jestem atrakcyjny. (x)*
14. *Nie robię tego co chciałbym robić. (x)*
15. *Jestem bardzo szczęśliwy*
16. *Odnajduję piękno w niektórych rzeczach.*
17. *Zwykle potrafię rozśmieszyć innych*
18. *Znajduję czas na wszystko co chcę robić*
19. *Czuję, że nie mam zbytnej kontroli nad swoim życiem. (x)*
20. *Czuję, że poradzę sobie ze wszystkim.*
21. *Czuję się pobudzony*
22. *Często odczuwam radość*
23. *Ciężko przychodzi mi podejmowanie decyzji. (x)*
24. *Nie odczuwam szczególnego sens i celu mojego życia. (x)*
25. *Czuję, że mam dużo energii.*
26. *Zwykle pozytywnie wpływam na różne zdarzenia.*
27. *Nie cieszy mnie przebywanie z innymi ludźmi. (x)*
28. *Nie czuję się szczególnie zdrowy. (x)*
29. *Nie mam szczególnie miłych wspomnień z przeszłości. (x)*

Obliczanie wyniku:

- a) Odwróć wynik dla stwierdzeń opatrzonym znakiem (x), tzn. jeżeli dałeś ocenę np. przy stwierdzeniu 29 napisałeś 1 zamień to na 6,
jeżeli 2 zamień na 5,
jeżeli 3 zamień na 4,
jeżeli 4 zamień na 3,
jeżeli 5 zamień na 2,
a jeżeli 6 zamieniasz na 1.
- b) Po przekształceniu oblicz sumę dla wszystkich 29 stwierdzeń
- c) Szczęście = suma 29 stwierdzeń podzielona przez 29
 - minimum = 1
 - maksimum = 6
 - wynik przeciętny: ok. 4.30.

Czynniki sytuacyjne

Wyobraźmy sobie, że nasza ulubiona drużyna wygrywa mistrzostwo kraju, szef informuje nas o dużej podwyżce, wygraliśmy w totka albo nasze dziecko robi pierwszą kupkę do nocnika („zobacz jaka piękna, a tutu bobasku!”). Przez moment kochamy cały świat i mamy ochotę uśmiechać się nawet do kontrolera biletów w autobusie. Euforia, którą odczuwamy, nie pozostałaby bez wpływu na postrzegane przez nas szczęście. Gdyby, jakimś trafem, w okolicy nocnika znalazła się osoba przeprowadzająca badania, jest duża szansa, iż zakreślilibyśmy wartość maksymalną na skali. A przecież chodzi o ocenę satysfakcji z całego życia, a nie momentu, który właśnie przeżywamy. Ujawnia się kolejna trudność, z jaką przychodzi nam się borykać badając subiektywny dobrostan; **wpływ czynników sytuacyjnych**. Zdarzenie, sytuacja czy zmiana, której doświadczyliśmy, kształtując nasz nastrój jednocześnie determinuje postrzeganą przez nas satysfakcję z całego życia. W nasze myślenie wkrada się błąd, częściowo sprowadzający ocenę życia do danego momentu.

W jednym z eksperymentów najczęściej przywoływanym w literaturze uczestnikom „pozwolono” znaleźć dziesięciocentówkę w kserokopiarce, tuż przed tym, jak zapytano ich o satysfakcję z życia. Efekt był piorunujący, ci którzy się wzbogacili o gotówkę wartą mniej niż pudeleczek zapalek, deklarowali znacznie większe zadowolenie ze swojego życia niż ci, których stan posiadania pozostał bez zmian. Daniel Nettle (2005, s. 34) żartobliwie zauważa, że rozdawanie monet dziesięciocentowych mogłoby być najtańszą i najbardziej efektywną formą polityki państwa nakierowanej na zwiększanie poziomu szczęścia obywateli.

Wpływ na naszą ocenę satysfakcji z życia mają również czynniki, które często pozostają **poza naszą świadomością**. Norbert Schwarz i Gerald Core (1983) kierowali telefonicznym badaniem na temat satysfakcji z życia, dzwoniąc do przypadkowo wybranych osób. Prawdziwym celem badania było jednak wykazanie, jak na ocenę satysfakcji z życia wpływa... pogoda. Raczej nie będzie to dla nikogo zaskoczeniem, jeżeli powiemy, że gdy za oknem świeciło słońce respondenci deklarowali wyższy poziom satysfakcji z życia niż gdy padał deszcz. Interesujące jest jednak coś innego; wystarczyło, że prowadząca rozmowę eksperymentatorka zadawała pytanie: „a przy okazji, jaka dziś u was pogoda?”

by efekt „pogodowy” nie był zauważany w dokonywanej przez uczestników badania ocenie zadowolenia z życia.

Nie mamy wątpliwości, że na deklarowany przeze mnie poziom zadowolenia, będzie miało wpływ to co właśnie robię. Daniel Kahneman wraz z zespołem (2004) badali w Teksasie kobiety pracujące zawodowo. Uzyskane wyniki pozwalają sądzić, że pozytywne uczucia wyzwalają w nas głównie relacje intymne, spędzanie czasu z innymi, oddawanie się relaksowi; na drugim końcu skali znalazły się: dojeżdżanie do pracy, wykonywanie pracy zawodowej i domowej. Najbardziej pozytywny wpływ na nasze poczucie zadowolenia ma spędzanie czasu w towarzystwie przyjaciół oraz członków rodziny. Z kolei raczej mało korzystne jest dla nas przebywanie samemu i w towarzystwie naszego szefa (przepraszam Szefie ale to wyniki badań, a nie moja własna opinia).

Gdy przytrafia się nam coś przykrego lub miłego zaistniała sytuacja czy wspomnienie tego zdarzenia może w pewien sposób zniekształcić naszą ocenę całego życia. Tak się dzieje choćby wtedy, gdy nasza drużyna wygrywa mecz (Schwarz, Strack 1999) i choć ocena satysfakcji z życia nie powinna się przecież sprowadzać do chwilowych doświadczeń, tak się zdarza. *Szczęście, które deklarujemy jest uczuciem, którego odczuwanie z momentu na moment może się różnić, ale w długim okresie jego poziom pozostaje stabilny* (Layard 2005, s. 17).

Sposób zadawania pytań i formułowania odpowiedzi

Czytelniku, jaka byłaby twoja odpowiedź na pytanie: Jesteś za czy przeciwko rosnącym wydatkom na pomoc społeczną? Nie żebym przypisywał sobie moce magiczne, ale przypuszczam, że jeżeli jesteś reprezentantem większości społeczeństwa to byłbyś za, gdyby przed postawionym powyżej pytaniem pojawiło się inne: Czy każda osoba w Polsce, jeśli tylko przejawia chęć do pracy, ma duże szanse na osiągnięcie zadowalającego standardu życiowego? Byłbyś przeciw, gdybym wcześniej zapytał Cię o to: Czy niektórym ludziom w Polsce rząd rzeczywiście powinien pomagać?

Wiele badań pokazało, że kolejność i sposób formułowania pytań może znacząco wpłynąć na udzielane odpowiedzi. Żeby zrozumieć przykładowy mechanizm: spróbuj odpowiedzieć sobie na py-

tanie: w jakim procencie twoje wynagrodzenie powinno zależeć od wyniku twojej pracy? Zanim zaczniesz czytać dalej musisz mieć w głowie konkretną liczbę. Następnie porównaj odpowiedź na pierwsze pytanie z odpowiedzią na pytanie drugie: W jakim procencie twoje wynagrodzenie powinno zależeć od: a) twojego wykształcenia; b) twojego stażu w pracy; c) twojego zaangażowania w pracę; d) trudności wykonywanych zadań; e) wyników twojej pracy; f) poziomu wynagrodzenia w branży. Przypuszczam, że jeżeli rzetelnie wykonałeś zadanie to w pierwszym przypadku procent przypisany „wynikowi pracy” był wyższy niż w drugim przypadku.

Inny przykład: czy zastanawiałeś się kiedyś na tym jak będzie brzmiała twoja odpowiedź na pytanie o zadowolenie z życia jeżeli będąc panną/kawalerem najpierw zostaniesz zapytany o to: jak często chodzisz na randki? albo czy masz chłopaka/ dziewczynę? Istnieje ryzyko, że po tym, jak uświadomisz sobie, iż od jakiegoś czasu żadna atrakcyjna osoba płci przeciwnej nie zainteresowała się tobą, nastrój w ten sposób wywołany przeniesie się na twoje odpowiedzi dotyczące satysfakcji z życia jako całości. Inny przykład – gdybym Cię poprosił, żebyś zanim odpowiesz na pytanie o satysfakcję z dochodu, ustosunkował się do stwierdzenia: moim zdaniem moi najbliżsi zarabiają więcej/mniej ode mnie – to porównywanie się z przyjaciółmi czy rodzeństwem odbiłoby się na ocenie satysfakcji z dochodu. A zatem: **kolejność zadawania pytań ma znaczenie** ponieważ: lubimy być konsekwentni – jeżeli oceniam się jako uboższego w stosunku do innych to co najmniej zaskakujące byłoby gdybym był zadowolony z dochodu.

Studentom zadano dwa pytania, z których jedno dotyczyło szczęścia, a drugie częstości chodzenia na randki. Kiedy najpierw pytano o szczęście a potem o randki zaobserwowana korelacja nie była wysoka (0.11). Gdy odwrócono kolejność, pytanie o randki było stawiane przed pytaniem o szczęście, korelacja urosła do 0.62. Pytania zadane wcześniej przywołują w naszych głowach wspomnienia, postawy, myśli, które wpływają na kolejne odpowiedzi. Skoro będąc kawalerem/panną nie umawiam się na randki tzn. że moje życie nie jest doskonałe, a zatem jestem mniej szczęśliwy (Bertrand, Mullainathan 2001). Co się stało? W tym pierwszym przypadku przy ocenie całego życia randki stały się bardziej wyraźna, a w tym momencie może nawet relatywnie ważniejsza niż inne obszary naszego życia.

*Młody mnich zapytał kiedyś starszego o to czy może palić
gdy się modli. Starszy skarcił go i pouczył: następnym razem
zapytaj raczej czy możesz modlić się kiedy palisz.*

Również to, jak sformułujemy możliwe odpowiedzi ma znaczenie dla wyników badań. Gdybyśmy zapytali studentów ile czasu powinni spędzać na nauce własnej odpowiedzi które uzyskamy z dużym prawdopodobieństwem będą różnić się od wyniku jaki otrzymamy pytając: ile czasu student powinien spędzać na: a.) nauce własnej; b) zajęciach na uniwersytecie, c) pracy zawodowej, d) rozrywce; e) spotkaniach z przyjaciółmi. Umieszczenie odpowiedzi w kontekście zmienia „myślenie” odpowiadających. Trzech na dziesięciu ankietowanych poproszonych o określenie co jest najpoważniejszym problemem kraju wskazało na niski poziom szkolnictwa państwowego, gdy odpowiedź ta była jedną z wielu do wyboru (obok np. konfliktu wokół aborcji, zmniejszania się zasobów naturalnych itp.) ale tylko co setny wskazał na niski poziom szkolnictwa, gdy w ankiecie nie było listy a badanym pozostawiono miejsce do wpisania własnych propozycji (zob. Myers 2003).

Różnice kulturowe

Mając w głowie stereotypowy obraz uśmiechniętego Amerykanina z wyciągniętym do góry kciukiem w stylu Mr Smile oraz Polaka z zaciętą twarzą narzekającego na rząd, partnera, system i koleje państwowe, słyszymy podszept: Amerykanie będą deklarowali szczęście, bo się tego wyuczili, tymczasem Polak nawet jeżeli jest szczęśliwy nie będzie się z tym obnosił. Możliwe też, że same słowa takie jak szczęście, satysfakcja, niosą za sobą różne znaczenie w różnych językach. Liczba opracowań poruszających to zagadnienie jest zbyt mała by wyciągać jednoznaczne wnioski, jednak, jak pokazali to m.in. Ronald Inglehart i Jacques-René Rabier (1986, na podst. Dierner, Suh 1999) tłumaczenie nie musi mieć dużego wpływu na poziom tego miernika.

Porównywanie szczęścia

Pamiętacie Kubusia Puchatka i jego przyjaciela Osiołka? Kubuś Puchatek, wiecznie zadowolony, zaokrąglony, niezbyt rozgarnięty miś, o poetyckim zacięciu, co objawiało się pomysłami na coraz to nowe mrużanki. Osiołek, postać w rodzaju „i tak się nie uda”. Czego jednak można oczekiwać od kogoś, kto nie tylko zjada oset, ale jeszcze znajduje w tym upodobanie... Teraz wyobraźmy sobie, że Kubuś i Osiołek otrzymują szansę wyjazdu na wakacje. Miejsce docelowe: miły ośrodek na morzem z widokiem na góry, *all inclusive* (miód i oset również). Choć nie łatwo było znaleźć takie miejsce, dla każdego z nich, takie oderwanie się od Stumilowego Lasu stanowi spełnienie marzeń. Te dwie postaci, charakteryzują jednak coś, co sprawia, że **porównywanie deklarowanego szczęścia dwóch osób, jest bardzo trudne, a jego wyniki pozostają niemiarodajne**. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że na wiadomość o wyjeździe Kubuś ucieszy się bardzo (powiedzmy 9 w skali do 10), podczas gdy Osiołek, choć poczuje się lepiej, to nie aż tak dobrze jak Puchatek. Przy tym jest bardzo możliwe, że nie przeniesie tego na poziom deklaracji, co przełoży się na ocenę szczęścia na poziomie 6 (w tej samej skali).

Przyjrzymy się bliżej problemom, które pojawiają się, gdy chcemy porównać szczęście dwóch osób. Osiołek opisuje swoje szczęście jako mniejsze niż Puchatek. Możemy śmiało założyć, że będzie to dotyczyło nie tylko wspomnianego wyjazdu, ale też innych rzeczy: zachodu słońca, podśpiewywania z Prosiaczkiem, zabawy z Krzysiem itp. Czy to oznacza, że chcąc zwiększać szczęście społeczeństwa, powinniśmy obdarowywać Puchatka nie dając nic Osiołkowi? No cóż, niekoniecznie. Bardzo możliwe jest bowiem, że Osiołek i Puchatek stosują inną skalę zadowolenia z życia. Wersja osiołkowa jest bardziej wydłużona niż skala misiowa; jego szóstka może równać się misiowej dziewiątce. W efekcie, choć obaj bohaterowie odczuwają to samo – czerpią tyle samo zadowolenia, na skali szczęścia Puchatek wypada lepiej niż Osiołek. O takiej sytuacji mówi **hipoteza splaszczonego języka** (ang. *language squishing hypothesis*) (Gilbert 2007, s. 69 i kolejne). Głosi ona, że choć odczucia dwóch osób mogą być identyczne w danej sytuacji, ich ocena szczęścia będzie się od siebie różniła, ponieważ ist-

nieją różnice w długości skali. Łatwo to sobie wyobrazić, biorąc do ręki dwie miarki krawieckie: jedną ze skalą wyrażoną w centymetrach i drugą wyrażoną w calach. Choć wartości liczbowe 1, 2 itd. są takie same, rzeczywista długość jaka się za nimi kryje jest różna. Podobnie na skali stosowanej przez jedną z osób (Puchatek) odległości pomiędzy kolejnymi wartościami są mniejsze niż na skali stosowanej przez drugą osobę (Osiołek). Puchatek ma skalę od 1 do 10 ale w centymetrach, Osiołek od 1 do 10 ale w calach. Zatem Osiołek potrzebuje znacznie więcej by wspiąć się o jeden stopień wyżej. W konsekwencji 9 na skali Puchatka odpowiada 6 na skali Kłapouchego. Puchatek swoje doznania opatruje wyższą notą, ale odczuwa dokładnie to samo co Osiołek, choć ten drugi ocenia to niżej.

Konkurencyjnego wytłumaczenia dostarcza nam **hipoteza rozciągniętego doświadczenia** (ang. *experience-stretching hypothesis*). W tym przypadku, dwie osoby oceniające swoje doznania na tym samym poziomie satysfakcji, czują dokładnie to samo (Gilbert 2007, s. 73 i kolejne). Przywołując poprzedni akapit powiemy, że obaj stosują centymetry albo obaj stosują cale. Innymi słowy jeżeli Kłapouchy i Puchatek wskażą 9 ich odczucia będą takie same. Jak więc hipoteza rozciągniętego doświadczenia tłumaczy różnice w odczuciach Kłapouchego i Puchatka, które towarzyszyły wyjazdowi na wakacje? Nasza ocena szczęścia zależy od ilości doświadczeń, które próbujemy „upchnąć” na naszej skali. A zatem potencjalnym wytłumaczeniem byłoby to, że Puchatek jedzie na takie wakacje po raz pierwszy, nigdy nie wypuścił się poza Stumilowy Las. Każdą baryłkę miodu okupuje uządleniami rozsierzdzonych pszczół, więc perspektywa miodu za darmo i w nieograniczonych ilościach, serwowanego o każdej porze dnia i nocy, musiała zaowocować erupcją szczęścia. Tymczasem Kłapouchy, osiołek bywały w świecie, wielokrotnie uczestniczący w tego rodzaju wyjazdach, wie z własnego doświadczenia, że oset nie wystarczy, a sam pobyt byłby bardziej satysfakcjonujący gdyby pokoje zamieniono na obórki, a wśród uczestników wyjazdu znajdowała się wielkooka oślica.

Z hipotezą rozciągniętego doświadczenia mamy do czynienia niemal na co dzień. Nurek, który obserwował florę i faunę Wielkiej Rafy Koralowej, o entuzjastycznej reakcji adepta nurkowania po pierwszym zanurzeniu w wodach jeziora, powie: „ekscytuje się, bo nie wie,

co tak naprawdę jest piękne. Ich doświadczenia są inne. Pierwszy z nich rozciąga swoją skalę ocen pomiędzy 1 – nienurkowanie i 10 – nurkowanie przy Wielkiej Rafie Koralowej. Drugi, adept, początek skali ma taki sam ale jej koniec przypisany jest nurkowaniu w jeziorze. Wraz z nabywaniem doświadczenia nastąpi również przesunięcie nurkowania w jeziorze w dół na skali satysfakcji. Daniel Gilbert (2007, s. 72) stwierdza: *kiedy już wzbogaciliśmy się o pewne doświadczenie, nie potrafimy go tak po prostu odłożyć na bok i postrzegać świata takim, jakim byśmy go widzieli gdyby owo doświadczenie nie było naszym udziałem.*

Ubogi zasób doświadczeń sprawia, że osiągamy szczyt szczęścia, gdy pod nieobecność naszych pociech w domu w gorące letnie popołudnie leżymy się w dmuchanym ogrodowym baseniku popijając piwo zakupione w dyskoncie (ocena satysfakcji z życia: mocne 10), podczas gdy nasz zasobny sąsiad, za wielkim żywopłotem, racząc się drinkiem z palemką na brzegu wystawnego basenu odczuwa to samo, jednakże nasze rozkosze oceniłby na zaledwie 3. Rozumiemy szczęście inaczej. Możliwe, że po tym jak skorzystaliśmy z zaproszenia sąsiada i spędziliśmy upojne chwile zanurzeni w bursztynowej wodzie sącząc pinacoladę i Kuba Libre; moczenie się w dmuchanym baseniku razem z żółtą kacuzką naszego potomka ocenimy na zaledwie 3. Póki jednak sąsiad sknera o perwersyjnych upodobaniach do samotności nie wystosuje odpowiedniego zaproszenia, dmuchany basenik ciągle będzie naszą 10.

Bez względu na to, która z prezentowanych hipotez jest bliższa prawdy, obie prowadzą do tego samego wniosku. Porównanie szczęścia dwóch osób jest niemożliwe. Jesteśmy inni i to nie tylko dlatego, że prawdopodobieństwo znalezienia drugiej osoby o takim samym kodzie DNA wynosi 10 do potęgi 10 000, ale przede wszystkim z powodu odmiennych doświadczeń życiowych. Każdy z nas formułuje stwierdzenia dotyczące własnego szczęścia z *własnej* perspektywy, a *nasze* doświadczenia odgrywają w tym procesie rolę fundamentalną: bodźca i ramy jednocześnie.

Porównania pojedynczych osób i na tej podstawie wnioskowanie na temat czynników determinujących szczęście to jak wrózenie z rybich ości. Stąd pomysł by zestawiać ze sobą odpowiedzi udzielone przez grupy o znaczącej liczebności. W dużej, reprezentatywnej grupie prawdopodobieństwo wyeliminowania wpływu czynników, które nie będą miały znaczenia dla poziomu szczęścia jest bardzo duże

(Kahneman, Krueger 2006). Reprezentatywność grupy stanowi swoiste narzędzie malarskie dla badań. Im większa grupa tym mniejsza szansa wystąpienia „zaskakujących” odchyleń. Tak działa mechanizm wielkich liczb. Wyjaśnijmy go na przykładzie. Stańmy przed drzwiami uniwersytetu i zróbmy zakład o to czy następna wychodząca osoba będzie: wykładowcą, studentem, pracownikiem administracji czy pracownikiem ochrony. Jeżeli pierwszą wychodzącą osobą będzie wykładowca, przypiszemy to przypadkowi. Jeżeli drugą, trzecią, i czwartą osobą będzie wykładowca, przyjmiemy, że to również miało szansę się zdarzyć. Ale jeżeli sto kolejnych osób wychodzących z uniwersytetu okaże się wykładowcami, zapewne zaczniesz się zastanawiać, czy w jakiś sposób Cię nie oszukuję, i po prostu nie umówiłem się z moimi kolegami po fachu, by gremialnie opuścili mury uczelni. Uwierzenie, że tak się stało przez przypadek przyszłoby nam z trudem. Na tej samej zasadzie opiera się badanie szczęścia. Gdy wśród 20 osób zdarzy się, że jakiś nieoczekiwany przez nas czynnik wywołał nieproporcjonalnie duży wzrost zadowolenia z życia badanych, skłania nas to do wniosku, iż jest to efektem przypadku. Natomiast, gdy liczba osób badanych wzrośnie do np. tysiąca osób, tłumaczenie wyników przypadkiem byłoby ryzykowne. Możliwość wystąpienia systematycznych różnic w deklaracjach badanych zmniejsza się wraz z liczebnością grupy poddanej badaniu.

Argumenty za wiarygodnością subiektywnych badań szczęścia

Kiedy zestawimy wyniki badania deklarowanej satysfakcji z życia innymi miernikami szczęścia możemy zauważyć, że są one ze sobą zbieżne. Osoby uznające siebie za szczęśliwe są też tak postrzegane przez swoich przyjaciół i członków rodziny, a także ankietatorów przeprowadzający badanie. Osoby bardziej zadowolone ze swojego życia łatwiej przypominają sobie radosne i szczęśliwe niż smutne momenty z przeszłości (Diener, Suh 1999). Ci, którzy określają siebie jako mniej zadowolonych z całego swojego życia spędzają relatywnie więcej czasu wykonując niemiłe dla nich czynności (Kahneman, Krueger 2006).

Może się wydawać, że to co ludzie sądzą na temat swojego szczęścia jest zbyt ulotne, rozchwiane, zmienne, by traktować to z powagą. Chcąc uwiarygodnić wygłaszane deklaracje szukamy ich potwierdzenia w „twardych” tj. obiektywnie stwierdzalnych faktach. Źródłem takowych jest choćby medycyna. W jednym z badań (Cohen i in. 2003) osoby badane (wolontariusze!) zostali narażeni na przeziębienie. Szczegółowa obserwacja i analiza symptomów pokazały, iż osoby które deklarowały większą satysfakcję z życia okazywały się bardziej odporne na chorobę, a jeżeli już zachorowały szybciej powracały do zdrowia. Podobne badanie zostało zrobione przy wykorzystaniu wirusa grypy oraz rinowirusa wywołującego m.in. przeziębienie (Cohen i in. 2006). Okazało się, że wyższy poziom pozytywnego nastawienia emocjonalnego (ang. *positive emotional style*, PES) charakteryzującego się tym, że jesteśmy szczęśliwi, ożywieni i spokojni (a nie nerwowi), łączył się z mniejszym ryzykiem rozwinęcia choroby powyżej określonego poziomu i wystąpieniem mniejszej liczby jej symptomów. Co istotne, uzyskane rezultaty okazywały się być niezależne od takich czynników jak: antyciała, rodzaj wirusa, wiek, płeć, wykształcenie, rasa, masa ciała, optymizm, ekstrawersja, samoocena, deklarowane zdrowie, poczucie celu w życiu.

Dzięki rozwiniętej już w XIX wieku metodzie rejestracji bioelektrycznej czynności mózgu (tzw. elektroencefalografii) dzisiaj wiemy, że nasz mózg, a szczególnie jego **kora przedczołowa** (ang. *prefrontal cortex*) jest niesymetryczny jeżeli chodzi o udział w odczuwaniu emocji. Aktywności w jego lewej części towarzyszy przeżywanie pozytywnych emocji. Przykładowo, Robert Wheeler wraz z kolegami (1993) przeprowadzili badanie, z którego wynikało, że taki efekt uzyskujemy oglądając krótki film utrzymany w pozytywnym nastroju. Analogicznie – prawa część aktywizuje się bardziej, gdy obejrzymy film wprowadzający nas w zły czy smutny nastrój. Heather Urry i jej współpracownikom (2004) udało się pokazać, że deklarowanemu szczęściu towarzyszy większa aktywność lewej części kory przedczołowej. Co ciekawe, dzieje się tak zarówno wtedy, gdy mierzone jest szczęście rozumiane w tradycji hedonistycznej (satysfakcja z życia) i eudajmonistycznej (dla celów badania prowadzonej do poczucia celu w życiu, silnych relacji z innymi, samoakceptacji).

W 1985 roku, gdy Berlin dzielił się jeszcze na część wschodnią należącą do Republiki Demokratycznej i część Zachodnią stanowiącą obszar Republiki Federalnej, Gabriele Oettingen i Martin Seligman (1990) badali objawy szczęścia i nieszczęścia wśród bywalców *Kneipen* w dwóch częściach Berlina. Berlińczycy z zachodu trzykrotnie częściej mieli usta wygięte w uśmiechu niż ich bratankowie ze wschodu, a przy tym połowa z nich utrzymywała wyprostowaną postawę, podczas gdy robił tak tylko jeden na dwudziestu mieszkańców Berlina Wschodniego. Zaobserwowane różnice znajdują swoje potwierdzenie w badaniach subiektywnego dobrostanu, w których Niemcy ze Wschodu wypadali gorzej niż Niemcy z zachodniej części Berlina (Diener, Suh 1999). Biorąc pod uwagę, że obie grupy reprezentowały tę samą kulturę możemy wnioskować, że istnieją jakieś uwarunkowania w wyniku oddziaływania których jedni są bardziej zadowoleni z życia niż inni.

Wyniki badań sondażowych oraz wartości innych miar, które używamy do pomiaru szczęścia są silnie skorelowane z obserwowalnymi, a więc obiektywnie stwierdzonymi, zachowaniami. Gdy jesteśmy szczęśliwi chętniej inicjujemy kontakty z innymi ludźmi, pozytywnie odpowiadamy gdy inni proszą nas pomoc. Będąc szczęśliwymi rzadziej cierpimy z powodu chorób psychosomatycznych, takich jak zaburzenia trawienia, dolegliwości związane ze stresem, bóle głowy itp. Wraz z poczuciem szczęścia zmniejsza się też prawdopodobieństwo podjęcie próby samobójczej (Frank 2005, s. 461).

Chcąc sprawdzić czy to, co ludzie mówią o swoim szczęściu nie jest tylko pozbawionym wartości poznawczej efektem bezmyślnej artykulacji głosek, możemy przeprowadzić prosty test. Wystarczy, że spróbujemy zaobserwować, czy stan, sytuacja w jakiej znalazła się dana osoba a który kojarzymy ze (nie)szczęściem jest w jakiś sposób powiązany z deklaracjami ludzi. Dobrym przykładem jest **bezrobocie**, które samo w sobie może prowadzić do nieszczęścia, a przy tym często współwystępuje z innymi, niezbyt miłymi zjawiskami takimi jak: rozwód, uzależnienie, depresja, używanie przemocy (Di Tella, MacCulloch 2006). Okazuje się, że przeciętny bezrobotny jest relatywnie mniej szczęśliwy. Temat związku pracy i zatrudnienia ze szczęściem zajmiemy się w kolejnych częściach książki, w tym miejscu jest dla nas ważny wniosek, iż proste pytanie pozwala uchwycić coś istotnego na temat szczęścia człowieka.

Dziewiętnastowieczny francuski neurolog, którego imię i nazwisko trudniej zapamiętać niż przepis na kaczkę w białym winie, Guillaume Benjamin Amand Duchenne, nazywany przez potomnych po prostu Duchenne z Boulogne, stosując niekonwencjonalną i pionierską, jak na tamte czasy, metodę stymulacji elektrycznej, zauważył, że kiedy naprawdę się uśmiechamy wykorzystujemy nie tylko mięśnie wokół ust, ale również wokół oczu. Taki prawdziwy uśmiech nazywamy dzisiaj uśmiechem Duchenne i stanowi on przeciwieństwo do udawanego, wyreżyserowanego uśmiechu, który Martin Seligman określił mianem Pan American. **Uśmiech Duchenne** jest częściej obserwowany u osób, które same siebie określają jako szczęśliwe (Ekman i in. 1990, na podstawie Di Tella, MacCulloch 2006). „Ptaszek, uśmiech”, a potem dźwięk zwalnianej migawki, chwila spędzona u fotografa dla wielu z nas może być stresująca a dla innych może stanowić punkt wyjścia do ciekawych badań. Dwójka psychologów Dacher Keltner oraz LeeAnne Harker (2001) wykorzystала zdjęcia absolwentek Mill Collage z roku 1960 do analizy uśmiechów. Słyszac prośbę o uśmiech część z nich uśmiechała się szczerze (uśmiech Duchenne), inne prezentowały pozę (uśmiech Pan American). Rozróżnieniem, która ze 141 badanych absolwentek, jak się uśmiecha, zajęli się odpowiednio przygotowani psychologowie. W efekcie ich pracy grupę badaną podzielono na mniejsze w zależności od rodzaju prezentowanego uśmiechu (trzy kobiety nie uśmiechały się wcale, więc nie wzięto ich pod uwagę). Ze wszystkimi uczestniczkami badania skontaktowano się gdy miały 27, 43 i 52 lata po to, by zadać im pytanie o sytuację rodzinną oraz satysfakcję z życia. Okazało się, że szczerzy uśmiech idzie w parze z wchodzeniem w (pierwsze!) związki małżeńskie, trwałością związków w małżeństwie i satysfakcją z życia.

Dodajmy jeszcze: Ci, którzy deklarują, że są **szczęśliwi często się śmieją**. Są oceniani jako szczęśliwi przez swoich przyjaciół. Mają większe poczucie własnej wartości i kontroli nad życiem. Bardziej ufają innym, częściej inicjują kontakty społeczne i częściej reagują na prośbę o pomoc. Rzadziej są nieobecni w pracy i rzadziej się kłócą. Jednocześnie, nowi więźniowie, alkoholicy, ludzie o złym stanie zdrowia, pacjenci poddawani psychoterapii oraz studenci żyjący w reżimach niedemokratycznych deklarują niższy poziom szczęścia niż przeciętny (Kenny 2005).

Biorąc pod uwagę wszystko co dotychczas powiedzieliśmy, możemy powiedzieć, że wyniki uzyskiwane w efekcie badania szczęścia dają nam wiedzę na temat poziomu satysfakcji z życia jednostek, choć zawierają w sobie pewną dozę nierozpoznanego. Wydaje się jednak, że stosunek tego co wiemy, do tego co nieznanego, pozwala uznać badania za wiarygodne, a przez to również interesujące badawczo.

Podsumowanie

Wątpliwości zgłaszane przez naukowców, którzy wiarygodność *naszych* własnych opinii o *naszym* szczęściu przyrównują do wróżenia z fusów, a wyniki badań sondażowych przyjmują sceptycznie, żeby nie powiedzieć wrogo, mają w sobie uzasadnienie logiczne i pewną nośność. Twierdzą oni, między innymi, że pytanie człowieka o jego satysfakcję z życia opiera się na przyjęciu założenia iż potrafimy w jakiś niezwykle sposób zsumować codzienne doświadczenia i na tej podstawie ocenić nasze szczęście. Jakby tego było mało, potrafimy je odczuwać na niezmiennym poziomie przez dłuższy czas, a zapytani umiemy je z dużą dokładnością zaprezentować.

Wnioski wynikające z badania szczęścia rzadko nadają się do poradnika w rodzaju „jak być szczęśliwym”, „szczęście absolutne w tydzień”, „powiedz szczęściu tak”. Gdyby się okazało, że ludzie żyjący w małżeństwie są przeciętnie szczęśliwsi niż osoby żyjące samotnie, to wcale nie oznacza, że w naszym przypadku założenie obrączki i złożenie podpisu pod aktem ślubu będzie równało się spełnieniu warunku wystarczającego dla osiągnięcia wyższej satysfakcji z życia.

Pytanie o szczęście stanowi prośbę o całościową ocenę tego, co jest. Uzasadnione jest podejrzenie, że wielu odpowiadających nie ma w głowie gotowej odpowiedzi, próbuje ją dopiero stworzyć i umieścić na sztucznej skali. Nastrój czy, szerzej kontekst, w którym się to odbywa może wpłynąć na udzielaną odpowiedź. Istnieje jednak duża szansa, iż w reprezentatywnej grupie, znacznie tych „zakłóceń” okaże się niewielkie. Ponadto badania pokazują, że nasze odpowiedzi dotyczące satysfakcji z życia, pomimo swej niedoskonałości mogą mieć znaczenie dla naszych decyzji (Kahneman, Krueger 2006).

Pomimo wielu przekonujących argumentów za stosowaniem miar subiektywnych spór wokół nich szybko nie wygaśnie. Zawsze znajdują się tacy, którzy kierowani chwałą i zaszczytami albo, bardziej wzniośle, dążeniem do prawdy i chęcią zrozumienia człowieka, skierują swój oręż w słabe punkty stosowanych rozwiązań. Choć wydaje się to takie przyziemne i jakoś nie przystoi do akademii, to jest to piękna strona nauki. Tylko w ten sposób, krytykując, odpowiadając na krytykę i ulepszając, zbliżamy się do poznawania tajemnicy życia człowieka. Gorzej gdy powodem ataku na nowe idee, pomysły, propozycje, jest chęć chronienia tego, co stare, „prawd” poznanych, utrwalonych w głowach i literaturze. Dla tych, którzy utrzymują, że opinia setek, tysięcy ludzi temat ich szczęścia jest wiarygodna, odkrycie, iż wiele obiektywnie stwierdzonych czynników (np. dochód) nie wpływa na szczęście tak, jak byśmy się tego spodziewali, stanowi pociągający początek nowej podróży. Dla innych jest to dowód na to iż wybraliśmy złą drogę, na której końcu nie znajduje nic wartego uwagi. Daniel Gilbert (2007, s. 91) napisał: *niedoskonałości pomiaru to pewien problem, który staje się problemem przytłaczającym tylko wówczas, kiedy ich nie dostrzegamy.*

Nie zbudowaliśmy idealnego instrumentu mierzącego szczęście, efekty naszych badań pozostają niedoskonałe, ale z nauką możemy mieć do czynienia już wtedy, gdy udaje nam się coś zmierzyć, a nie wtedy, gdy pomiar jest doskonały. John Maynard stwierdził kiedyś: *wolałbym mieć mglistą prawdę, niż być precyzyjnie w błędzie.* A Albertowi Einsteinowi przypisuje się słowa:

Nie wszystko co może być policzone liczy się, nie wszystko co się naprawdę liczy może być policzone.

Jakość pomiaru może nas przybliżyć do prawdy, jednakże brak doskonałego narzędzia pomiarowego nie może powstrzymać nas od drażnienia kwestii najważniejszych dla człowieka. To zdanie nie jest zachętą do odchodzenia od precyzji w dociekaniach naukowych. Zgadzam się bowiem z Edwardem Mishanem (1986, s. 17) z London School of Economics: *Jeżeli wybór precyzji za cenę odbiegania od meritum sprawy jest odrzucany, musimy przyjąć ryzyko, iż nasze twierdzenia będą wprawdzie mieć znaczenie dla sprawy, lecz będą niesłuszne.* Twierdzą jedynie, iż obchodzenie szerokim łukiem za-

gadnień, w których nie można stosować idealnej metody pomiaru, będzie skutkowało przeniesieniem uwagi na rzeczy mało istotne.

Rozdział V.

FETYSZYZACJA PKB – BOGACTWO KRAJÓW A SZCZĘŚCIE ICH MIESZKAŃCÓW

W swoim felietonie w „The Guardian” Polly Toynbee napisała:

***Kiedy Bóg umarł, pojawił się PKB a ekonomiści stali się
nowymi wysokimi kapłanami.***

Dużo kontrowersji i przesady jest w cytacie otwierającym ten rozdział. Wielu z nas uzna, że pogłoski o śmierci Boga są mocno przesadzone, ale trudno się nie zgodzić z tym, że Produktowi Krajowemu Brutto¹² nadaliśmy cech boskich, wznieśliśmy ołtarze, oddajemy hołd. A ekonomiści, no cóż jesteśmy niebezpieczni – uważaj na naszą niewidzialną rękę by nie zmieniła się w niewidzialnego buta.

Porównując bogactwo narodów powszechnie używamy wskaźnika PKB *per capita*, który mówi nam, jaka suma dochodu wytwarzanego przez mieszkańców danego kraju przypada na każdego z nich. Spadek PKB *per capita* lub jego stagnacja pozostają wstydliwie przemilczane przez rządzących, podczas gdy wzrost prowadzi do wyprostowania postawy, wypychania klatki piersiowej do przodu, rozciągnięcia ust w grymasie uśmiechu. Bezrefleksyjnie, nieco z przyzwyczajenia, a w dużej mierze na skutek wielokrotnego powtarzania, myślimy o wzroście PKB, jako czymś pożądanym, a kwestionowanie jego znaczenia postrzegamy jako występki znacznie poważniejszej wagi niż wypicie szlachetnego wina z musztardówki. Pisał o tym John Kenneth Galbraith w „Społeczeństwie dobrobytu” (1973):

zachowania społeczne i ekonomiczne są złożone, a zrozumienie ich charakteru jest dla umysłu męczące. Dlatego trzymamy się kurczowo, niczym tonący brzytwy, tych koncepcji, które reprezentując nasze rozumienie rzeczywistości.

Logika stojąca za stosowaniem PKB jako miary dobrobytu jest prosta i przypuszczalnie właśnie dlatego niezwykle atrakcyjna: jeżeli wzrasta bogactwo to tak samo musi się dziać ze szczęściem. Współczesne badania naukowe stwarzają nam przyczółek, może nie tyle do zakwestionowania, co do weryfikacji roli dochodu w kształtowaniu szczęścia pojedynczych ludzi i całych narodów.

Rozpoczynając rozdział poświęcony związkowi pomiędzy dochodem narodów a szczęściem jednostek przyjmijmy zasadę zapro-

¹² Produkt Krajowy Brutto różni się od Dochodu Narodowego – jednak w kontekście tematu, którym się zajmujemy to rozróżnienie można uznać za nieistotne. Dlatego produkt krajowy, dochód narodowy, czy bogactwo narodu – to terminy, które w tym miejscu będą stosowane zamiennie.

ponowaną przez pana Davisa w filmie „12 Gniewnych Ludzi”. Obraz ten przedstawia dwunasto-osobową ławę przysięgłych, która ma zdecydować o winie chłopca oskarżonego o morderstwo. Dowody przedstawione w sprawie są tak przygniatające, że wydaje się, iż posiedzenie rady będzie krótkie i zakończy się uznaniem oskarżonego winnym. Jedynie pan Davis, w którego rolę wcielił się Henry Fonda, zachęca do zastanowienia się i do niewydawania pochopnych decyzji decydujących przecież o życiu oskarżonego. Pokazując nóż kupiony w dzielnicy, w której wydarzyła się zbrodnia, a do tego identyczny z tym, który z powodu swej rzekomej niepowtarzalności był jednym z dowodów w sprawie; Davis próbował zasiać wątpliwość i przez to skłonić pozostałych członków ławy do zastanowienia się nad resztą dowodów. Widząc jednak opór, a przy tym samemu nie wiedząc, czy warto dalej zgłębiać tę sprawę, Davis proponuje tajne głosowanie: jeżeli wszyscy (poza nim) członkowie ławy przysięgłych opowiedzą się za skazaniem chłopca, on nie będzie się sprzeciwiał, ale jeżeli chociaż jeden z członków ławy poczuł niepewność i zgłasza za przyjrzeniem się sprawie dokładniej, wtedy ława przeanalizuje znaczenie i wiarygodność pozostałych dowodów. Na jedenastu znalazł się jeden, który dał wyraz wątpliwości.

W naszym przypadku nie decydujemy o życiu człowieka ale zastanawiamy się nad jego szczęściem; odpowiedzialność nie jest więc wcale mniejsza. (Może przesadzam ale w ten sposób próbuję zbudować napięcie.) Za chwilę przedstawionych zostanie kilka faktów. Po ich przeczytaniu Czytelniku sam zdecyduj, którym z jedenastu członków ławy przysięgłych jesteś. Uważasz, że warto się zastanowić czy po prostu uznajesz, że dążenie do wzrostu bogactwa narodów jest najważniejszym zadaniem rządzących. Jesteś zainteresowany dalszym ciągiem czy też odpowiadasz jak ktoś zapytany na ulicy: – Jak Pan myśli, co jest w dzisiejszych czasach większym problemem: niewiedza czy obojętność? – Nie wiem, nie obchodzi mnie to.

No i w końcu, decyzja ważna dla autora tej książki, czytasz dalej czy rezygnujesz?

Oto, co wynika z niektórych badań:

- w krajach wysokorozwiniętych, po osiągnięciu określonego poziomu PKB *per capita* dalszemu jego wzrostowi nie towarzyszy podnoszenie średniego poziomu szczęścia mieszkańców;

- jeżeli inne osoby wokół nas będą zarabiały o 1% więcej, nasze szczęście spadnie o 1/3 tego, co byśmy zyskali gdyby to nasz dochód wzrósł o 1%;
- wzrost indywidualnego dochodu o 1 dolara powoduje, że nasz oczekiwany, minimalny dochód wzrasta o ok. 40 centów;
- większość osób z list najbogatszych jest mniej zadowolona z życia niż osoby przeciętnie zarabiające.

No i jak, ciągle tu jesteś? No to zaczynamy.

Czy więcej znaczy lepiej? Krytyka PKB jako miary dobrobytu

„Jak to wpłynie na wzrost gospodarczy?” – to prawdopodobnie najczęściej zadawane pytanie przez ekonomistów, polityków, publicystów ekonomicznych. Dążenie do zwiększania Produktu Krajowego Brutto (który ogólnie rzecz ujmując jest wartością tego ile wszyscy razem zarobiliśmy w danym okresie), w przeliczeniu na głowę mieszkańca stało się oczywistością. Zapewnienie jego wzrostu stało się aksjomatem, głównym, niedyskutowanym, niepodważalnym jak świętość Franciszka z Asyżu celem działań rządzących, a jednocześnie podstawowym kryterium ich oceny.

Krytyka PKB *per capita* jako miary dobrobytu ma już swoją tradycję. Pierwsza grupa zarzutów dotyczy sposobu pomiaru, a przede wszystkim rozstrzygnięć; co powinno być włączone do wartości produktu krajowego. I tak, do PKB wlicza się tylko to, co zostało oficjalnie zarobione. Co oznacza, że nieuwzględnione pozostaje wszystko co wytworzono w „szarej strefie”. Naprawa samochodu, malowanie, udzielenie korepetycji itp. wykonane za pieniądze, ale bez wiedzy urzędów skarbowych, przyczyniają się do bogactwa narodu pozostając jednak „niezauważone” w wielkości PKB.¹³ Jeszcze w latach 50-tych XX wieku, opracowano teoretyczny model rozwoju gospodarczego sugerujący, że wraz ze wzrostem gospodarczym, osoby pracujące w szarej

¹³ Oddając sprawiedliwość rządzącym należy dodać, że w większości krajów wysokorozwiniętych podejmuje się próby szacowania wielkości szarej strefy i pracuje się nad możliwościami włączenia ich do kalkulowania PKB.

strefie zasilą szeregi legalnej siły roboczej. Zakładano po prostu, że zajęcia tradycyjnie powszechne w gospodarce nieformalnej, takie jak sprzedaż detaliczna, produkcja na małą skalę oraz przygodne prace zostaną wciągnięte pod parasol gospodarki formalnej. Ostatnie badania wskazują, że w wielu krajach rozwijających się, szczególnie w Afryce, szara gospodarka nie tylko nie zmniejsza się ale wręcz przeciwnie, rośnie (Becker 2004). Według szacunków w Indiach 92% osób pracujących, zarabia pieniądze w szarej strefie, w większości nie jest to odnotowywane w pomiarze produktu krajowego.

Obok pracy płatnej ale wykonywanej nieformalnie tym, co ma znaczenie dla naszego dobrobytu jest bez wątpienia **praca niepłatna**: sprzątanie, gotowanie, opieka nad dzieckiem domowe naprawy, praca wolontariuszy itp. (więcej na ten temat: Michoń 2008). Kiedy ugotujemy sobie obiad nie zostanie to policzone do PKB, gdy zamiast tego kupimy go w restauracji dołożymy się do wzrostu. Efektowną ilustrację opisanego paradoksu ponad sto lat temu przedstawił Arthur Pigou stwierdzając, iż mężczyzna, który poślubia swoją służącą przyczynia się do spadku produktu krajowego kraju, w którym miało to miejsce (Michoń 2008). Spełniając te same obowiązki, co przed ślubem (sprzątanie, gotowanie, robienie zakupów itp.) z tą różnicą, że bez wynagrodzenia żona przestaje przyczyniać się do bogactwa narodu. Stąd w odczuciu społecznym prace domowe stały się czynnościami, które wykonuje kobieta i których nikt nie zauważa; przynajmniej do momentu gdy przestaje je wykonywać. Efekty pracy niepłatnej przynoszą nam korzyści, innymi słowy podnoszą jakość życia. Niektóre szacunki mówią nawet o tym, że jest ona warta ok. 50% wartości PKB i w skali całego globu ma wartość ok. 16 bilionów dolarów rocznie (zob. Swiebel 1999).¹⁴ Należy jednak pozostać wyczulonym na problemy metodologiczne związane z wyznaczaniem wartości pracy niepłatnej (zob. Michoń 2007). Szara strefa oraz praca niepłatna istotnie zmniejszają wartość produktu krajowego. Szukając pozytywów możemy jednak

¹⁴ Biorąc pod uwagę, że większość pracy niepłatnej jest wykonywana przez kobiety, prezentowane dane mogą sugerować, iż wzrost PKB osiągnięty dzięki rosnącej aktywności zawodowej kobiet, mniej niż by to wynikało z obliczeń przyczynił się do wzrostu bogactwa narodów. Częściowo bowiem prace wykonywane dotychczas nieodpłatnie przez gospodynię domową, np. opieka nad dzieckiem, stały się częścią oficjalnej gospodarki.

stwierdzić, że choć obraz jaki uzyskujemy spoglądając na wartość PKB pozostaje niekompletny, to istnienie szarej strefy i pracy niepłatnej (pomimo wielu negatywnych konsekwencji społeczno-ekonomicznych) oznacza tylko, że produkt krajowy jest w rzeczywistości wyższy niż by to wynikało z oficjalnych statystyk. Na tym kończą się dobre wiadomości.

Przejdźmy do kolejnych słabości PKB: ignorowanie kosztów **zanieczyszczenia środowiska** powstałych w efekcie działalności gospodarczej. Narastająca ilość śmieci, hałas, zanieczyszczenie powietrza i wody, deformacja terenu – straty ponoszone przez społeczeństwo pozostają obojętne dla wartości PKB. W roku 2004 chińskie władze ogłosiły wyniki obliczeń tzw. Zielonego PKB, (ang. *Green GDP*), którego wielkość uwzględnia uszczuplenie dostępności zasobów naturalnych i degradację środowiska. Z oficjalnych danych wynikało, że w roku 2004 na skutek zanieczyszczenia środowiska (głównie wody) Chin utraciły 3,05% PKB. Do tego należy jeszcze dodać nakłady poniesione na naprawienie zniszczeń wywołanych działalnością gospodarczą, które równały się 1,8%. PKB (Gov.Cn, 2006). Zwróćmy przy okazji uwagę, że dane te nie opisują w pełni rzeczywistych kosztów, bo w wielu prowincjach nie ujawniono żadnych zanieczyszczeń (!) (Smyth i in. 2008).¹⁵ Zatem jeżeli zmniejszymy wzrost gospodarczy Chin o to co straciły w wyniku degradacji środowiska, zamiast tygrysa gospodarczego otrzymamy zwykłego dachowca.

Kolejny argument przeciwko traktowaniu produktu krajowego brutto, jako miary dobrobytu społecznego bierze się z nieuwzględnienia **odpoczynku**. Gdy odpoczywamy zamiast pracować nie dokładamy się do wzrostu gospodarczego. Jeżeli PKB jest miarą szczęśliwości narodu, powinniśmy uznać, iż gdy zamiast kopać doły czy pisać książki o ekonomii szczęścia, napawamy się smakiem doskonałego espresso na tarasie leśnego domku, nie robimy nic dla jej podwyższenia. Nie, no bądźmy poważni, kto jest o tym przekonany (!) ręką w górę.

Na koniec zostawiłem sobie jeszcze jeden argument, który, jak sądzę, dla wielu osób będzie bardzo sugestywny. Kiedy bawię

¹⁵ W kolejnych latach zrezygnowano z obliczania Green GDP ze względu na silny opór władz lokalnych, dla których niższy, bo zmniejszony o wartość zanieczyszczeń, wzrost gospodarczy oznaczał mniejsze szanse na awans (Smyth i in. 2008).

się z moimi dziećmi PKB pozostaje niezmienny ale kiedy kupię im zabawkę produkt krajowy rośnie. Wyobraźcie sobie ojca czy matkę stojących na progu swojego domu i mówiących do swojego malucha: „Przepraszam Kochanie ale tatuś musi iść teraz do pracy by powiększać bogactwo narodu aby wszystkim żyło się lepiej”.

Druga grupa tradycyjnych argumentów przeciwko stosowaniu PKB *per capita* jako miary dobrostanu bierze się stąd, że nie uwzględnia on wydatków, jakie ponosimy dla **ochrony przed negatywnymi zmianami zachodzącymi w otoczeniu i usuwania ich negatywnych skutków**. Przykładowo, budowanie autostrad w niewielkim oddaleniu od osiedli wiąże się z koniecznością ustawienia zapór dźwiękowych po to, by dobrostan osób tam mieszkających pozostał (prawie) niezmienny. Ktoś wyda na ten cel pieniądze, ktoś zarobi na sprzedaży i montażu zapór, produkt krajowy wzrośnie, ale dobrostan mieszkańców osiedla pozostanie, w najlepszym przypadku, niezmienny. Podobnie jest z przepięczością, wydatkami na zbrojenia, częściowo z opieką medyczną (np. gdy ponosimy koszty leczenia skutków stresu w pracy) i ubezpieczeniami komunikacyjnymi. Za każdym razem mamy do czynienia ze zjawiskiem „*zbitego okna*”, sytuacji sprzyjającej rozwojowi gospodarki przez to, że pracę ma szklarz. W rezultacie oznaczałoby to, że dobrobyt społeczeństwa, w którym wybito, a potem naprawiono szybę wzrósł, podczas gdy innego, w którym szyby oparły się niszczącej sile wandalii, pozostał na tym samym poziomie. Doświadczyli tego Amerykanie w latach 2005-2006. Po tym, jak huragan Katrina uderzył w południowe wybrzeża Stanów Zjednoczonych wydatki na usunięcie zniszczeń przyczyniły się do imponującego wzrostu PKB. Trudno jednak przypuszczać, że ludziom z tamtych terenów żyje się lepiej. Ten paradoks prowadzi nas do wniosku, iż produkt krajowy, poprzez to, że nie uwzględnia zmian w stanie posiadania, jest w większym stopniu miarą tego, co społeczeństwo produkuje niż tego co konsumuje.

Jeszcze jeden przykład: świeże owoce i warzywa wyprodukowane bez zastosowania środków chemicznych w małym gospodarstwie wiejskim położonym w niedużej odległości od rynku zbytu tylko minimalnie wpływają na podwyższenie wielkości PKB. Natomiast jeżeli kupimy płody rolne wyprodukowane na olbrzymich, w pełni zmechanizowanych i intensywnie nawożonych odległych farmach dochód narodowy znacząco wzrośnie. Składniki wykorzystane do niedzielnego

posiłku Brytyjczyka łącznie odbywają podróż równą ok. 26 000 mil (Worcester 2004) – mniej więcej tyle co podróż dookoła świata – a to w istotny sposób wpływa na PKB, choć niekoniecznie przekłada się na wartość odżywczą i doznania smakowe mieszkańców Zjednoczonego Królestwa. Ten przykład pokazuje nam też, że PKB nie uwzględnia jakości konsumowanych przez nas dóbr.

Trzecia grupa argumentów przemawiających za nieuznawaniem produktu krajowego za miarę dobrobytu skupia się wokół stwierdzenia, iż w równej mierze jak wielkość dochodu wpływ na dobrostan społeczeństwa ma jego **podział**. Zadajmy sobie pytanie: czy gdy zarząd przedsiębiorstwa, w którym pracujesz otrzymuje kilkumilionową premię roczną, to przekłada się to na twój dobrostan? Nie? A przecież dochód uzyskiwany przez członków społeczeństwa wzrósł. PKB per capita jest miarą średnią, ze wszystkimi tego konsekwencjami, z których najważniejszą w kontekście tego, o czym mówimy wydaje się ta, iż danie milionowi biednych obywateli po złotówce powinno mieć taki sam skutek dla dobrostanu społeczeństwa, jak danie miliona jednej bogatej osobie. Tak mogłoby się stać tylko wtedy, gdy mamy do czynienia z milionem biedaków pesymistów, których pieniądze nie cieszą i jednym skrajnym optymistą, którego każde zasilenie konta bankowego doprowadza do euforii. Joseph Stiglitz, laureat nagrody Nobla z 2001, wskazuje, że choć między rokiem 1999 a 2004 całkowity dochód, którym dysponowały gospodarstwa domowe w Stanach Zjednoczonych wzrósł o 11% swej wartości realnej (czyli po uwzględnieniu inflacji) dochód przeciętnej rodziny obniżył się o ok. 1 500 \$ (2007, s. 63). To stawia najbogatszy kraj świata w jednym szeregu z Ameryką Łacińską, regionem niesłynącym z równego podziału dochodu, w którym w ciągu 12 lat, między rokiem 1981 a 1993, wzrostowi PKB o 25%, towarzyszył wzrost proporcji ludności żyjącej za mniej niż 2,15 \$ dziennie z 26,9 do 29,5% (Stiglitz 2007, s. 63).

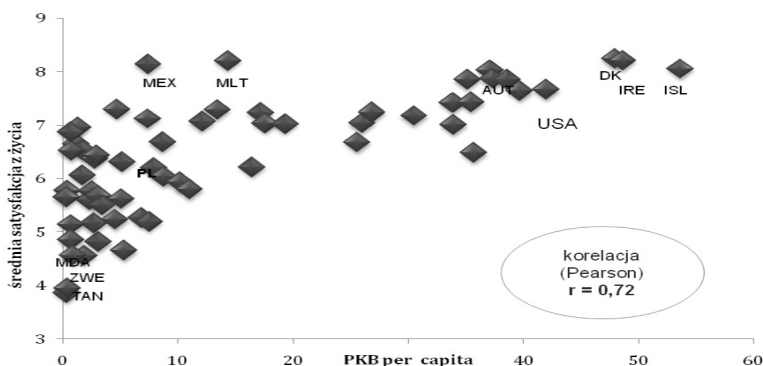
Jak widać sumowanie zarobków uzyskanych przez nas wszystkich w ciągu danego okresu a następnie wyliczanie ile z tego, średnio, wypada na każdego z nas może nie być skuteczną metodą mierzenia dobrostanu. Ograniczenia są liczne a ich waga ciężka. Robert Kennedy, kandydat na prezydenta Stanów Zjednoczonych, stwierdził kiedyś (tłum. P.M.):

Nasz Produkt Krajowy Brutto zawiera zanieczyszczenie powietrza, reklamy papierosów, (...) wlicza zamki montowane w drzwi i koszt więzienia dla tych którzy je wylamują... i programy telewizyjne, które gloryfikują przemoc po to by sprzedawać zabawki naszym dzieciom. A przy tym, Produkt Krajowy Brutto nie uwzględnia zdrowia naszych dzieci, jakości ich edukacji, czy radości ich zabawy (...) nie uwzględnia piękna poezji i siły naszych małżeństw, (...) w skrócie, mierzy wszystko, z wyjątkiem tego co czyni nasze życie ważnym.
(www.jfklibrary.org).

Produkt krajowy a szczęście

Prawdopodobnie, po przeczytaniu ostatnich stronki budzi się w nas pokusa by PKB per capita potraktować jak inne miary stosowane w przeszłości, choćby łokieć, strzał z łuku czy garść; i pozwolić pojawiać się tylko w książkach historycznych. Zanim jednak przeprowadzimy rewolucję zadajmy sobie pytanie: czy ludzie żyjący w krajach bogatszych są przeciętnie szczęśliwsi od tych, którzy żyją w krajach ubogich? Jeżeli PKB *per capita* nie ma znaczenia, różnice w poziomie szczęścia nie powinny zostać zaobserwowane.

Wykres 5.1 Produkt krajowy brutto *per capita* a średnia satysfakcja z życia mieszkańców kraju.



Opracowano na podstawie: danych IMF, World Economic Outlook; database: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/index.htm> oraz World Value Survey wave 4.

Przedstawiony wykres (5.1) pozwala na częściową rehabilitację produktu krajowego jako miary dobrostanu. Poza nielicznymi wyjątkami, takim jak Meksyk i Malta, tj. krajów relatywnie biednych, ale zamieszkałych przez szczęśliwych ludzi, narody bogatsze okazują się być szczęśliwsze. Przeciętny mieszkaniec Islandii, Danii, Irlandii czy Austrii; krajów znajdujących się w czołówce najbogatszych; wyżej ocenia swoje szczęście niż choćby ubożsi Polacy, o obywatelach Tanzanii i Zimbabwe nie wspominając. Świadczy też o tym uzyskany wskaźnik korelacji ($r = 0.72$), co z kolei skłania do wniosku, że zależność pomiędzy subiektywnym zadowoleniem z życia a bogactwem narodu jest silna. Zanim jednak odrzucimy wcześniejsze zastrzeżenia i uznamy, że produkt krajowy jednak jest istotny, pozwolę sobie na sformułowanie pewnego ostrzeżenia: zalecam ostrożność przy interpretacji danych statystycznych. Pozwolę sobie przywołać słowa, których autora niestety nie pamiętam, za co go gorąco przepraszam, a które trafnie opisują pułapki we wnioskowaniu:

Dowodzono, że świętowanie urodzin pozytywnie wpływa na zdrowie – statystyki pokazują, że ci, którzy świętowali najczęściej są też najstarsi.

Zaprezentowane wyniki mogą mieć ograniczoną wartość poznawczą, a bierze się to stąd, że na satysfakcję z życia obok dochodu wpływają inne czynniki razem z nim występujące. Wielce prawdopodobne jest, że w „krajach subiektywnie szczęśliwych ludzi” satysfakcja z życia jest konsekwencją występowania warunków innych niż poziom bogactwa. W szczególności wskazuje się tu na *poziom rozwoju i stabilność demokracji* oraz *ochronę praw człowieka*. Demokracja w krajach bogatych jest zwykle trwalsza, a prawa człowieka są w większym stopniu gwarantowane, co przekłada się na zadowolenie z życia mieszkańców (Frey, Stutzer 2002). Loewenstein i Frederick (1999) przywołują badania przeprowadzone przez trójkę badaczy o nazwisku Diener, które wskazywały na silną korelację (0.58) pomiędzy dochodem per capita i deklarowanym zadowoleniem z życia w 55 krajach świata. Wystarczyło jednak wprowadzić zmienne mierzące przestrzeganie praw człowieka a korelacja szczęścia i dochodu zniknęła (Diener, Diener, Diener 1995, na podstawie: Loewenstein i Frederick 1999). Amartya Sen (1999a, s. 8) pisze:

(...) nawet najbiedniejsze kraje demokratyczne, które doświadczyły straszliwych susz i powodzi lub innych katastrof naturalnych były w stanie wyżywić swoje narody bez doświadczania głodu... Głód jest łatwy do powstrzymania, jeżeli podejmuje się poważne wysiłki w tym celu, a demokratyczny rząd, mający na uwadze wybory i krytykę ze strony partii opozycyjnych i niezależnych gazet, nie ma innego wyjścia, jak tylko podjąć takie wysiłki. Nie jest zaskakujące więc, że Indie doświadczały klęsk głodu pod panowaniem brytyjskim aż do uzyskania niepodległości, które [to klęski głodu] jednak nagle zniknęły wraz z ustanowieniem wielopartyjnej demokracji i wolnej prasy.

Obok rozwoju praw człowieka i demokracji również inne czynniki mogą prowadzić do wytłumaczenia obserwowanej więzi pomiędzy bogactwem i szczęściem narodów (Boarini i in. 2006):

- *średni poziom stanu zdrowia*, liczne wskaźniki (np.: oczekiwanej długości życia w momencie narodzin, śmiertelność noworodków) charakteryzujące zdrowie społeczeństwa są skorelowane z wielkością PKB *per capita*. Oznacza to, że jeżeli wytworzony dochód przeznaczony zostanie na programy służące podwyższaniu poziomu zdrowia społeczeństwa, jego wzrost może przyczyniać się do wzmocnienia odczuwanej satysfakcji z życia;

- *równość*, od połowy lat 80-tych XX wieku do początku wieku XXI nierówności dochodowe, w krajach OECD doświadczających silnego wzrostu gospodarczego takich jak Irlandia, malały. Ponadto w krajach bogatszych mniejszy był odsetek relatywnie ubogich. Należy jednak pamiętać o tym, na co w eseju pokazującym rozwój kapitalizmu w Holandii, Niemczech i Australii, wskazuje Cynthia Morris (1995). Potrzebne było przynajmniej pięć dekad (!) by z rosnącego bogactwa narodów skorzystała większość społeczeństwa. Pięćdziesiąt lat ludzie na dole drabiny dochodów czekali, by znacząco odczuć poprawę swojej sytuacji;

- *kapitał społeczny*, dobre relacje społeczne i aktywne uczestnictwo w życiu społeczności lokalnej mogą w istotny sposób przyczynić do podniesienia poziomu dobrostanu jednostki. Okazuje się, że w bogatszych krajach mieszkańcy częściej dobrowolnie stają się członkami grup działających na rzecz lokalnej wspólnoty. Poprawa sytuacji może też być wynikiem zmniejszenia zjawisk negatywnych. W krajach OECD

doświadczających wzrostu gospodarczego zauważa się, choć niewielki, spadek odsetka osób stających się ofiarami przestępstw.

Produkt krajowy brutto w ekonomii szczęścia

Badanie z zakresu ekonomii szczęścia postawiły nas przed kolejnymi wyzwaniem. Jako jeden z pierwszych wodę w sadzawce zmacił Richard Easterlin. Efektem jego pracy jest zjawisko, które określamy dzisiaj **paradoksem Easterlina**:

po osiągnięciu określonego poziomu PKB per capita średni subiektywny dobrostan członków społeczeństwa przestaje wzrastać.

Na przykładzie Stanów Zjednoczonych, a potem również Japonii, Richard Easterlin (1995) pokazał, że wzrostowi bogactwa narodu mierzonego dochodem krajowym brutto na głowę mieszkańca nie towarzyszył wzrost średniego poziomu satysfakcji z życia. W tym drugim kraju w latach 1958-1987 dochód *per capita* wzrósł pięciokrotnie, ale średnia ocena zadowolenia z życia Japończyków pozostała niemal niezmienną. Innymi słowy; w danym momencie subiektywny dobrostan przeciętnego mieszkańca bogatego kraju jest wyższy niż w kraju ubogim (wykres 5.1), zaskakujące jest natomiast to, że gdy jako naród stajemy się bogatsi, nie przekłada się to na nasz poziom szczęścia. Należy w tym miejscu poczynić jedno zastrzeżenie; zasada ta stosuje się do krajów bogatych – w krajach biednych wzrost PKB może zwiększać ogólną szczęśliwość obywateli.

Przyjrzyjmy się temu zjawisku na przykładzie Chin. Rozwój tamtejszej gospodarki w ostatnich dwóch dziesięcioleciach jest, w ocenie wielu komentatorów, wręcz zjawiskowy. Z danych zgromadzonych przez amerykański instytut Gallupa wynika, że tylko między rokiem 1994 a 2004 średni dochód gospodarstw domowych w Chinach wzrósł o 250% (zobacz tabela 5.1), a na obszarach miejskich nawet o 260%.

Naprawdę ciekawie robi się dopiero wtedy, gdy dane dotyczące dochodu gospodarstw domowych zestawimy z tymi, które mówią o satysfakcji z życia mieszkańców Chin. Ich satysfakcja z życia *de facto*

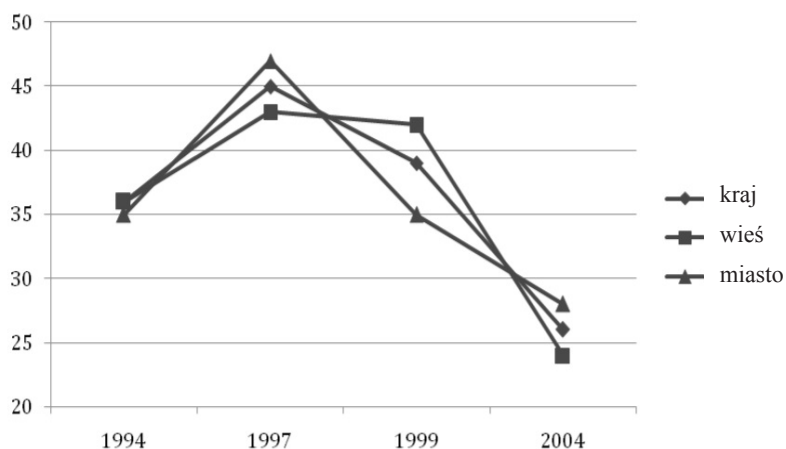
Tabela 5.1 Średni dochód gospodarstwa domowego w Chinach w latach 1994-2004.

	1994	1997	1999	2004
Kraj	5 980	10 400	11 200	14 700
Wieś	4 900	8 000	7 200	8 200
Miasto	9 380	14 000	16 600	24 400

Opracowanie własne na podstawie: Burkholder 2005a.

maleje (wykres 5.2). Tylko w latach 1997 i 2004 odsetek osób określających się jako „bardzo zadowoleni” spadł z 19% do 12%. Zauważmy również, że pomimo olbrzymich dysproporcji w dochodzie wiejskich i miejskich gospodarstw domowych, zmiany w satysfakcji z życia na wsi i w miastach przebiegają tak samo. Zaskakuje przy tym fakt, iż trzykrotnie wyższy średni dochód mieszkańców miast nie skłania ich do deklarowania większego zadowolenia z życia niż miesz-

Wykres 5.2 Satysfakcja z życia w Chinach w latach 1994-2004.



Opracowanie własne na podstawie: Burkholder 2005a.

kańców wsi.¹⁶ Paradoxem jest również to, że każdego roku miliony Chińczyków „głosuje stopami” wyprowadzając się z terenów wiejskich (Brukholder 2005a).

Bogaci wydają się nie być coraz bardziej szczęśliwi, ale to nie oznacza, że podnoszenie PKB per capita jest nieistotne dla wszystkich społeczeństw. W krajach uboższych związek pomiędzy tymi dwoma wielkościami jest zauważalny. W Niemczech Wschodnich, w pierwszej dekadzie po zjednoczeniu zaobserwowano, iż rosnącemu średniemu dochodowi gospodarstw domowych towarzyszyło podniesienie średniego poziomu zadowolenia z życia Niemców z landów wschodnich (Frijters i in. 2004). Zauważmy jednak, że wzrostowi bogactwa Niemców z dawnego NRD towarzyszyło nabywanie realnych praw obywatelskich, ochrona praw człowieka, rozwój demokracji itp.

Zgodnie z paradoksem opisanym przez Easterlina po przekroczeniu pewnego poziomu dochodu *per capita*, Bruno Frey i Alois Stutzer (2002, s. 75) sugerują, że wynosi on około 10 tys. dolarów; jego dalszy przyrost nie przekłada się na wzrost średniej satysfakcji z życia. Niektórzy autorzy (np. Oswald 1997) wyciągają z tego faktu radykalnie brzmiący wniosek: ponieważ w krajach wysokorozwiniętych wzrost gospodarczy nie przekłada się bezpośrednio na szczęście ludzi, nie powinien on być głównym celem polityki gospodarczej. Możemy częściowo zgodzić się z Oswaldem – PKB jako miara dobrobytu społeczeństwa nie najlepiej się sprawdza. Z resztą nie kto inny, ale Simon Kuznets, człowiek który wymyślił i opracował pomysł produktu krajowego, w raporcie skierowanym do Kongresu Stanów Zjednoczonych w roku 1934 zauważył:

***na podstawie pomiaru dochodu narodowego prawie nie
można wyciągać wniosków na temat dobrobytu
(ang. welfare) narodu.***

Tak więc opieranie twierdzenia na temat dobrobytu narodów o PKB jest swoistym chichotem historii, karykaturą zamysłu autora.

¹⁶ Brukholder (2005) jako potencjalne przyczyny braku związku pomiędzy wzrostem bogactwa a deklarowaną satysfakcją z życia wskazuje zjawisko wiążące się z dynamicznym procesem urbanizacji, jak np.: brak mieszkań (szczególnie będących w zasięgu finansowym Chińczyków), rosnąca przestępczość, zanieczyszczenie środowiska.

Chociaż PKB nie jest najlepszym miernikiem dobrobytu narodów, to powstrzymajmy się przed ferowaniem jednoznacznych ocen. Ta ostrożność wypływa z kilku źródeł. Jak zauważają Helen Johns i Paul Ormerod (2007, 34 i kolejne) produkt krajowy wzrósł a przeciętne szczęście nie, a to może oznaczać, że bogacenie się narodu nie prowadzi do zwiększenia jego szczęścia. Gorzej, że z danych przedstawionych przez autorów wynika, iż **brak jest korelacji pomiędzy szczęściem a ilością czasu wolnego** – jak wynika z danych OECD w Niemczech Zachodnich – średnia liczba godzin pracy zawodowej spadła o 16% podczas gdy przeciętny poziom szczęścia obniżył się w tym okresie o 5% (Johns, Ormerod 2007). Nasza misterna konstrukcja: „wzrost PKB → stagnacja szczęścia → nie ma powodu dla zwiększania bogactwa narodów”, zaczyna się chwiać. Oto zwiększanie ilości czasu wolnego łączyło się z obniżeniem szczęścia. Trudno w to uwierzyć ale można logicznie wytłumaczyć. To, że mniej godzin spędzamy w pracy wcale jeszcze nie oznacza, że mniej pracujemy i mamy więcej czasu na zaspokajanie własnych potrzeb. Szczególnie dotyczy to kobiet. Często ograniczają one liczbę godzin pracy ze względu na obowiązki rodzinne. Innymi słowy zamieniają czas spędzony w biurze, fabryce czy na polu na pracę niepłatną w domu. Pomimo mniejszej liczby godzin pracy za wynagrodzenie, czas pracy niekoniecznie musiał zmaleć a liczba godzin odpoczynku nie uległa podwyższeniu. Drugie wytłumaczenie, uzupełniające wobec pierwszego, nawet gdyby ilość czasu wolnego wzrosła, to o jego wpływie na nasze szczęście decydować może forma jego spędzania. Liczne badania pokazują, że coraz większą liczbę godzin spędzamy przed telewizorem. Jeżeli połączymy to choćby z faktem, że oglądanie telewizji ma negatywne skutki dla naszego zadowolenia z życia, mamy potrzebne nam wyjaśnienie. Czas wolny, choć dostępny, źle wykorzystany nie przyczynia się do wzrostu szczęścia.

No to z wolnym czasem sobie poradziliśmy. Z innymi korelatami nie pójdzie już tak łatwo. W większości krajów wysokorozwiniętych obserwujemy, iż w latach 90-tych poziom przestępstw z użyciem przemocy był znaczenie wyższy w stosunku do lat 60-tych i 70-tych ubiegłego wieku. Tymczasem nie znalazło to odzwierciedlenia w poziomie przeciętnego szczęścia. Ba, żeby tylko. Dane dla Stanów Zjednoczonych (lata 1971-2004) wskazują na pozytywną (!) korelację (0.37) po-

między szczęściem a stopą przestępstw z użyciem przemocy (liczbą przestępstw z użyciem przemocy na 100 tys. mieszkańców) i jeszcze większą korelację pomiędzy przeciętnym szczęściem a stopą przestępstw przeciwko własności (0.48) (Johns i Ormerod 2007). Dane przytoczone przez Johns i Ormeroda (2007) wskazują również na brak korelacji pomiędzy szczęściem a stopą umieralności noworodków, oczekiwaną długością życia w dniu narodzin, bezrobociem czy różnicami w dochodzie mężczyzn i kobiet. Co ze tego wynika? Zanim odpowiem pozwól, że przytoczę słowa prezydenta Trumana: chciałbym mieć jednorękiego ekonomistę, bo zawsze gdy odpowiadają na pytania używają: *on the other hand* (ang., po polsku: dosł. *po drugiej ręce*). Nie wiem czy Truman znalazł wymarzony prototyp ekonomisty, ale ja mam obie ręce, stąd moja odpowiedź jest złożona. Z jednej strony możliwe jest, że większość z nas nie doświadcza przestępstw, więc nawet podwojenie ich liczby nie musi prowadzić do zmniejszenia szczęścia. To samo dotyczy umieralności noworodków – choć to straszne doświadczenie dla rodziców to jego skala w krajach wysokorozwiniętych jest bardzo znikoma (ile znasz osób, które tego doświadczyły). Prawdopodobnie nie zakładamy też, że nas to może dotyczyć. Pójdźmy dalej: dlaczego mamy sądzić, że wydłużenie oczekiwanej długości życia ma przyczyniać się do szczęścia ludzi. Zastanówmy się, czy jeżeli ludzie wokół mnie dożywają średnio 80 lat zamiast 78, to czy ja jestem przez to szczęśliwszy? Czy oni są szczęśliwsi? Idźmy jeszcze dalej – bezrobocie, o którym wspominają Johns i Ormerod, to jedna z tych niewielu okoliczności życiowych, co do której badacze są zgodni, że prowadzi do zmniejszenia poziomu odczuwanego szczęścia. Jeżeli w badaniach przedstawionych przez wspomnianych autorów wynik był odmienny, prawdopodobnym wytłumaczeniem jest to, że inny czynnik zniwelował negatywny efekt bezrobocia. W tym miejscu dochodzimy do bardzo istotnego punktu. **Każdy model, który bada wpływ jakiegogoś czynnika na szczęście natrafia na istotne ograniczenie: nie może uwzględniać wszystkich zmiennych.** Jest on jak bikini: to co pokazuje jest istotne, ale to, co ukrywa, jest najważniejsze. Zawodność modeli to jedno, sens to drugie. Nawet jeżeli nie ma statystycznie potwierzonego związku pomiędzy zmniejszającą się stopą umieralności noworodków a przeciętnym poziomem szczęścia w społeczeństwie, nie możemy wyciągać wniosku, że zapobieganie śmierci nowonarodzonych nie jest ważnym

i słusznym celem. Nie możemy też przypuszczać, że wzrost umieralności noworodków nie doprowadziłby do spadku poziomu szczęścia. Zawsze będzie istniało ryzyko, że coś co uważamy za dobre – zwiększone bezpieczeństwo na ulicach, spadek umieralności niemowląt czy wydłużenie długości życia – nie znajdzie swojego odbicia w rejestrowanym poziomie szczęścia społeczeństwa.

A może jednak PKB jest ważny?

W krajach wysokorozwiniętych przeciętna satysfakcja z życia nie wzrasta wraz ze wzrostem PKB *per capita*. Dlaczego? Ekonomiści zwracają uwagę na to, iż *niezarobione* – wliczane do PKB, ale *wydane* pieniądze zwiększają nasz poziom ogólnej użyteczności (Clark i in. 2007). Suma dochodu nie równa się sumie wydatków konsumpcyjnych. Dzieje się tak dlatego, że każdy z nas korzysta nieodpłatnie z pracy innych (np. jedząc obiad przygotowany przez żonę czy jeżdżąc czystym samochodem umytym przez męża), z dóbr i usług dostarczanych nam nieodpłatnie przez państwo, a ponadto oszczędzamy pieniądze – co oznacza odsunięcie naszej konsumpcji w czasie. Kolejnym, dość prawdopodobnym wytłumaczeniem jest stwierdzenie, iż sam wzrost dochodu prowadzi do zwiększenia szczęścia, ale inne procesy mu towarzyszące mają działanie przeciwne. Istotne jest zatem by wyróżnić działania ludzi, zjawiska czy okoliczności, które przeszkadzają nam w byciu szczęśliwymi, ale przyczyniają się wzrostu PKB. Gdy to się uda, nie zrezygnujemy z podwyższenia PKB ale będziemy dążyli do kontrolowania siły tych czynników, które osłabiają podnoszenie poziomu szczęścia. Przykładowo, Rafael Di Tella i Robert MacCulloch badając, co może wpływać na szczęście członków społeczeństwa (m.in.: zanieczyszczenie środowiska, przestępczość, bezrobocie) zauważyli, że dochód *per capita* był jednym z najsilniejszych czynników przyczyniających się do wzrostu szczęścia. Jednakże jego efekt pozostawał niewielki i prawie w całości był niwelowany przez wzrost bezrobocia (Di Tella, MacCulloch 2008). Podkreślimy dwa wnioski płynące z tych badań: (1) wzrost PKB *per capita* choć niewiele, ale przyczynia się do wzrostu szczęścia i, co jest tak oczywiste, że o tym zapominamy, również go nie zmniejsza; (2) a przy tym wpływ do-

chodu choć niewielki może być relatywnie silniejszy niż inne czynniki. Krytykując fetyszyzację dochodu krajowego musimy przyznać się do częściowej niewiedzy; dotychczas nie najlepiej udało nam się rozpoznać czynniki silnie wpływających na nasze szczęście. Dodatkowych argumentów przemawiających za tym, że PKB może mieć znaczenie, dostarcza nam badanie 15 krajów europejskich w okresie od 1973 do 2002 roku przeprowadzone przez zespół koordynowany przez Christiana Bjørnskova (2008). Autorzy wskazują, że choć sam wzrost gospodarczy nie prowadzi do zwiększenia poziomu szczęścia w społeczeństwie, to efekt ten towarzyszy zwiększeniu tempa wzrostu gospodarczego.

Uznanie, że obiektywne warunki życia nie mają znaczenia dla naszego szczęścia jest mocno kontrowersyjne. Możliwe, że błąd polega na niewłaściwej interpretacji uzyskiwanych wyników. Frank (2005a, s. 70) dostarcza nam przynajmniej dwóch powodów, dla których nie powinniśmy pochopnie rezygnować z uznania wysokości dochodu jako ważnego dla naszej satysfakcji z życia. Po pierwsze, biorąc pod uwagę, że wydatkowanie pieniędzy na niektóre dobra podwyższa nasz dobrostan, należałoby zmienić strukturę wydatków. Wśród naszych wydatków powinien wzrastać udział dóbr wspierających szczęście. Wyobraźmy sobie dwa kraje, w których poziom szczęścia obywateli jest taki sam, ale w jednym (A) średnie zarobki wynoszą 100 tys. dolarów rocznie, a w drugim (B) 200 tys. Założenie to pozostaje w zgodzie z prezentowanymi wcześniej wynikami badań. Dodajmy do tego jeszcze jedno założenie: mieszkańcy w kraju B wydają więcej na ochronę środowiska niż w kraju A, a w efekcie żyją zdrowiej i dłużej (Frank 2005a, s. 70). Po drugie, subiektywnie odczuwane i deklarowane szczęście nie mówi nam o wszystkim co łączy się z rzeczywistym szczęściem człowieka. Jeszcze jeden przykład: powszechnie wykorzystywaną miarą dobrostanu społeczeństwa jest oczekiwana długość życia w dniu narodzin. W efekcie oddziaływania wielu czynników m.in.: postępu medycyny, profilaktyki, upowszechnieniu zasad higieny czy ograniczeniu niedożywienia; mieszkańcy bogatych krajów żyją dziś ok. 30-40 lat dłużej niż w pierwszej połowie XX wieku. Raczej nie należy oczekiwać, że sama wiedza o tym wywinduje nasze poczucie szczęścia w granice maksimum skali. Czy nadal mamy wątpliwości, że wysokość dochodu może mieć znaczenie dla naszego szczęścia? Ludzie po prostu nie wydają dodatkowo zarobionych pieniędzy w sposób, który przynosi znaczący i trwały wzrost mierzonej satysfakcji.

A ekonomiści się śmieją...

Benjamin Barber (2008, s. 18) w nieco bajkowym klimacie zauważa, że w przeszłości, tj. *dawno, dawno temu, (...) kapitalizm prosperował dzięki zaspokajaniu prawdziwych potrzeb realnych ludzi*. Barber nie zadaje sobie trudu by nas przeprowadzić przez definicję „prawdziwych potrzeb”, ale nie jest to nam potrzebne. W kontekście tego o czym tutaj piszemy, ciekawe jest zdanie dotyczące kapitalizmu konsumpcyjnego – karykatury dawnych zasad – *osiąga zyski tylko wtedy, gdy może się zwrócić do ludzi, których podstawowe potrzeby zostały zaspokojone, ale którzy dysponują środkami na zaspokojenie „nowych”, wymyślonych potrzeb* (Barber 2008, s. 18). To o czym z polotem pisze Barber zgrabnie wpisuje się w wytłumaczenie, dlaczego bogacenie się narodów nie musi prowadzić do ich uszczęśliwiania. Mojemu wzrastaniu w zasobności towarzyszy nie tylko zaspokajanie istniejących potrzeb, ale również, a może przede wszystkim, otwieranie nowych furtek, o których istnieniu w ogóle nie myślałem i nie wiedziałem. Usłudni specjaliści od kreowania potrzeb, znajdą drogę do mojego konta bankowego przekonując mnie o tym, jak wiele jest mi niezbędne do bycia szczęśliwym, do pełni życia, samorealizacji czy wolności. A nawet gdy w jakiś niezwykły sposób uda mi się oprzeć specjalistom, to ulegnę na widok sąsiada, który posiada to czego sam sobie nie kupiłem.

Choć generalnie rzecz biorąc trudno jest ocenić wiarygodność wyjaśnień zjawisk zachodzących w skali całych krajów (makroekonomicznych) poprzez stosowanie teorii odnoszących się do zachowań pojedynczych osób (mikroekonomicznych), w literaturze poświęconej szczęściu w ekonomii jest to dość rozpowszechnione. Najczęściej pojawiają się dwa główne wyjaśnienia braku istotnego wpływu wzrostu gospodarczego na szczęście mieszkańców bogatych krajów.

Pierwsze z nich dotyczy **wplywu porównań** na nasze zadowolenie z życia. Jak widzieliśmy we wcześniejszych częściach większość z nas dąży do osiągnięcia celów wynikających z porównywania się z innymi osobami. Dążymy do tego by być lepszymi, bogatszymi, mądrzejszymi itd. od innych i to nam przynosi satysfakcję. *Keeping up with the Joneses* mawiają w krajach anglosaskich, co moglibyśmy przetłumaczyć, jako: *nadążyć za Kowalskimi*,

utrzymywać przynajmniej poziom Kowalskich. Możemy być bogaci, ale kiedy inni mają więcej, to nasze bogactwo nie prowadzi do zadowolenia. Więcej na temat porównywania dochodów znajduje się w rozdziale poświęconym dochodom indywidualnym, tutaj wystarczy nam wiedzieć, że na nasze szczęście w dużej mierze wpływa to, ile mają inni. Co w takim razie się stanie, jeżeli mamy do czynienia ze wzrostem gospodarczym? Prawdopodobnie wpłynie on pozytywnie na naszą sytuację materialną ale również na sytuację materialną naszych sąsiadów, znajomych, rodziny. A w takim razie rozwój na poziomie kraju pozostawia nas na niezmiennym poziomie w stosunku do innych członków społeczeństwa.

Drugie wytłumaczenie zasadza się na **teorii oczekiwań**. Psychologowie posługują się tym wytłumaczeniem już z górą pół wieku podczas gdy ekonomiści zainteresowali się nią dopiero od niedawna. Jej głównym elementem jest twierdzenie, iż nasza satysfakcja z życia nie zależy od obiektywnej wartości dochodu, ale od różnicy pomiędzy naszymi oczekiwaniami a rzeczywistymi osiągnięciami. Innymi słowy, jeżeli Czytelniku oczekujesz, że dostaniesz, oczywiście zasłużoną, podwyżkę wynagrodzenia o 10% i twój szef spełnia oczekiwanie, to wcale nie musi Cię tym uszczęśliwić. Jeżeli natomiast zamiast oczekiwanego 10% dostaniesz 20%, to Twoja satysfakcja z życia wzrośnie – przynajmniej na jakiś czas. Co to nam mówi o wpływie wzrostu gospodarczego na szczęście członków społeczeństwa? Jeżeli oczekujemy wzrostu PKB, a także wystąpienia towarzyszących mu zwykle zjawisk, jego pojawienie się nie spowoduje wzrostu naszego szczęścia. Można więc uznać, że pojawiający się co roku wzrost gospodarczy w bogatych krajach nikogo nie dziwi, a zarazem nikogo nie uszczęśliwia. Jednakże, gdy wzrost ten jest większy, niż się spodziewaliśmy nasze zadowolenie z życia, przynajmniej przez jakiś czas, będzie większe.

Co się dzieje, kiedy stajemy się bogatsi? Możemy kupić więcej dóbr i usług, a jednocześnie mogą one być lepszej jakości. Teneryfa zamiast wakacji u cici na wsi, trzy pary butów rocznie zamiast sandałów co trzy lata, biżuteria z diamentami zamiast jarmarcznych świecidełek. Wzrost gospodarczy zwykle sprawia, że możliwości, jakie mamy w roli konsumenta wzrastają. Słowo „konsumenta” użyte w poprzednim zdaniu zasługuje na podkreślenie, gdyż trudno wskazać inną rolę – pracownika, obywatela, członka rodziny, członka

większej społeczności, przyjaciela – w której dzięki wzrostowi gospodarczemu zwiększa się **zakres naszego wyboru**. Jeżeli zatem zgodzimy się ze zdaniem Edwarda Rosenthala (2006, s. 1) iż:

*wybór zmienił nie tylko to jak żyjemy ale również
to co myślimy i kim jesteśmy;*

to możemy powiedzieć, że zmieniała nas konsumpcja.

Rosnące bogactwo społeczeństwa prowadzi do rozszerzenia gamy możliwych wyborów. Zwiększyła się nie tylko liczba dostępnych opcji w obszarach, w których i tak zwykle posiadaliśmy wybór, o czym świadczy choćby liczba past do zębów, krzeseł, czy smaków lodów; ale jednocześnie zdobywamy możliwość wyboru tam, gdzie wcześniej go nie było np. w obszarze zabiegów medycznych (w tym operacji plastycznych), form i miejsc zatrudnienia czy wyboru operatora telefonii komórkowej. Przez bardzo długi okres dominował pogląd, zgodnie z którym zwiększanie wyboru, a w konsekwencji naszej wolności i autonomii, przyczynia się do wzrostu szczęścia człowieka. Człowiek chce czuć, że kieruje swoim życiem. W sytuacji, gdy z jednej strony mam prawo dokonywać wyboru, a z drugiej zakres potencjalnych opcji jest szerszy, istnieje większe prawdopodobieństwo, że wybierzemy to co dla nas najlepsze. Jednakże, jak twierdzą Barry Schwartz i Andrew Ward (2007), to tylko w częściowo prawda. Autorzy stawiają śmiałą ale dobrze udokumentowaną tezę: wybór, a wraz z nim wolność, autonomia i samostanowienie mogą okazać się nadmierne, a kiedy tak się dzieje, wolność jest doświadczana, jako rodzaj tyranii. W konsekwencji to, że: *wybór do pewnego stopnia jest czymś dobrym niekoniecznie oznacza, że większy wybór jest zawsze czymś lepszym* (s. 59-60). Dzielic ludzi na „maksymalistów” (tj. osoby zawsze poszukujące najlepszej opcji w często rozległym wachlarzu wyborów) i zwolenników podejścia „to mi wystarczy” (tj. osoby wybierające pierwszą opcję, która w sposób zadowalający zaspokaja ich potrzeby) wykazano, że pierwsi w stosunku do drugich byli mniej szczęśliwi i optymistyczni, częściej cierpieli na depresję, gorzej oceniali samego siebie, znaczenie częściej doświadczali żalu (Schwartz i Ward 2007). Jak wytłumaczyć ten związek? Po pierwsze, wzrost liczby opcji przekłada się bezpośrednio na zwiększenie

prawdopodobieństwa wybrania tej, która nie jest najlepsza. Po drugie, koszty utraconych korzyści – innymi słowy zadowolenie jakie czerpiemy z konsumpcji jakiegoś dobra będzie się łączyło z żalem, że nie konsumujemy czegoś innego. To ostatnie szczególnie dotyczy maksymalistów.

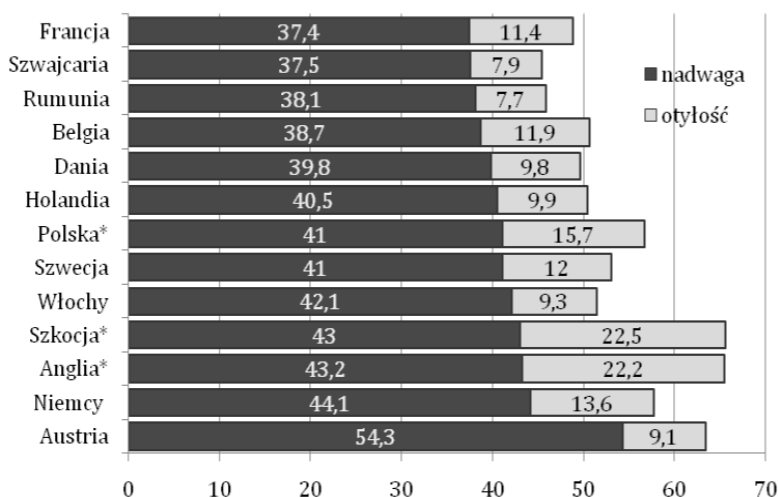
Badanie szczęścia, jako alternatywa lub uzupełnienie dla dominującego w ekonomii podejścia mierzącego dobrostan członków społeczeństwa przy pomocy miar konsumpcji czy dochodu, rzuca nowe światło na argumenty przemawiające przeciwko używaniu PKB per capita jako miary dobrostanu. Dobrym przykładem to obrazującym są badania wpływu zanieczyszczenia środowiska na subiektywny dobrostan w różnych regionach świata. Na początku tego rozdziału zauważyliśmy, że ignorowanie negatywnych zmian w środowisku naturalnym przy naliczaniu PKB może ograniczać znaczenie wzrostu bogactwa dla dobrostanu społeczeństwa. Dowodów na to dostarczają badania odwołujące się do ekonomii szczęścia. Badając chińskie miasta Russel Smyth wraz ze współpracownikami (2008) wskazali, że tam gdzie poziom zanieczyszczeń atmosferycznych, dewastacji środowiska oraz natężenia ruch samochodowego były największe, mieszkańcy deklarowali znacząco niższy poziom satysfakcji z życia. W tym kontekście nie jest zaskakujące, że w miastach oferujących relatywnie najlepszy dostęp do terenów zielonych, szczęście mieszkańców było wyższe. Badając 10 krajów zachodnioeuropejskich Heinz Welsch (2006) wskazał, że zanieczyszczenie powietrza może pełnić istotną rolę w kształtowaniu subiektywnego dobrostanu. Dodatkowo autor nie oparł się pokusie wyliczenia wartości pieniężnej polepszającej się w badanych krajach jakości powietrza. Średnio dla wszystkich krajów zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza tlenkiem azotu w latach 1990-1997 warte było 760 \$ rocznie na osobę, podczas gdy dla zanieczyszczenia ołowiem suma ta wynosiła 1 390 \$.

Obok wykorzystania zasobów środowiska wzrostowi bogactwa narodów towarzyszą istotne zmiany w stylu życia, z których wiele może mieć negatywne skutki dla poziomu szczęścia. Dobrze obrazuje to kwestia nadwagi (ang. *Body Mass Index*, tj. wskaźnik masy ciała, w przedziale 25 do 30) i otyłości (BMI większy niż 30). Od lat obserwujemy wzrost odsetka osób z nadwagą i otyłych w bogatych społeczeństwach krajów wysokorozwiniętych. Problemy z utrzymaniem wagi dotyczą często ponad połowy populacji, a w krajach

takich jak Anglia i Szkocja otyłość będąca istotnym zagrożeniem dla zdrowia, dotyczy co piątego mieszkańca (wykres 5.3).

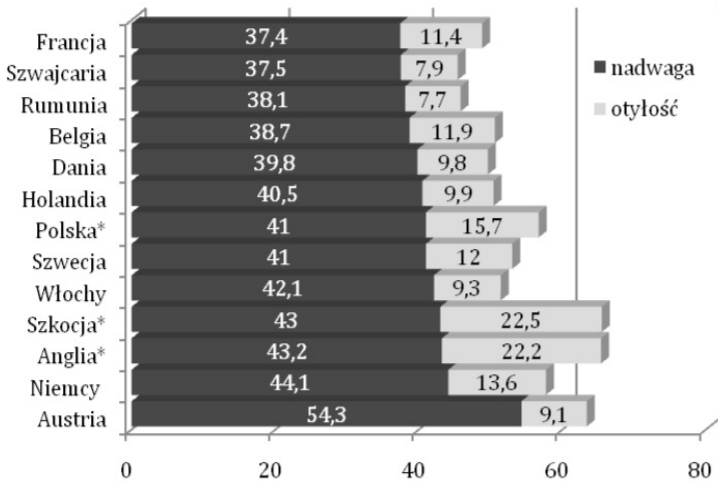
W przykładzie opisanym wcześniej a zaproponowanym przez Roberta Franka wspomnieliśmy o tym, że wraz ze wzrostem PKB rośnie oczekiwana długość życia. Dane historyczne nieco kwestionują te ustalenia. Okazuje się, że PKB *per capita* nie najlepiej nadaje

Wykres 5.3 Nadwaga i otyłość wśród kobiet i mężczyzn w wybranych krajach europejskich 2000-2002 – Kobiety



się do przewidywania o ile wzrośnie długość życia. Charles Kenny (2005) wskazuje na przykład trzech krajów: Mozambiku, Chin oraz Stanów Zjednoczonych. W 1992 PKB *per capita* Mozambiku równał się 0,3% amerykańskiego, w przypadku Chin ten stosunek wynosił 1,9%. Tymczasem oczekiwana długość życia w Mozambiku równała się 62% tej odnotowywanej w USA; podczas gdy w Chinach proporcja ta wynosiła 91%. Co otrzymujemy w efekcie złożenia powyższych danych? Podwyższenie PKB w Mozambiku do poziomu Chin (przedstawianych jako proporcja PKB USA) tj. o 1.6 punktu procentowego przekłada się na 76% wzrost oczekiwanej długości życia.

– Mężczyźni



* Na podstawie deklaracji respondentów dotyczących wagi, pozostałe dane na podstawie ważenia.

Jeszcze jeden przykład: oczekiwana długość życia w Japonii wzrosła z 40 lat w 1900 do nieco mniej niż 80 lat w roku 1990. W tym samym okresie PKB *per capita* Kraju Kwitnącej Wiśni wzrósł o ok. 1 500%, i wszystko byłoby zgodne ze stwierdzeniem, że wzrost dochodu narodowego prowadzi do wydłużenia długości życia, gdyby nie Hindusi. W Indiach między rokiem 1900 a rokiem 1990 średnia długość życia wzrosła z 23 do 60 lat, a PKB *per capita* o... 110% (Kenny 2005).

Pójdźmy dalej i posłużmy się logiką. Rozciągnijmy naszą perspektywę poza czasy nam współczesne i sięgnijmy wzrokiem wstecz. Szacuje się, że gdy Chrystus stąpił po ziemi, PKB *per capita* na obszarach Europy Zachodniej wynosił równowartość współczesnych nam 450 \$. Tysiąc lat później jego wysokość pozostała niemal niezmienną. Następnie zaczął powoli rosnąć by osiągnąć, jak się szacuje, poziom 1 232 \$ w roku 1820. Dopiero rewolucja przemysłowa zapoczątkowała prawdziwie dynamiczny wzrost gospodarczy; w ciągu 180 lat między rokiem 1820 i 2000 dochód narodowy na obszarach Europy Zachodniej zwiększył się piętnastokrotnie osiągając poziom 18 742 \$ (Kenny & Kenny 2006, s. 46). W tym miejscu dochodzimy do najważniejszego: oto okazuje się, że przez

większą część historii od czasu narodzin Chrystusa dochód państwa w przeliczeniu na głowę mieszkańca nie przekraczał średniego dochodu 10% najbiedniejszych obywateli Stanów Zjednoczonych żyjących w roku 2000 (5 760 \$). Wzrost zasobności w krajach wysokorozwiniętych przyniósł za sobą wiele zmian, które uznajemy za pożądane i pozytywne, jak choćby upowszechnienie edukacji czy eliminacja głodu. Jednakże stwierdzenie, iż szczęście jest uzależnione od bogactwa, równałoby się odebraniu prawa do niego ludziom żyjącym przed nami. „Przepraszam Dziadku, ale TY nie mogłeś być szczęśliwy, bo kraj w którym mieszkałeś nie był nawet w 1/10 tak bogaty, jak kraj, w którym ja mieszkam.”

Jest jeszcze przynajmniej jedna rzecz, którą, może nierozważnie, zostawiliśmy sobie na koniec, a która może tłumaczyć, dlaczego związek pomiędzy bogactwem narodów a ich średnim poziomem szczęścia może być niewielki. A jest nią metoda pomiaru szczęścia. Jak już wskazaliśmy w poprzednich rozdziałach, pomiar szczęścia, polegający na pytaniu ankietowanych czy czują się szczęśliwi budzi wiele kontrowersji, nie wspomnieliśmy jednak o tym, że stosowanie skali np. od 1-10 i porównywanie wzrostu odbywającego się na tej skali ze wzrostem produktu krajowego który, teoretycznie może sięgać od 0 zł *per capita* do nieskończoności, może budzić kontrowersje.

Alternatywne sposoby pomiaru rozwoju:

HDI (*Human Development Index*) – Wskaźnik Rozwoju Społecznego

Pomimo wydawania 230 milionów dolarów co godzinę na opiekę medyczną Amerykanie żyją krócej niż mieszkańcy niemal wszystkich rozwiniętych krajów na świecie. Choć USA mają 12 na świecie poziom dochodu na głowę mieszkańca, znajdują się dopiero na 50 miejscu jeżeli chodzi o oczekiwaną długość życia. W 2008 roku USA były między innymi za Argentyną, Gruzją czy Urugwajem, które raczej nie należą do G12 (grupy najbogatszych krajów świata i Rosji). To proste zestawienie uwidacznia potrzebę opracowania mierników, które w większym stopniu niż PKB *per capita*, będzie informować nas o tym, czy w naszym kraju dzieje się lepiej.

W 1990 roku Organizacja Narodów Zjednoczonych opublikowała pierwszy raport przedstawiający dobrobyt krajów mierzony przy pomocy *Human Development Index* (HDI, tj. *Wskaźnika Rozwoju Społecznego*). Na wartość HDI wpływają trzy zmienne mające za zadanie mierzyć: zdrowie (mierzone oczekiwaną długością życia w dniu narodzin), wykształcenie (miernik: zakres skolaryzacji na każdym poziomie kształcenia oraz umiejętność pisania i czytania ze zrozumieniem) i bogactwo narodów (*PKB per capita*). Pomysł HDI, jako miary postępu, jest silnie osadzony w koncepcji „możliwości – uprawnień” opracowanej przez Amartya Sena, a docenionej przez komitet noblowski. Sen przyjął, że miarą postępu są możliwości jakie mamy – im większe, tym lepiej. Przykładowo: nie jest ważne czy jestem najedzony czy nie, ważne jest to czy jeżeli chcę to mogę się najeść. Choć to rozróżnienie może niektórym wydać się jedynie błaHOSTKĄ, ot akademickim dzieleciem włosa na czworo, ma ono kluczowe znaczenie dla zrozumienia podejścia Sena. Głodnym mogę być ponieważ nie mam pieniędzy na to, by kupić jedzenie albo z powodu diety, jaką wiosną sobie narzuciłem, by latem patrząc w dół mieć szansę dostrzec kolor własnych kłapek. Ale co to jedzenie ma wspólnego z HDI? Okazuje się, że bardzo wiele. Każdy z elementów wchodzących w skład HDI (zdrowie, wykształcenie, bogactwo) znacząco odbija się na naszych możliwościach. Człowiek zdrowy może więcej rzeczy robić niż człowiek chory, podobnie zakres obszarów aktywności dostępnych człowiekowi wykształconemu jest większy niż w przypadku analfabety. No i ostatnie, boleśnie prawdziwe; bogaty może więcej. HDI mierzy, co człowiek może zrobić, a nie tylko to co człowiek może kupić. Jakież inne zalety niż odzwierciedlanie możliwości? Jedna, najbardziej istotna: HDI można zmierzyć. Może to banalne dla kogoś kto nigdy nie próbował zastanawiać się na tym skąd wiemy, że świat staje się lepszy (gorszy), ale dla potrzeb pomiaru dobrobytu jest to kluczowe zagadnienie.

Zarzuty wobec HDI? Jest ich kilka. Po pierwsze korelacja pomiędzy częściami składowymi wskaźnika. W krajach bogatych ludzie żyją dłużej i uczą się więcej. W krajach biednych jest odwrotnie. Korelacja pomiędzy pozycją krajów w rankingu bogactwa, a ich pozycją w rankingu długości życia i powszechności kształcenia wynosi 0.95 (rok 2008). Czy zatem nie wystarczy zmierzyć bogactwa? Nie wystarczy. Twórcy HDI nie wymyślili tej miary w celu ustawienia

krajów na liście najlepszych (to zostawmy politykom i dziennikarzom). Wskaźnik mało ma więc wspólnego z „American Idol” czy „Big Brother” i służy nie tyle szeregowaniu krajów, co wskazywaniu na różnice w rozwoju oraz śledzenie zmian w czasie. Między rokiem 1990 a 2006 korelacja pomiędzy niedochodowymi komponentami HDI (długość życia, wykształcenie), a wzrostem gospodarczym wyniosła 0.03. A zatem w dłuższym okresie czasu rzekomego związku pomiędzy bogactwem, długością życia i kształceniem, nie obserwujemy. Drugi zarzut: HDI pomija wiele istotnych aspektów rozwoju, jak choćby stan środowiska czy wolność polityczna. Nie jest trudno sobie wyobrazić, że ludzie w danym kraju będą bogaci, zdrowi i wyedukowani a jednocześnie smutni, samotni i nieufni nawet wobec najbliższych. Po trzecie, trudno jest oczekiwać, że długość życia czy nawet poziom skolaryzacji zmienią się znacząco w krótkim okresie. A w takim razie ocenianie polityki państwa na podstawie ruchu w poziomie HDI jest często nietrafione – dzisiejsze decyzje rządzących będą miały wpływ na to co stanie się za kilka lat a nie na bieżącą sytuację. Po czwarte HDI prawie nie pozwala na dostrzeżenie różnic między krajami wysokorozwiniętymi.

Wskaźnik (Nie)szczęśliwej Planety – *New Economics Foundation*

Wcześniej przedstawione wyniki wskazywały na to, że bogactwo narodów nie ma większego przełożenia na jego szczęście. Jest wielce prawdopodobne, iż ludzie konsumujący mało i ludzie konsumujący dużo, będą tak samo zadowoleni ze swojego życia. Wychodząc z takiego założenia *New Economics Foundation* proponowała alternatywny wobec PKB *per capita*, sposób mierzenia postępu, czy jak kto woli, sukcesu kraju: Wskaźnik Szczęśliwej Planety (ang. *Happy Planet Index*, HPI). HPI nie mówi nam po prostu, w którym kraju ludzie są najszczęśliwsi, ale który kraj wykorzystuje dostępne mu zasoby w sposób maksymalizujący szczęście. Stąd można uznać go za miarę efektywności wykorzystania dostępnych zasobów dla powiększania szczęścia ludzi. Na wartość Indeksu składają się trzy miary. Dwie z nich: subiektywna – średnie zadowolenie z całości życia mieszkańców danego kraju; oraz obiektywna tj. ocze-

kiwana długość życia w dniu narodzin zostały już wyczerpująco opisane (subiektywny dobrostan – podrozdział o pomiarze szczęścia, oczekiwana długość życia – przy okazji omawiania wskaźnika HDI), dlatego nie będziemy się nimi zajmować w tym miejscu. A to daje nam więcej miejsca na omówienia trzeciego czynnika decydującego o wartości HPI, miernika wykorzystania zasobów jakim jest **carbon footprint** – czyli obszar łądu, potrzebny do tego by rosnące na nim rośliny mogły wchłonąć i unieszkodliwić dwutlenek węgla emitowany podczas wykorzystania paliw kopalnych w danym kraju, w zależności od poziomu konsumpcji.¹⁷

$$\text{Happy Planet Index (HPI)} = \frac{\text{Dobrostan}}{\text{Konsumpcja zasobów}}$$

Jak na każdą miarę efektywności, również na HPI można spojrzeć od strony mianownika i licznika. Jego wartość podwyższy się, jeżeli dobrostan wzrośnie, a wielkość wykorzystanych zasobów pozostanie niezmieniona (ewentualnie wzrośnie ale wolniej niż dobrostan) lub gdy dobrostan pozostanie na niezmienionym poziomie a ilość wykorzystanych zasobów zmaleje. Spojrzenie na HPI z tych dwóch perspektyw prowadzi do sformułowania pytań: jak zwiększyć poziom dobrostanu nie zwiększając przy tym konsumpcji?; Jak zachować poziom dobrostanu zmniejszając przy tym wielkość wykorzystanych zasobów?; Czy dla osiągnięcia większego dobrostanu konieczne jest zwiększenie wykorzystania zasobów?; Jak zwiększać tempo wzrostu dobrostanu tak by było ono większe niż tempo wzrostu wykorzystania zasobów?

Dla krajów będących członkami OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) wartość HPI spadała bardzo zna-

¹⁷ Przy obliczaniu wielkości HPI bierze się pod uwagę fakt, iż w dzisiejszym świecie mieszkańcy dowolnego kraju wykorzystują to co zostało wyprodukowane w innym kraju. Dwutlenek węgla towarzyszący produkcji danego dobra, jest „przypisany” do miejsca, w którym to dobro jest konsumowane. Przykładowo samochód wyprodukowany w Polsce ale kupiony przez mieszkańca Francji, będzie się przyczyniał do wzrostu wartości francuskiego a nie polskiego miernika konsumpcji zasobów.

cząco w latach 60-tych i na początku lat 70-tych XX wieku. W roku 2005 wartość HPI dla tych krajów była niższa niż w roku 1961. Powodem jest rosnące wykorzystanie zasobów. W ostatnich dekadach XX wieku w bogatych krajach wzrosła wartość wskaźnika łączącego oczekiwaną długość życia i zadowolenie z niego. Zmiany *in plus* nie były w stanie skompensować negatywnych konsekwencji. Co to oznacza? Życie w bogatych krajach stawało się dłuższe i szczęśliwsze, ale postęp ten był zbyt mały, jeżeli popatrzymy na niego przez pryzmat kosztów. Działaliśmy nieefektywnie. Najbardziej widać to w Chinach, Indiach i Stanach Zjednoczonych. Światowi liderzy wzrostu gospodarczego systematycznie i z dużą zaciętością okazują się dążyć do celu jakim jest zmniejszanie wartości HPI.

Obserwując zmiany, jakie zachodzą w poziomie szczęścia i obciążenia środowiska w krajach europejskich, autorzy raportu *The European (un)happy Planet Index* zauważają, iż współcześnie mamy do czynienia z umiarkowanym wzrostem dobrostanu (głównie dzięki wzrostowi oczekiwanej długości życia) – chociaż w porównaniu do innych części świata jakość życia w Europie była dobra

Wykres 5.4 Wartość wskaźnika HPI dla różnych regionów świata (2007)



Źródło: NEF.

już w latach 60-tych XX wieku. Jednakże od tego czasu obciążenie środowiska wzrosło o 75%, co oznacza, iż śladowy wzrost dobrostanu został osiągnięty dzięki nieproporcjonalnie dużym stratom w środowisku. Poniekąd prorocze okazały się słowa, które w roku 1928 wypowiedział Mahatma Gandhi:

jeżeli nasz naród będzie stosował taką samą eksploatację gospodarczą (jak kraje zachodnie – P.M.), ogołociliby to świat, jak szarańcza... Brytania wykorzystała połowę zasobów planety by osiągnąć swój dobrobyt. Ile planet będzie potrzebował kraj taki jak Indie?

W świetle przedstawionych danych twierdzenie, iż zwiększanie poziomu konsumpcji prowadzi do lepszej jakości życia, wydaje się wątpliwe.

Narodowy Produkt Szczęścia

Tabela 5.2 Human Development Index, Happy Planet Index, PKB per capita w roku 2008 – ranking krajów.

Human Development Index		Happy Planet Index		PKB per capita	
1	Islandia	1	Kostaryka	1	Luksemburg
2	Norwegia	2	Dominikana	2	Norwegia
3	Kanada	3	Jamajka	3	Szwajcaria
4	Australia	4	Gwatemala	4	Irlandia
5	Irlandia	5	Wietnam	5	Dania
6	Holandia	6	Kolumbia	6	Islandia
7	Szwecja	7	Kuba	7	Holandia
8	Japonia	8	Salwador	8	Szwecja
9	Luksemburg	9	Brazylia	9	Finlandia
10	Szwajcaria	10	Honduras	10	Austria
11	Francja	11	Nikaragua	11	Australia
12	Finlandia	12	Egipt	12	USA
13	Dania	13	Arabia Saudyjska	13	Belgia
14	Austria	14	Filipiny	14	Francja
15	USA	15	Argentyna	15	Niemcy
16	Hiszpania	16	Indonezja	16	Wielka Brytania
17	Belgia	17	Butan	17	Kanada
18	Grecja	18	Panama	18	Japonia
19	Włochy	19	Laos	19	Włochy
20	Nowa Zelandia	20	Chiny	20	Singapur
21	Wielka Brytania	21	Maroko	21	Hiszpania
22	Hong Kong	22	Sri Lanka	22	Grecja
23	Niemcy	23	Meksyk	23	Nowa Zelandia
24	Izrael	24	Pakistan	24	Gwinea Równikowa
25	Korea	25	Ekwador	25	Izrael
26	Słowenia	26	Jordania	26	Słowenia
27	Brunei	27	Belize	27	Portugalia
28	Singapur	28	Peru	28	Czechy
29	Kuwejt	29	Tunezja	29	Bahamy
30	Cypr	30	Trynidad Tobago	30	Korea Płd.
...
41	Polska	77	Polska	41	Polska

Źródło danych: UNDP, NEF, Bank Światowy.

Nie ma idealnej miary szczęścia narodów. Niekoniecznie musimy przyjmować propozycje Nicholsona poczynioną w połowie ubiegłego wieku by dobrobyt – a zatem i postęp – mierzyć ilością wypitego piwa (za: Islam, Clarke 2002). Zastanówmy się raczej nad **NARODOWYM PRODUKTEM SZCZĘŚCIA** (ang. *Gross National Happiness*, GNH), którego praktyczne zastosowanie obserwujemy od kilku lat w Butanie. W tym himalajskim królestwie pokuszono się o wprowadzenie miernika integrującego w sobie różne obszary aktywności człowieka, wśród których rozwój ekonomiczny stanowi bardzo ważny, ale tylko jeden z licznych elementów. Ostatecznie to GNH powinien określać kierunek i tempo rozwoju ekonomicznego a nie odwrotnie (Mancall 2004). Narodowy Produkt Szczęścia docelowo ma mierzyć postęp łącząc w sobie obok aspektu gospodarczego perspektywę psychologiczną, duchową oraz ekologiczną.

GNH został zaprojektowany tak, by objąć dziewięć podstawowych wymiarów, a każdemu z nich są przypisane odpowiednie – wskazujące na zmiany w czasie, możliwe do obliczenia na podstawie zebranych danych, i relatywnie mało skorelowane – wskaźniki. Dziewięć wymiarów odzwierciedla to co w opinii twórców GNH decyduje o szczęściu Bhutańczyków. Zauważymy, że w innym miejscu wspomniane wymiary, jak również przypisane im wskaźniki mogą przybierać odmienną formę i mieć różną wagę. Bardzo istotne w tym kontekście jest również to, iż każdy z wymiarów jest tak samo ważny dla ogólnej wartości GNH.

Wymiary GNH:

- **dobrostan psychologiczny** – obejmuje zadowolenie ze wszystkich wymiarów życia człowieka, cieszenie się życiem, zadowolenie ze swojego życia jako całości. Ogólny wskaźnik dobrostanu psychologicznego zawiera w sobie obszar ogólnego zadowolenia z życia, obszar emocjonalny i duchowy. Stąd obok dobrostanu subiektywnego, w skład wskaźnika wchodzi również miary odczuwania emocji negatywnych (zazdrość, frustracja, egoizm) i pozytywnych (wielkoduszność, współczucie, wewnętrzny spokój) oraz aktywności duchowej (medytacje, modlitwa, rozważanie własnej karmy);
- **wykorzystywanie czasu** – twórcy GNH wyszli z założenia, że nasze aktywności wymagające czasu mają znaczenie dla naszego

szczęścia. W tym obszarze podkreśla się przede wszystkim wartość jaką dla naszego szczęścia ma czas pozostający do naszej dyspozycji po wykonaniu pracy zawodowej. Bogactwo życia odnajdujemy w czasie, który mamy na sen, dbanie o własną higienę, aktywność kulturalną i społeczną, sport, odpoczynek, podróże. Innym obszarem podlegającym pomiarowi jest praca niepłatna, o której wspominaliśmy na początku tego rozdziału, a która przyczynia się do dobrobytu członków rodziny czy społeczności;

- **żywność społeczności lokalnej** – koncentruje się na pomiarze relacji międzyludzkich: zaufanie, poczucie przynależności, bezpieczeństwo w domu i poza nim, wolontariat, opieka nad innymi członkami społeczności lokalnej, wspieranie innych;

- **kultura** – zachowanie tradycji i różnic kulturowych jest jednym z głównych celów polityki w Bhutanie. Widać to choćby w obowiązku noszenia tradycyjnych strojów m.in. przez urzędników państwowych oraz uczniów. Powodem troski o kulturę jest przekonanie iż prowadzi ona do zachowania własnej tożsamości, wspierania wartości ludzkich oraz tradycji. Dokonując pomiaru tego wymiaru bierze się pod uwagę: liczbę i rodzaj obiektów i imprez kulturalnych, uczestnictwo w festiwalach i tradycyjnych formach rekreacji. W Bhutanie przykładem tego ostatniego są turnieje łucznicze. Mierniki tego wymiaru pozwalają szacować poziom określonych wartości w społeczeństwie oraz postrzeganie ich zmian;

- **zdrowie** – charakteryzuje stan zdrowia członków społeczeństwa, poziom czynników wpływających na zdrowie oraz system ochrony zdrowia. Mierzy się m.in. subiektywną ocenę zdrowia Bhutańczyków, powszechność i zakres niepełnosprawności, BMI (ang. *Body Mass Index*), wiedza na temat dróg przenoszenia HIV czy karmienia piersią, odległość miejsca zamieszkania od najbliższego punktu pomocy lekarskiej;

- **edukacja** – pomiar kształcenia nie służy ocenie efektywności edukacji jako takiej ale jej wykorzystania dla dobra społeczeństwa. Dlatego zwraca się uwagę na odsetek osób kształcących się ale również na poziom nabytych umiejętności i wiedzy (np. znajomość historii i tradycji kraju);

- **środowisko** – dokonując pomiaru ekologicznej degradacji obserwuje się zmiany zasobów naturalnych kraju. Ponadto bierze się pod uwagę zakres wiedzy na temat ekologii i poziom zalesienia;

- **standard życia** – prezentuje status materialny mieszkańców kraju. Wskaźniki go mierzące pozwalają ocenić: dochód na poziomie jednostki i gospodarstwa domowego, poczucie bezpieczeństwa finansowego, liczbę izb przypadających na jednego mieszkańca, stopień zaspokojenia potrzeb żywieniowych, posiadanie własnego domu czy mieszkania. Ponadto wykorzystane zostały wskaźniki mierzące trudności finansowe jednostek i rodzin: niezdolność (finansowa) do wykonania naprawy domu, niemożność uczestniczenia w imprezach organizowanych przez społeczność lokalną, zakup ubrań „z drugiej ręki”;

- **rządzenie** – przedstawia, jak Bhutańczycy postrzegają osoby i instytucje powiązane ze sprawowaniem władzy oraz media. Kryteriami oceny są uczciwość (np. stopień skorumpowania), efektywność (np. w dostarczaniu usług) oraz jakość wykonywania władzy. A mierzy się to przy użyciu wskaźnika zaufania do władz, oceny ich działań czy oceny odczuwanej wolności.

Podsumowanie

Stanisław Lem został kiedyś zapytany o przyszłość świata.

– *Mistrzu, jak będzie?*
– *Będzie tak samo ale więcej.*

Jeżeli pokłóczę się z moim sąsiadem o miedzę, rozbiję samochód albo zachoruję na raka, będę musiał opłacić prawnika, mechanika, lekarza. Za każdym razem PKB wzrośnie. Ale czy szczęście mieszkańców kraju, w którym żyję się podniesie? Wątpliwe. Paradoks polega na tym, że zamartwiamy się, gdy ilość tego, co sprzedane małeje. Edward Mishan (1986) pisał: *znikły już z horyzontu wszystkie aspekty życia naszego narodu (z ang. tłum. P.M.) poza aspektem gospodarczym*. Choć uwaga ta została wyrażona ponad 20 lat temu, jej aktualność pozostaje niezmienną. Nie zaprzeczam, PKB może przyczyniać się do szczęścia, a jego wzrost może być korzystny. Słowo „może” stanowi jednak istotną różnicę.

Wzrost gospodarczy sam z siebie nie prowadzi do zwiększenia szczęścia ludzi. Wiara w postęp zakłada, że świat stanie się lepszy.

Tymczasem rozwój, którego jedynym miernikiem są dane statystyczne mierzące ilość i szybkość pieniądza przechodzącego z ręki do ręki, nieuwzględniający efektów ubocznych i współzależności, niewiele nam mówi o tym, jak wygląda życie milionów.

Zmiana to jedno, postęp to drugie (...) zmiana jest niewątpliwa, postęp to kwestia sporna
(Russell 1997, s. 27).

Potrzeba nam czegoś więcej niż Produktu Krajowego by określić, czy następuje postęp. Dla pojedynczych osób dążenie do szczęścia może być najważniejszym, ostatecznym celem. Patrząc jednak z perspektywy ludzkości i zastanawiając się nad przyszłością, musimy uwzględnić dwa istotne czynniki: ewentualny koszt, jakie nasze szczęście niesie dla innych, oraz trwałość stanu szczęśliwości (Ng 2008). W tym kontekście podkreślmy, że samo deklarowane szczęście to nie wszystko co jest ważne. Możliwe jest, że społeczeństwa cenią sobie zmiany, które nie wpływają na poziom szczęścia, a to dlatego, że są niezauważone, albo dlatego, że sam wpływ pozostaje nieuświadomiony.

Wskazywanie na ograniczenia w stosowaniu PKB nie było jedynie eksperymentem myślowym. Miary takie jak Produkt Krajowy wpływają na politykę, którą realizujemy, uzasadniając cele i usprawiedliwiając narzędzia nakierowane na szybki wzrost materialny odbywający się kosztem środowiska, kultury czy spójności społeczeństw lokalnych. Wskaźniki niosą ze sobą przekaz w postaci wartości. Uproszczę, gdy napiszę, że dążenie do wzrostu PKB sprawia, iż jedyne, co liczy się w naszym życiu to bogactwo, ale żdźbło prawdy jest w tym stwierdzeniu.

W 1947 roku ekspedycja etnograficzna przebywająca na Łotwie stwierdziła stosowanie tam, jako miary odległości, słyszalności rżenia konia czy muczenia byka (Kula 2004, s. 12). Nie wierzę, by produkt krajowy brutto szybko podzielił los dawno nieużywanych miar, ale mam nadzieję, że nie będziemy się do niego ograniczali. Problem polega na tym, że na każde napisane słowo podważające naszą wiarę w PKB, na pewno znajdziecie inne słowo, wyrażające głębokie przekonanie w magię Produktu Krajowego. Ale taka już jest ekono-

nia, jedyna nauka, w której dwie osoby głoszące sprzeczne ze sobą idee: Hayek i Myrdal, mogą być w tym samym roku nagrodzone Nagrodą Nobla.

Rozdział VI.

MAM I (NIE) JESTEM SZCZĘŚLIWY. PIENIĄDZE A SZCZĘŚCIE – PERSPEKTYWA JEDNOSTKI

Październik 2008, kryzys gospodarczy w Stanach Zjednoczonych – Amerykanin Andrew Lahde pisze list pożegnalny. Postanowił popełnić samobójstwo. Choć wcale nie takie polegające na uśmierceniu swojego ciała. Lahde, świadomie i z premedytacją, zabił swoją pozycję na rynku. Jako właściciel i prezes funduszu Lahde Capital Management w ciągu roku zarobił na czysto ok. 10 mln dolarów, a potem pożegnał się ze światem biznesu, opowiedział się za legalizacją marihuany i podziękował idiotom, którzy pomogli mu stać się bogatym.

Nie będę już zarządzał pieniędzmi innych ludzi i instytucji. Mam wystarczająco dużo swoich, by nimi zarządzać. Niektórzy, ci którzy mają rozsądne wyobrażenie na temat tego ile zarobiłem, mogą być zdziwieni, że ogłaszam odejście z tak małą sumką na koncie. Nie ma sprawy; ja jestem zadowolony z tego, co zdobyłem. Więcej, pozwolę innym zbijać 9, 10, 11 – cyfrowe fortuny. Ich życie przynosi im tylko rozczarowanie. Spotkania zapisane od pierwszej do ostatniej strony kalendarza, wszystkie terminy w ciągu najbliższych trzech miesięcy zajęte, wyczekiwanie dwu-tygodniowego urlopu w styczniu, podczas którego i tak będą przyklejeni do swoich komunikatorów i innych tego typu urządzeń. Jaki to ma cel? (...) Wyrzucić swoje komórki i cieszyć się życiem.¹⁸

Czytając list Lahde'go Prawdopodobnie wielu z nas pomyślało: łatwo mu mówić, gdybym miał 10 milionów dolarów nie chciałbym więcej i zacząłbym cieszyć się życiem. Tak też myślą osoby grające na loterii. Na przykład Juan – po odliczeniu podatków wygrał w sumie 88,5 mln dolarów; zaraz po tym wydarzeniu żona zażądała rozwodu – i oczywiście swojej części w fortunie. Gerald (10 milionów dolarów) popełnił samobójstwo. William (16,2 miliona dolarów) dziś żyje z zasiłku dla ubogich. Jego była dziewczyna pozwała go do sądu domagając się części wygranej. Jego brat został aresztowany za próbę wynajęcia płatnego zabójcy, który miał uśmiercić Williama. Sam William zainwestował pieniądze w interesy pozostałego rodzeństwa – obydwaj zakończonych bankructwem. Po roku od wygranej, miał 1 mi-

¹⁸ Tłumaczenie P.M., tekst listu na podstawie: <http://www.bittenandbound.com/2008/10/17/andrew-lahde-letter-lahde-calls-it-quits-at-lahde-capital-management/>, dostęp 25 kwietnia 2009.

lion długu. Willie (3,1 mln dolarów) po dwóch latach od wygranej stał się oskarżonym o morderstwo bankrutem. Andrew wygrał na loterii 315 milionów dolarów. Część wygranej przeznaczył na rzecz organizacji charytatywnych. Z wykorzystaniem pozostałej części było już znacznie gorzej. Do jego domu i firmy regularnie się włamywano, wkrótce oskarżono go o jazdę pod wpływem alkoholu, a jego wnuczka przedawkowała narkotyki.

Niektórzy nazwą to „przekleństwem wygranego”, inni po prostu głupotą, a większość z nas pomyśli: *ja wiem, co należy zrobić z pieniędzmi, tak by przyniosły mi szczęście, (...) gdybym to tylko ja wygrał(a)*. Oczywiście cytując powyższe przykłady posłużyłem się techniką stosowaną w mediach, a polegającą na wybraniu spektakularnych zdarzeń i wyciąganiu na ich podstawie wniosków dla całej populacji. Bardziej przemawia do nas wyrazisty przykład konkretnej osoby niż dane statystyczne. Mamy skłonność do generalizowania w oparciu o pojedyncze przypadki. W prasie nie pojawiają się artykuły o tysiącach wygranych, których życie mogło ułożyć się znacznie lepiej niż w prezentowanych przykładach. Bohaterami mediów stają się ci, którym się nie powiodło. (Może rację mają ci, którzy podejrzewają nas o *Schadenfreude*.) Spektakularne upadki zwiększają nakład gazet i dochody z reklam. A że nie jest łatwo je znaleźć niech świadczy fakt, że gdy przeglądałem archiwa prasowe wiele z osób wymienionych powyżej było bohaterami artykułów zamieszczonych w różnych gazetach. A niektóre z opisanych historii wydarzyły się 20 lat przed rokiem, w którym zostały opisane.

Bez względu jednak na ograniczenia poznawcze i medialną manipulację cel, jakim było zasianie u ciebie Czytelniku ziarenka niepewności co do pozytywnego wpływu, jaki pieniądze mają na nasze szczęście, został, mam taką nadzieję, osiągnięty. Czas zatem na pytania: Gdybym mógł wybierać, wołałbym mieć dużo czy mało pieniędzy? Czy chciałbym wygrać w totka? Czy chciałbym zarabiać więcej? Czy chciałbym być jednym z najbogatszych Amerykanów? Odpowiedzi na te pytania wydają się oczywiste, a zatem pewnie zastanawiasz się teraz nad kondycją umysłową piszącego te słowa. Skoro już straciłem w twoich oczach, to jeszcze jedno pytanie. Przepraszam za drastyczność: wołałbyś zginąć w wypadku samochodowym czy przeżyć, ale do końca życia jeździć na wózku inwalidzkim?

Jest taka stara indyjska opowieść, która choć nie wprost, wiele mówi nam o relacji między szczęściem człowieka a dochodem. Pewien Mistrz duchowy zamieszkiwał w małej górskiej wiosce. Czy to w wyniku studiów, rozważań, czy też po prostu otrzymanej informacji ustalił on, że wkrótce woda w rzece płynącej nieopodal wsi zostanie zatruta, a każdy, kto jej skosztuje, oszaleje. Ostrzegł więc mieszkańców wioski, ale jego słowa zostały, jak to się często w opowieściach zdarza, zlekceważone (jakieś fatum ciąży nad mądrymi radami). Sam jednak postanowił się zabezpieczyć. Zrobił zapasy zdrowej wody i ukrył się w pustelni. A potem stało się tak, jak Mistrz zapowiadał. Nastąpiło zatrucie. Każdy, kto skosztował wody z rzeki tracił zmysły. Po pewnym czasie Mistrz postanowił odwiedzić wioskę, by zobaczyć jak przebiega życie mieszkańców. To co zastał było smutne i przerażające. Ludzie oszaleli. Zakasawszy rękawy Mistrz wziął się do pracy, głosił prawdę, przekonywał, perswadował, obnażał szaleństwo; bezskutecznie. I wtedy zrobił to, co wydawało się jedynym wyjściem; napił się wody z zatrutego źródła. W tej części drogi Czytelniku spróbuję namówić Cię do zrobienia zapasów wody, udanie się do pustelni a potem do nie wracania do wsi.

Money, money, money, must be funny in the rich man's world.

Czy autor piosenki wyśpiewywanej przez ubóstwianych lata temu członków grupy ABBA miał rację? Czy rzeczywiście w świecie bogatych jest przyjemnie i radośnie? Sondaż przeprowadzony wśród bogatych Amerykanów pokazał, że blisko połowa z nich nie czuje się szczęśliwsza, gdy gromadzi więcej pieniędzy. Trzech na dziesięciu badanych posiadających przynajmniej 10 mln dolarów w papierach wartościowych zgadza się z twierdzeniem, że posiadanie dużych pieniędzy ciągnie za sobą więcej problemów niż rozwiązuje. A jedna trzecia z nich twierdzi, że ciągle martwią się o to, czy będą mieli wystarczająco dużo pieniędzy (PNC Advisors 2005). Choćby na podstawie cytowanych wyników widać, że **zadowolenie z własnej sytuacji materialnej jest w dużej mierze efektem psychologicznej skłonności do odczuwania szczęścia niż reakcją na rzeczywistą sytuację**. Większą szansę mamy na określenie poziomu zadowolenia z dochodu znając poziom zadowolenia z życia jako całości, niż znając wysokość dochodu (Ahuvia 2008).

Nikłą zależność pomiędzy wysokością zarobków a zadowoleniem z pracy potwierdziły badania NSF (*National Science Foundation*). Z raportu opublikowanego przez Fundację wynika, że w ciągu 5 lat od uzyskania tytułu doktora, fizycy odnotowują największy wzrost dochodu, ale znaczenie częściej niż przedstawiciele innych nauk żałują wybranego kierunku kariery¹⁹ (Holden 2000). Z kolei badanie przeprowadzone w ramach projektu *National Child Development Study* w Wielkiej Brytanii, pokazały, że osoby należące do wyższych klas społecznych²⁰ (a więc które zarabiają najwięcej), są szczęśliwsze od osób reprezentujących niższe klasy społeczne. Daniel Nettle (2005, s. 72) zaznacza jednak, że przynależność do wyższej klasy społecznej, szczególnie w tym badaniu, oznacza nie tylko wyższe zarobki, ale również relatywnie lepsze wykształcenie, większe możliwości wybrania sobie miejsca pracy, status itp. Kiedy przy pomocy metod statystycznych wyeliminowano wpływ dochodu na satysfakcję z życia, różnice w deklarowanym poziomie szczęścia osób reprezentujących różne klasy społeczne zostały zachowane (Nettle 2005). Wspomniane wyniki sugerują, że dochód może pełnić marginalną rolę w kształtowaniu naszego zadowolenia z życia. Potwierdzają to inne badania, w których po wyeliminowaniu wpływu edukacji czy bezrobocia (np. Oswald 1997) satysfakcja z życia osób o niejednorodnych dochodach różniła się bardzo niewiele. Innymi słowy: ludzie wykształceni, pracujący i należący do wyższych klas społecznych są szczęśliwsi właśnie dlatego, że są wykształceni, pracują i należą do wyższej klasy, a nie dlatego, że ich dochód jest wyższy. Podobny wydźwięk w kontekście badań związku dochodu z satysfakcją z życia mają stwierdzenia, iż wzrost dochodu podnosi poziom szczęścia tylko najuboższym (Agryle 1999).

Interesujące wnioski dostarczają nam wyniki badania mieszkańców slumsów, bezdomnych i prostytutek przeprowadzone przez Eda Dienera i Roberta Biswas-Dienera (2001) w Kalkucie. Autorzy

¹⁹ Najrzadziej swojego wyboru żalowali informatycy, inżynierowie i przedstawiciele nauk społecznych. Na drugim końcu skali, za wspomnianymi fizykami znaleźli się chemicy i matematycy (<http://www.nsf.gov/statistics/seind00/access/c3/c3s3.htm#c3s3l2f>, dostęp 13 sierpnia 2008).

²⁰ W tym badaniu klasa społeczna definiowana jest przy pomocy rankingu wykonywanych zawodów, tzn. najwyższą klasę stanowili profesjonalści (ang. *Professional*) a najniższą osoby wykonujące pracę niewymagającą kwalifikacji i rutynową.

zauważyli brak znaczącego związku pomiędzy dochodem osoby (rodziny) a jej satysfakcją z dochodu. Dlaczego to ustalenie jest tak zaskakujące? Po pierwsze oczywiście dlatego, że moglibyśmy się spodziewać, iż wyższe zarobki przyniosą większe zadowolenie. Po drugie, co jeszcze bardziej intrygujące, logicznym było zakładać, że wysokość dochodu wpływa na zadowolenie z życia za pośrednictwem zadowolenia z dochodu. Innymi słowy im większa satysfakcja z tego, co zarabiam, tym większe powinno być prawdopodobieństwo, że będę szczęśliwy. Klanowi Dienerów udało się tym samym pokazać, iż w niektórych przypadkach wpływ rosnących aspiracji dochodowych może ograniczać się do wpływania na satysfakcję z dochodu; podczas gdy uzyskiwany dochód może wpływać na zadowolenie z całego życia (Biswas-Diener & Diener 2001). W tym miejscu powinniśmy poczynić jednak jedno zastrzeżenie: **rola dochodu we wpływniu na nasze zadowolenie z życia może się zmieniać w zależności od tego, ile zarabiamy**. Im wyższy jest jego poziom tym zakres oddziaływania jest potencjalnie mniejszy. Ponadto, jak pokazują badania Adrainy Furnhama i Alana Lewisa waga przypisywania pieniądзом jest znacznie większa w biednych krajach niż w krajach bogatych. A to może oznaczać, że im bardziej stajemy się zasobni tym mniejsze znaczenie przypisujemy pieniądзом (na podst. Tyszka, Zalaśkiewicz 2004, s. 186). Do czego to prowadzi? Kiedy byłem studentem nie lubiłem takich pytań, gdyż zwykle musiałem trafić w oczekiwaną przez pytającego odpowiedź. Dlatego nie trzymając cię Czytelniku w niepewności, podpowiem: do... zmniejszania wielkości monet stosowanych w obiegu. Im większy produkt krajowy brutto, tym mniejsze średnia wielkość produkowanych monet – ludzie biedni chcą mieć większe monety w kieszeni, gdyż bardziej ich pożądamy (Tyszka, Zalaśkiewicz 2004).

Pieniądze: cel czy środek do zaspokajania potrzeb?

Zasada jest prosta dla każdego, kto kiedykolwiek słyszał o śliniącym się psie Iwana Pawłowa. Wszystko zasada się na uwarunkowaniu, tzn. sprawieniu by dany bodziec wywoływał określoną reakcję, nawet wtedy gdy pomiędzy nimi nie występuje związek bezpośredni. Szympan postawiony przed automatem, w którym po wrzuceniu żetonu otrzymuje się banana, bardzo szybko uczy się wkładać wspomniany żeton w odpowiedni otwór. Żeton pełni rolę środka do celu,

jakim jest owoc. Gdy wytrenowanego szympansa postawiono przed innym automatem, w którym po pociągnięciu dźwigni otrzymywano nie banana ale sam żeton, małpy ochoczo wykonywały również to zadanie (Tyszka, Zalaśkiewicz 2004). Żeton stał się samoistnym bodźcem a jednocześnie przestał być środkiem do celu.

Banknoty emitowane przez Narodowy Bank Polski są prawnym środkiem płatniczym w Polsce.

W tym zdaniu umieszczonym na każdym banknocie będącym w obiegu w Polsce pojawia się słowo „środek” – słowo które, jak się wydaje, nie do końca dociera do naszej świadomości. Okazuje się bowiem, że kiedy podejmujemy wysiłek dla osiągnięcia określonego celu tym, co otrzymujemy w pierwszej kolejności jest symbol, środek, który możemy zamienić na to co było naszym celem. Jeżeli ktoś zarabia z myślą o egzotycznej podróży, za swą pracę otrzymuje pieniądze, które w następnym etapie może przeznaczyć na zapłacenie rachunku w biurze podróży.

W jednym z eksperymentów przeprowadzonych przez Christophera Hsee i Reid Hastie (2006) uczestników podzielono na dwie grupy „bez środka” i „ze środkiem”. W obydwu grupach badani mogli wybrać pomiędzy wykonaniem lekkiej i ciężkiej pracy. Różnica polegała na tym, że w grupie „bez środka” za wykonanie lekkiej pracy zaoferowano lody waniliowe, a za wykonanie ciężkiej pracy lody pistacjowe; w grupie „ze środkiem” za lekką pracę oferowano 60 punktów – za które można było otrzymać tylko lody waniliowe, a za ciężką pracę oferowano 100 punktów – za które można było otrzymać lody pistacjowe. Punkty nie miały żadnego innego zastosowania poza „zakupem” lodów. W warunkach „bez środka” większość badanych wybierała lekką pracę, za którą otrzymywała loda waniliowego. W warunkach „ze środkiem” przeważali ci, którzy ciężko się napracowali i w zamian otrzymali 100 punktów, które zamienili na lody pistacjowe. Pieniądz jest „środkiem” wymiany wymyślonym m.in. po to, żebyśmy się nie musieli zastanawiać, jak za jednorocznego warchlaka i kopę jaj kupić kartę *pre-paid* na telefon komórkowy od kogoś kto jest zagorzałym wegetarianinem. Mając pieniądze możemy je łatwo zamienić na coś innego. W tym sensie punkty zbierane w badaniu przypominają banknoty, brzęczące mo-

nety i elektroniczne impulsy na naszych kontaktach. A skoro tak, to przeprowadzony eksperyment wskazuje na to, iż obecność pieniądza (środka) może sprawić, że będziemy skłonni silniej się zaangażować w wykonywanie jakiejś czynności, choć ostateczny wynik pozostanie bez zmian. **Będziemy pracować coraz ciężej i ciężej po to, by gromadzić bogactwo, ale nie będziemy stawali się przez to szczęśliwsi** (Hsee, Hastie 2006).

Zgodnie z zasadą, że rodzice przekazują swoim dzieciom własne fascynacje, niedawno namówiłem mojego sześciolatniego syna do gry w kapsle. Pamiętając, ile frajdy sprawiło mi pstrykanie zamknięć do butelek po kwietnikach, chodnikach, dywanie i trasach piaskowych, pomyślałem, że może mu też się spodoba. I rzeczywiście, chwycił bakcyła i z neofickim zapałem dziecka oddał się nowej zabawie. Sam tworzy sobie trasy, przeprowadza zawody, przygotowuje mistrzostwa, ale przede wszystkim zaczął zbierać kapsle; wszędzie gdzie tylko można. Doszło do tego, że gdy jestem z nim w sklepie nie kupuję piwa w puszkach tylko w butelce – jeden kapsel do kolekcji więcej. Jego wujek pracuje w restauracji; wszyscy kelnerzy wiedzą, że nie mogą wyrzucić kapsli. Podobnie w małym sklepiku, obok miejsca gdzie mieszkamy, sprzedawczyni trzyma kapsle w specjalnym pudełeczku. W jego zawodach, imitujących mecze żużlowe dwóch drużyn występuje w sumie 16 kapsli-zawodników, drużyn w lidze jest osiem, co daje 64 kapsle potrzebne do obsadzenia wszystkich meczów. W tej chwili, moje skromne szacunki wskazują na to, że w domu zgromadziliśmy ok. 450 kapsli, a ich liczba ciągle rośnie. Gromadzimy „środek”, który już nie ma celu. ...O syn właśnie wrócił z przedszkola, mamy kolejnych 10 kapsli.

Kryzys czy recesja, których świat doświadczył na przełomie 2008 i 2009 roku (kiedy piszę te słowa – ciągle mówi się o tym, że kryzys jeszcze nie minął) obok wielu niedogodności, które dostrzegaliśmy a często również doświadczyliśmy; wielu z nas otworzył oczy. Zorientowaliśmy się, że podstawą nowoczesnego kapitalizmu nie jest ani produkcja ani oszczędzanie. **Świat przestaje się kręcić, gdy nie wydajemy pieniędzy.** Ta obserwacja bardzo żywo przypomina uwagi poczynione przez Ericha Fromma ponad 30 lat temu w książce „Mieć czy być”. Autor wskazywał wtedy, że w trakcie rozwoju systemu ekonomicznego zasada mówiąca, że najważniejsze jest dobro człowieka, została wyparta dążeniem do wzrostu gospodarczego

(Fromm 2008). Dziś wielu z nas odnotowało wezwanie Sylvio Berlusconi, premiera Włoch, który zachęcał swoich rodaków do zwiększania wydatków na konsumpcję w celu przezwyciężenia, a raczej złagodzenia skutków kryzysu. Z kolei Benjamin Barber (2008, s. 18) pisze: (...) *Konsumpcyjny kapitalizm osiąga zyski tylko wtedy, gdy możemy zwrócić się do ludzi, których podstawowe potrzeby zostały zaspokojone, ale którzy dysponują środkami na zaspokajanie „nowych”, wymyślonych potrzeb.* W tej książce nie zastanawiamy się nad losem kapitalizmu. Koncentrujemy się na szczęściu, a w szczególności na związku pomiędzy dochodem a odczuwaniem zadowolenia z całości swojego życia. Co w tym kontekście mówią nam poczynania premiera Italii i słowa Barbera? **Uzyskiwanie wyższego dochodu służy w dużej mierze zaspokajaniu sztucznie i systematycznie tworzonych nowych potrzeb.** Jak mawiał Oscar Wilde: *Na świecie są tylko dwie tragedie. Jedną jest nie dostać tego, co się chce, a inną jest to otrzymać.* Wydaje się zatem, że nabywanie jest często bezcelowe a jego celem jest napędzanie błędnego koła – zarabiam, by kupić coś czego nie potrzebuję, by sprzedający zarobił i mógł kupić (ode mnie) coś czego sam nie potrzebuje. Właśnie wydawaniu poświęcimy kolejną część książki a zaczniemy od zastanowienia się nad tym ile prawdy jest w stwierdzeniu:

Ci którzy mówią, że pieniądze nie dają szczęścia nie wiedzą gdzie robić zakupy.

Klasyczne już dziś badanie Rubinsteina wskazywało na pewną interesującą zależność; osoby rozrzutne były relatywnie zdrowsze i szczęśliwsze niż osoby oszczędne, a dodatkowo oszczędni byli bardziej pesymistycznie nastawieni do własnej przyszłości i przyszłości kraju, w którym żyli (Tyszka, Zalaśkiewicz 2004). Takie wyniki to jednak za mało by stwierdzić, że posiadanie i wydawanie pieniędzy prowadzi do szczęścia.

Pieniądz jest narkotykiem. Możemy postrzegać pieniądze narzędziowo i twierdzić, że reprezentują one jedynie środek do innego celu. Jednakże większość współczesnych teorii tzw. narkotykowych (Lea 2008) skłania się do patrzenia na bogactwo w szerszym kontekście. Pożądamy go spodziewając się więcej niż jest nam w sta-

nie dać. Przykładowo; w wielu relacjach międzyludzkich pieniądz nie jest akceptowalny. Zapłacenie drugiej osobie za seks czy za zaproszenie na kolację wigilijną, ma w sobie znaczenie większy ładunek niż tylko dokonanie wymiany usługa – pieniądz. Psychologowie ostrzegają: ponieważ zdobywanie i posiadanie pieniędzy nie służy wyłącznie robieniu zakupów, a dla wielu z nas jest gwarantem bezpieczeństwa, miernikiem siły, władzy oraz prestiżu; brzęczące monety i szeleszczące banknoty mogą stać się przyczyną niepokoju, konfliktów i zaburzeń. Szczególnie zagrożone są osoby doświadczające problemów emocjonalnych i to wcale nie tych związanych z posiadaniem pieniędzy. Nasze trudności emocjonalne przenoszą się na nasz stosunek do bogactwa. W takich przypadkach gromadzenie pieniędzy może przybierać formę patologii. Osoby, które nie czują się bezpiecznie oszczędzają pieniądze, boją się je wydawać lub otaczają się dobrami materialnymi (Tyszka, Zaleskiewicz 2004). Paradoks polega na tym, że zgromadzone dobra nie zmniejszają lęku. Przypomnijmy sobie Harpagona – głównego bohatera „Skąpca” Moliera, który mimo swego bogactwa ciągle czuł się zagrożony, każdego, nawet własne dzieci, podejrzewał o złe intencje. W przypadku tej postaci można dostrzec jeszcze inną patologię: majątek służy mu jako insygnium władzy – boi się go stracić, gdyż jednocześnie utraciłby poczucie kontroli nad życiem innych.

Dlaczego istnieje tak nikły związek pomiędzy zdrowiem i dochodem? Nie znam autora słów, ale wydaje się, że odpowiedź brzmi:

Nic nie pożądamy tak mocno, jak to czego nie powinniśmy mieć.

Częściowym wytłumaczeniem jest to, że **zbyt duży dochód może być szkodliwy dla zdrowia**. Nie tylko w najbogatszych krajach świata, ale nawet w tych rozwijających się wiele osób umiera z powodu zbyt wysokiego ciśnienia krwi, nadmiernego poziomu cholesterolu, nadwagi, braku aktywności ruchowej, używek (tytoń, alkohol, narkotyki). Paradoksalnie, recesja w bogatych krajach przyczynia się do poprawy zdrowia społeczeństwa, a spadek bezrobocia ciągnie za sobą wzrost przypadków śmiertelnych wywołanych atakiem serca (Kenny i Kenny 2006). Szacuje się, że na całym świecie palenie tyto-

niu przyczynia się do około 5 milionów śmierci rocznie. W 1999 roku w Stanach Zjednoczonych wydatki na leczenie chorób plus straty w produktywności pracowników wynikające z palenia papierosów spowodowały kosztowały Amerykanów ok. 150 miliardów dolarów – co stanowi 1,5 krotność rocznego dochodu największych firm tytoniowych w tym kraju (Worldwatch 2004).

W krajach wysokorozwiniętych konsumujemy ponad miarę, co często wprost prowadzi do niekorzystnych konsekwencji. Brak pomysłu w wydatkowaniu nie jest jednak jak podagra, którą nazywano chorobą bogaczy, gdyż w zamierzchłych czasach występowała głównie u osób niestroniących od obfitych posiłków i trunków tj. arystokracji i duchowieństwa. Biedni ludzie także wydają się nie używać swoich zasobów w sposób najlepszy dla ich zdrowia i wykształcenia. W rolniczych obszarach Indonezji, w których dochód na członka rodziny wynosił 2 \$/dzień, 30% gospodarstw domowych posiadało telewizor. W ciągu siedmiu lat od momentu elektryfikacji 60% gospodarstw posiadało odbiornik telewizyjny pomimo tego, że jego koszt równał się 4-5 krotności miesięcznych dochodów biednych gospodarstw domowych uczestniczących w badaniu. Kiedy proszono badanych o ustalenie rankingu najważniejszych rzeczy w życiu odpowiadali: jedzenie, schronienie, ubranie, zdrowie i edukacja (Kenny i Kenny 2006). Możemy sobie wyobrazić, że w gospodarstwie domowym, w którym telewizję ogląda się średnio przez 4-5 godzin dziennie; niewiele się robi dla osiągnięcia ważnych, przynajmniej w deklaracjach, celów.

Powodem, dla którego wzrost dochodu nie musi przekładać się na polepszenie zdrowia obywateli może być bezpośredni **konflikt pomiędzy zdrowiem członków społeczeństwa a celami gospodarczymi**. Przykład historyczny; próby wprowadzenia kwarantanny we włoskim mieście Pistoia w roku 1630 mające na celu zahamowanie rozprzestrzeniającej się zarazy, spełzły na niczym z powodu działania handlarzy winem, którzy chcieli bez przeszkód prowadzić swój biznes (Kenny i Kenny 2006). Jak wskazują Charles i Anthony Kenny (2006) **nie wysokość dochodu, ale postęp technologii i działania instytucji publicznych są kluczem do polepszenia zdrowia narodów**. Autorzy przywołują przykład XVI i XVII wiecznej Republiki Holenderskiej – wtedy prawdopodobnie najbogatszego kraju na świecie – co znajdowało swój wyraz w stylu życia jego mieszkańców. W samym Am-

sterdamie funkcjonowało wtedy 180 browarów. Miasto Gouda zatrudniało 15-16 tysięcy osób, tj. połowę wszystkich pracujących, do robienia fajek. Pomimo wysokiego dochodu średnia długość życia pozostawała w granicach średniej europejskiej. Bardziej współcześnie: Amartya Sen zauważył, że mężczyzna mieszkający w Harlemie w Nowym Yorku ma mniejszą szansę dożycia 40 lat niż jego odpowiednik w Bangladeszu. Stany Zjednoczone wydają 13% swojego PKB na opiekę zdrowotną. Kraj ten ma czterokrotnie wyższy dochód na osobę niż Malezja, a jednocześnie takie same wartości wskaźnika umieralności noworodków. Podobnie jest w miastach stanu Keral (Indie), w których śmiertelność noworodków jest mniejsza niż wśród Afro-Amerykanów żyjących w Waszyngtonie. Urodzenie się w USA w rodzinie nieopłacającej ubezpieczenia zdrowotnego zwiększa ryzyko śmierci dziecka przed osiągnięciem 1 roku życia o 50%. Szacuje się, że każdego roku 18 tys. Amerykanów umiera przedwcześnie z powodu braku ubezpieczenia zdrowotnego (UNDP 2005, s. 58).

Wydawanie na innych

Skoro wydawanie dla zaspokojenia własnych potrzeb nie prowadzi do szczęścia to może wydawać na innych? Właśnie takie pytanie zadaje sobie wielu badaczy. Ponad 600 Amerykanów zapytano o wysokość rocznego dochodu i wydatki poniesione w czterech różnych kategoriach: (1) rachunki i wydatki na codzienne życie, (2) prezenty dla samego siebie, (3) prezenty dla innych oraz (4) wydatki na cele charytatywne (Dunn i in. 2008). Dwie pierwsze kategorie połączono razem uzyskując miarę wydatków osobistych²¹ (ang. *personal spending*), dwie pozostałe złożyły się na miarę wydatków prospołecznych (ang. *prosocial spending*). W dalszym kroku, przy użyciu równania regresji, badacze obliczyli, jak wielkość zakupów reprezentujących każdą z wyznaczonych grup wydatków wpływa na szczęście jednostki.

²¹ Może się wydawać, że płacenie rachunków wraz z wydawaniem pieniędzy na najpotrzebniejsze rzeczy (1) ma jednak znacznie inny charakter niż kupowanie sobie coś miłego (2). Pamiętajmy jednak o tym, że rachunki i wydatki w dużej mierze zależą od standardu naszego życia; im wyższy, tym większe sumy na przelewach do usługodawców czy sprzedawców.

Okazało się, że to kupowanie prezentów innym i wydawanie na cele charytatywne relatywnie silniej łączy się z odczuwanym szczęściem niż spożytkowanie pieniędzy na własne potrzeby. Podobne wyniki uzyskano w badaniu eksperymentalnym (Dunn i in. 2008), w którym o poranku zbadano poziom deklarowanego szczęścia uczestników a następnie rozdano im koperty z pieniędzmi. Losowo przydzielono ich do dwóch grup: „osobistych”, którzy otrzymali instrukcję, by za otrzymane pieniądze zaspokoili własne potrzeby; oraz „społecznych”, których poinstruowano by kupili coś innym. Wykazano, że usłyszana wskazówka na temat sposobu spożytkowania zawartości kopert okazała się kluczowa dla rozmiarów wzrostu szczęścia; osoby kupujące coś dla innych doświadczyły go relatywnie bardziej (Dunn i in. 2008).

Wyobraźmy sobie, że stoimy przed lodziarnią. Za ladą kuszące kolorami lody w czterdziestu smakach i tyluż kolorach. A wśród nich Twoje ulubione. Pomyśl i szczerze odpowiedz Czytelniku, jak myślisz, co przyniesie Ci więcej satysfakcji kupienie i zjedzenie loda o ulubionym smaku czy kupienie loda mi, a samemu zadowolenie się oglądaniem mojej łapczywej konsumpcji? Jeżeli twierdzisz, że to drugie, to będąc Ci niezwykle wdzięczny za lodowy deser, nabiorę podejrzeń, że nie lubisz lodów lub cierpisz na przewlekły nieżyt gardła albo że raduje cię myśl, iż zjadając lody utyję szybciej od Ciebie. Większość z nas woli jednak samemu oddać się spożywaniu niż wsłuchiwać się w mlaskanie innych. A skoro tak, to docieramy do dość trudnego problemu. Po pierwsze, pomimo badań wskazujących na pozytywny wpływ, jaki na nasze szczęście ma dzielenie się z innymi, gros z nas postrzega własną, a nie cudzą, konsumpcję, jako podstawowe źródło szczęścia (zob. Dunn i in. 2008). Po drugie, gdybym był ślicznym pięciolatkiem o kręconych włosach cherubina i rumianych policzkach, który z pasją impresjonistów oddaje się mazaniu twarzy i ubrań lodem o smaku malinowym, pewnie dla samej uciechy oglądania mnie byłbyś w stanie zrezygnować ze swojego loda. A jeżeli tak, to oznacza to, iż dla moich odczuć związanych z ofiarowaniem czegoś innym znaczenie ma to, *kim jest osoba obdarowywana*. Po trzecie, intuicyjnie czujemy, że *obdarowywanie ma swoje granice*, pewnie zamiast kupować komuś drugiego loda wolałbyś Czytelniku zjeść go samemu. Po czwarte, niezbadany jest *wpływ przymusu* na obdarowywanie – jakie znaczenie przy tej aktywności ma nasza własna wola? Po piąte, banalnie i przyziemnie; *żeby dać trzeba mieć*. I ostatnia rzecz, dając

uszczęśliwiamy samych siebie, częściowo dlatego, że wierzymy, iż w ten sposób uszczęśliwiamy innych, co nie zawsze musi być prawdą. Ile razy Czytelniku dostałeś krawat w jodełki, sweter z czerwono nosym reniferem czy płytę z wyborem marszów żałobnych?

Chociaż jest zbyt wcześnie by wyciągać zobowiązujące wnioski i głosić wszem i wobec hasła w rodzaju „nie kupuj sobie, KUP MI, a będziesz szczęśliwszy”, wyniki badań każą nam zastanowić się nad tym, czy zaspokajanie potrzeb innych nie jest lepszą strategią dla osiągnięcia szczęścia niż zaspokajanie potrzeb własnych. Jednym z podstawowych twierdzeń ekonomii jest stwierdzenie zawarte przez Adama Smitha w książce „Bogactwo Narodów” (1776) iż przy spełnieniu pewnych warunków, racjonalny i nakierowany na własny interes *homo oeconomicus* przyczynia się do dobra ogółu, zwykle rozumianego, jako efektywna alokacja dóbr materialnych. Zgodnie z „paradoksem hedonistycznym” osoba, która dąży do szczęścia dla siebie nie znajdzie go, a osoba która pomaga w osiągnięciu szczęścia innym, również sama je osiągnie. Możemy zatem zadać sobie dwa pytania: (1) czy ludzie bardziej skłonni do dawania innym okazują się być szczęśliwsi? (2) A jeżeli tak, to jaki jest mechanizm to tłumaczący? Dla znalezienia odpowiedzi na to pytanie James Konow i Joseph Early (2008) zastosowali tzw. „eksperyment dyktatora”. Zasadą tego badania jest, że jedna osoba (dyktator) decyduje w jakim stopniu, jeżeli w ogóle, podzielić się posiadaną sumą z nieznaną sobie inną osobą (beneficjent). Dzięki zastosowaniu takiej metody możemy określić szczodrość badanej osoby (bardziej szczodry jest ten, kto oddaje więcej). A ponieważ nic nie łączy dyktatora z obdarowywaną osobą, wykluczamy możliwość zastosowania strategii w rodzaju: „teraz ja dam tobie, a potem ty mi się odpłacisz”. Wyniki przeprowadzonego badania pozwoliły dostrzec wyraźny pozytywny związek pomiędzy szczodrością w dzieleniu się z innymi a długookresowym poczuciem szczęścia. Potwierdzono to wiele razy (przegląd badań zob. Konow i Early 2008). Pozytywna korelacja została dostrzeżona pomiędzy szczęściem a: ilością czasu poświęcanego dla dobra innych, zaangażowaniem w wolontariat czy osobowością altruistyczną. Interesujące jest również to, że ludzie, którzy wpływali negatywnie na wyniki uzyskiwane przez innych okazywali się być mniej szczęśliwymi. Zmuszanie też pomaga: uczniowie, którzy zostali zobowiązani do uczestniczenia w programie pomocy innym, odczuwali większą satys-

fakcję z życia i wyższy poziom własnej wartości. Nawet osoby poproszone o wykonywanie przez kilka tygodni mało znaczących uprzejmych gestów wobec innych, takich jak trzymanie otwartych drzwi przed obcą osobą, jeszcze miesiąc po skończeniu eksperymentu wykazywały wyższy poziom szczęścia niż osoby, które tego nie robiły. Jeżeli zbierzemy wszystkie wymienione powyżej fakty, znajdziemy w nich istotne uzasadnienie dla polityki wzmacniającej zachowania altruistyczne, zaangażowanie w wolontariat, sprawy społeczności lokalnej itp.

Porównania

W dziejach Europy przejście od średniowiecza do renesansu, przyniosło za sobą zmianę w postrzeganiu szczęścia jednostki. Kojarzone głównie z życiem po śmierci wraz z nadejściem odrodzenia wróciło na ziemię. *Łatwiej jest wielbłądowi przejść przez ucho igielne niż bogatemu wejść do królestwa niebieskiego* (Mt 19, 24). Nie wiemy czy bogaci będą szczęśliwi w życiu wiecznym, ale jak widać na ziemskim padole też nie mają łatwo.

Bogactwo, zdaniem H.L. Menckena, amerykańskiego satyryka to: każdy dochód, który jest przynajmniej o 100 \$ rocznie wyższy niż dochód męża siostry mojej żony (za „The Economist” 2008). W naszym języku słowo „milioner” często wykorzystujemy jako synonim słowa bogacz. Tymczasem w roku 2007 „The New York Times” zamieścił artykuł o milionerach, którzy... nie czują się bogaci. Należy pamiętać, że to tylko prezentacja wycinka rzeczywistości, w dodatku „przetrawionego” wcześniej przez autorów artykułu prasowego, a jednak jest w nim coś uderzającego, co ilustruje moc, jaką mają porównania. Zacytujmy: *wiem, ludzie patrzący z zewnątrz zapytają dlaczego człowiek taki jak ja pracuje tak ciężko*; i jeszcze jeden cytat: *wszyscy tutaj spoglądają na tych, którzy są nad nimi*. Pierwsze z cytowanych zdań wypowiedział człowiek, którego wielkość z nas określiłaby osobą bardzo majątną. Wielkość jego majątku sprawia, że jest wśród 2% najbogatszych Amerykanów. Dla niego to jednak za mało, ponieważ, jak sam stwierdził:

Dzisiaj kilka milionów nie znaczy tyle, co kiedyś.

Drugi z cytatów pochodzi od właściciela 10-cio milionowego majątku, który uważa, że gdy pracuje się w Dolinie Krzemowej mając 10 milionów dolarów jest się nikim, i dalej: *to tak jak na Wall Street, gdzie są ludzie zarabiający 7 milionów, którzy zastanawiają się, co w nich takiego szczególnego, skoro są inni zarabiający setki milionów dolarów rocznie.*

Zgodnie z poglądami darwinistów dążymy do uzyskania najwyższego statusu społecznego po to by pokonać innych konkurentów. Problem polega na tym, że status jest czymś względnym; jest wysoki tylko wtedy gdy inni zajmują w hierarchii społecznej niższe miejsce. Status jest też ruchomym celem; osiągnięty dziś może zniknąć jutro, za sprawą innych, którzy będą zdobywali więcej, gdy my spoczniemy na laurach. To rodzi silne podejrzenie, że dążenie do osiągnięcia statusu przez zdobywanie bogactwa przypomina błędne koło a konsekwencją jego działania jest fakt, że nie ma czegoś takiego jak „wystarczająca ilość pieniędzy”. Potwierdza to badanie przeprowadzone niedawno przez Chrisa Boyce’a (2010) z Uniwersytetu Warwick. Wykorzystując dane *British Household Panel Survey* (BHPS) zbierane dla reprezentatywnej próbie brytyjskich gospodarstw domowych, zespołowi Boyce’a udało się ustalić, że miejsce które zajmujemy w rankingu najlepiej zarabiających w pozwala przewidywać poziom satysfakcji z życia. Tymczasem rzeczywisty dochód jednostki oraz średni dochód w społeczeństwie nie mają istotnego efektu wpływu na nasze szczęście. Zarabianie miliona funtów rocznie nie wystarczy by uczynić Cię szczęśliwym jeżeli wiesz, że wszyscy twoi przyjaciele zarabiają dwa miliony funtów (Boyce i in. 2010).

W Księdze Wyjścia (Wj 20, 14-17) czytamy: *Nie będziesz pożądał domu twójgo bliźniego. Nie będziesz pożądał żony bliźniego twego, ani jego niewolnika, ani jego niewolnicy, ani jego woła, ani jego osła, ani żadnej rzeczy, która należy do twego bliźniego.* Nie traktując woła, osła i niewolnicy dosłownie (szczególnie żyjąc w bogatych demokracjach i/lub w bloku z wielkiej płyty) możemy mieć do czynienia z przykazaniem najtrudniejszym do zachowania. A to z powodu naszej naturalnej i trudnej do opanowania skłonności do porównywania się z innymi (Ariely 2008). Adam Smith w „*The Theory of Moral Sentiments*” pisał: *To próżność, a nie wygoda ani przyjemność, nas interesuje... Bogaty człowiek szczyli się swoim bo-*

*gactwem, ponieważ czuje, że ono skierowuje na niego uwagę świata... Biedny człowiek, odwrotnie, wstydzi się swojego ubóstwa. Czuje on, że albo usuwa go ono z widoku innych ludzi, albo odczuwają oni, choć rzadko, sympatię (do niego) z powodu nieszczęścia i nędzy, na które cierpi.*²²

Dan Ariely (2008) opisuje sytuację, która zaistniała w Stanach Zjednoczonych w latach 90-tych XX wieku. W 1976 roku przeciętny CEO (ang. *chief executive officer* – dyrektor generalny) zarabiał średnio 36-krotność zarobków przeciętnego pracownika; do roku 1993 było to już 131-krotność przeciętnego wynagrodzenia. Wtedy wprowadzono w USA prawo nakładające na przedsiębiorstwa obowiązek ujawniania zarobków najwyższej kadry zarządzającej. Prawodawcy przyświecał prosty cel: ograniczenie wzrostu wynagrodzeń członków zarządów. Spodziewano się, że ich ujawnianie sprawi, iż rady nadzorcze reprezentujące akcjonariuszy przestaną spełniać wygórowane żądania prezesów. Z nowego prawa skorzystali ci, którzy zarabiają na dostarczaniu informacji. Media regularnie prezentowały rankingi szefów zarządów. Efekt? Zarobki dyrektorów poszybowały w górę do poziomu 369-krotności wynagrodzenia przeciętnego pracownika. Wcześniej niewielu prezesów i menedżerów wiedziało, ile zarabiają ich odpowiednicy w innych przedsiębiorstwach, teraz dzięki ujawnieniu informacji wiedza na ten temat stała się powszechna. Stwarzając pole do porównań media chcąc nie chcąc doprowadziły do „równania w górę”.

Porównania sprawiają, że gdy CZEGOŚ nie mamy a inni (członkowie grupy, do której należymy, my sami w przeszłości, nasi rodzice, nasze rodzeństwo itp.) to mają, a w dodatku postrzegamy to coś, jako rzecz którą powinniśmy mieć, czujemy się gorzej. Kiedyś usłyszałem w pociągu stwierdzenie, które to obrazuje: kobieta sama nie wie, czego chce dopóki nie zobaczy tego u innej kobiety. Śmiem wątpić, że to dotyczy tylko kobiet. Zauważmy, że chęć posiadania jakiegoś dobra często pojawia się wraz z uświadomieniem sobie, że dobro to można rzeczywiście osiąść. Trudno sobie wyobrazić, że przed wynalezieniem silnika samochodowego ludzie byli nieszczęśliwi, ponieważ nie mieli samochodu. Siła tego uczucia będzie zale-

²² Tłumaczenie P.M.

żała od tego, jaka jest rozbieżność między sytuacją, w której jesteśmy, a sytuacją, w której chcielibyśmy się znaleźć. Nasza satysfakcja z życia (dochodu) zależy raczej od tego, co obserwujemy wokół nas. W tym sensie szczęście ma charakter względny, co oznacza, że **uszcześliwia nas bycie bogatszymi niż inni a nie po prostu bogatymi**. *W każdej społeczności, w której istnieje własność prywatna, dla zachowania równowagi ducha trzeba posiadać przynajmniej tyle co inni, których uważa się za równych sobie, posiadanie zaś nieco większej ilości dóbr jest niezwykle pożądanym –* pisał Thorstein Veblen w „Teorii klasy próżniaczek” (2008, s. 29), i dodawał: *upragnionym celem jest tu osiągnięcie poziomu bogactwa, który stawiałby daną jednostkę wyżej od reszty społeczności. Dopóki wynik porównań jest niekorzystny, normalny zdrowy człowiek żyje w nieustannym niezadowoleniu ze swego losu; gdy zaś osiągnie poziom, który można nazwać przeciętnym dla danej społeczności lub klasy, to niezadowolenie ustępuje niestrudżonym wysiłkom, aby powiększyć różnice między swoim stanem posiadania a owym poziomem przeciętnym. Rezultat tych porównań nigdy nie jest tak korzystny, aby człowiek nie pragnął jeszcze bardziej zdystansować tych, z którymi rywalizuje o pozycję majątkową* (s. 28-29). To, między innymi dlatego, wśród północnoamerykańskich Indian istniał zwyczaj określany przez antropologów mianem „potlacz” – ceremonia wydawana w celu popisywania się zamożnością i wywołania poczucia poniżenia u innych, podczas której następowało rytualne spalenie części swojego majątku. Tym zachowaniem właściciel mówił: podziwiającie i szanujcie, stać mnie na to.

Choć teksty Boba Dylana wymagają niezwykłych umiejętności od tłumacza, zaryzykuję podanie i przetłumaczenie kilku słów z jego piosenki „Gates of Eden”:

***While paupers change possessions,
Each one wishing for what the other has got.***

– *kiedy biedacy wymieniają dobra, każdy chciałby mieć to, co mają inni*. Nie tylko biedacy, a może przede wszystkim bogacze. Sara Solnick i David Hemenway (1997) zbadali 155 studentów i 79 pracowników Harvard School of Public Health. Jedno z pytań, które zadali w czasie badań brzmiało: w jakim społeczeństwie wolal(a)byś

żyć, w takim, gdzie zarabiasz 50 tys. dolarów rocznie a średni dochód wynosi 25 tys. (opcja A), czy w takim gdzie zarabiasz 100 tys. dolarów, a średni dochód wynosi 200 tys. (opcja B)? Ponad połowa studentów i nieco ponad 1/3 personelu wybrała społeczeństwo, w którym miałyby dochód relatywnie wyższy niż przeciętna osoba (opcja A). Wyniki oczywiście nie są jednoznaczne, ale pokazują, że nasza ocena dochodu w dużej mierze zależy od dochodów innych osób.

Kolejnego przykładu znaczenia porównań dostarczają nam David Neumark i Andrew Postlewaite (1998). Pokazali oni, że decyzja kobiet dotycząca podjęcia zatrudnienia jest w pewnej mierze uzależniona od zachowań ich... szwagierek.²³ Okazuje się, że można odnaleźć pozytywny wpływ, jaki na zatrudnienie danej kobiety ma zatrudnienie żony jej brata lub siostry męża. Kobiety, których siostry nie pracują zawodowo, są bardziej skłonne do podjęcia zatrudnienia w sytuacji, w której ich mężowie zarabiają relatywnie mniej niż mężowie ich sióstr. Odwrotnie jest natomiast w sytuacji, gdy mąż zarabia więcej niż mąż siostry. Wtedy nawet zatrudnienie siostry nie stanowi bodźca do podjęcia pracy zawodowej (Neumark, Postlewaite 1998). Przedstawione wyniki wskazują, że na decyzję o podjęciu pracy zawodowej wpływa poziom naszego dochodu w relacji do dochodu innych.

W Izraelu zbadano mieszkańców dwóch *moshavim* – wspólnot, mieszkających od siebie w odległości zaledwie godziny jazdy samochodem (Morawetz 1977). Na każdą z nich składało się ok. 40-50 gospodarstw, a w czasie badania obie miały już za sobą 25 lat funkcjonowania. Różnica pomiędzy nimi polegała na akceptowaniu różnic w dochodzie. W jednej z nich wszyscy uzyskiwali dochód na tym samym poziomie, stąd nazwano ją dla potrzeb badania *Isos*, co w języku greckim oznacza „równy”; w drugiej, *Anisos* (gr. „nierówny”), istniały znaczne nierówności między dochodami rodzin. Okazało się, że przeciętne, deklarowane zadowolenie z życia jest mniejsze tam, gdzie istnieją duże różnice w poziomie dochodu. Paradoksalnie jednak, to osoby dużo zarabiające w *Anisos* były naj-

²³ W badaniu wyeliminowano wpływ czynników tradycyjnie uwzględnianych w neoklasycznym modelu podaży pracy tj. możliwości kobiet na rynku pracy, produktywność pracy w domu, inne źródła dochodu oraz cechy demograficzne.

mniej szczęśliwe. Interesujący jest również rozkład odpowiedzi na pytanie o spodziewany wpływ wzrostu dochodu na postrzegane szczęście: mieszkańcy *Anisos* częściej wyrażali zdanie, że wyższy dochód przyniesie im szczęście, a przy tym spodziewany przyrost szczęścia był znacznie większy niż w przypadku mieszkańców *Isos*.

Twierdzenie, że porównywanie się z innymi wpływa na moje zadowolenie z życia, wydaje się być nieco ryzykowne. Każdy z nas przecież wie o tym, że gwiazdy sportu, aktorzy, czy choćby właściciele banków zarabiają olbrzymie, niewyobrażalne sumy. A skoro tak to powinniśmy oczekiwać, że większość z nas jest skazana na trwałe trwanie w nieszczęściu. W tym miejscu dochodzimy do istotnego zastrzeżenia: **aby porównywanie się z innymi wpływało na nasze zadowolenie z życia, muszą to być osoby w jakiś sposób nam bliskie czy podobne do nas**. Kanadyjski antropolog Jerome Barkow napisał: *Chłop nie czuje się nędzarzem patrząc na lorda, jeśli cały czas wierzy, że arystokrata należy do zupełnie innego gatunku, że jest zupełnie innym zwierzęciem, z którym on nie może się porównywać. Gdy grupa społeczna zamyka się przed innymi zapobiega to zawiści* (cytat za Conniff 2003, s. 46).

Zacytujmy Johna Stuarta Milla:

ludzie nie chcą po prostu być bogaci, chcą być bogatsi od innych.

Geniusz, jakim niewątpliwie był J.S. Mill, pozostawił nas z zagadką: kim są ci „inni”? Istotną trudnością w badaniu wpływu porównań społecznych na szczęście jest stwierdzenie kim są ludzie, z którymi respondent porównuje swój dochód (grupa porównawcza, ang. *reference group*). Najczęściej po prostu zakłada się, że dana osoba porównuje się z innymi, którzy mają podobne cechy lub po prostu mieszkają w tej samej okolicy. Nie mając pewności, kto reprezentuje grupę porównawczą, powinniśmy być ostrożni w formułowaniu myśli na temat wpływu porównań dochodu na nasze szczęście. W przedstawionym wcześniej badaniu Davida Neumarka i Andrew Postlewaite’a kobiety porównywały swoją (swojej rodziny) sytuację materialną z sytuacją w gospodarstwie domowym swoich braci i siostr. Z kolei Erze Luttmner (2005) przeprowadził badanie mające wykazać, jak wysokość zarob-

ków osób mieszkających w okolicy wpływa na nasz poziom zadowolenia z życia. Wyniki potwierdziły znaczenie porównań. Autor ocenił, że spadek naszej satysfakcji z życia w konsekwencji wzrostu zarobków sąsiada o wielkość Δl jest równy temu, który odczuwamy, gdy nasze zarobki spadną o taką samą wielkość. Interesujące jest jednak, że osoby, które utrzymują bliskie kontakty ze swoimi sąsiadami, mocniej odczuwały negatywny wpływ wzrostu zarobków niż ci, których bliskie relacje łączyły raczej z osobami nie mieszkającymi w okolicy.

Na podstawie tego krótkiego przeglądu badań możemy wyciągnąć dwa wnioski dotyczące porównań i ich oddziaływania na zależność pomiędzy dochodem a szczęściem osoby. Z jednej pośrednio wpływają na nasze poczucie szczęścia gdyż często są źródłem motywacji dla określonych zachowań. Z drugiej strony bezpośrednio wpływają na ocenę tego, co mamy i percepcję tego co „powinniśmy mieć”.

Adaptacja. Ile w nas szczura?

Szczury, którym wstrzykiwano coraz większe dawki heroiny, aż do poziomu, który powinien być dla nich zabójczy, nauczyły się go tolerować. Przyzwyczyły się do trucizny, ale z jednym zastrzeżeniem, tylko wtedy gdy narkotyk był podawany w tych samych warunkach (pomieszczeniach) w regularnych odstępach czasu. Takie same dawki heroiny wstrzykiwane szczurom bez zachowania rytmu i w różnym otoczeniu miały zwykle fatalne skutki. To doświadczenie pokazuje, że adaptacja szczurów do narkotyku nie brała się wprost z faktu jego wstrzykiwania, ale przynajmniej częściowo, była efektem oczekiwań (Frederick, Loewenstein 1999).

Philip Brickmann wraz ze współpracownikami (1978) przeprowadzili badanie, którego wyniki, pomimo upływu lat, nie przestają budzić zdziwienia. Porównano poziom szczęścia zwycięzców głównej nagrody *Illinois State Lottery* z osobami żyjącymi w tym samym stanie. Rezultat był zadziwiający; wygranie głównej nagrody nie oznaczało, że stajemy się znacznie szczęśliwsi niż inni. Dlaczego łatwo zdobyte bogactwo nie przełożyło się na „eksplozję szczęścia”? Philip Brickmann i inni (1978, s. 924-925) tłumaczą to: (1) wzrostem aspiracji, (2) trud-

nościami z ułożeniem sobie relacji z innymi ludźmi i w pracy, (3) bycie postrzeganym jako nuworysze. Grzechem ignorancji byłoby jednak nie zwrócenie uwagi na drogę, jaką przeszedł Brickman, by móc zaprezentować wyniki i uogólnienie tychże na całą populację. Tymczasem Brickman zbadał zaledwie 22 zwycięzców, i 22 „nie-zwycięzców”, przy tym miał duży odsetek braku odpowiedzi dla obu grup (odpowiednio 48% i 41%). „Zwycięzcy” okazali się nieco szczęśliwsi, ale nie zapominajmy, że nie możemy wykluczyć, iż osoby grające w loterii były, przed wygraną, mniej szczęśliwe niż inni (Veenhoven 1991).

Wielu z nas czuje zapewne pewien niesmak czytając o wynikach badań na temat wpływu naszego dochodu na nasze szczęście. Paradoks, z którym mamy do czynienia, prowadzi nas bowiem do zaskakującej konkluzji, która w dodatku podważa sensowność wielu naszych działań. Przecież bogactwo może być wykorzystane dla osiągnięcia wielu miłych, a czasami również ważnych rzeczy. Wiedzą o tym graficyarze wypisując gdzieś na murach zdania w rodzaju: *może pieniądze szczęścia nie dają, ale gdybym miał wielki dom z basenem, nowy samochód sportowy i gigantyczny telewizor plazmowy nie miałbym nic przeciwko bycia nieszczęśliwym*. Zadajmy sobie pytanie i szczerze na nie odpowiedzmy: czy mając więcej pieniędzy nie byłbym szczęśliwszy? Istnieją oczywiście powody, dla których odpowiedź brzmi „tak”, pod jednym jednakże warunkiem, że pieniądze zostaną wydane w odpowiedni sposób. Chociaż istnieją dowody na to, że wkrótce po tym, jak nabywamy jakieś dobro adaptujemy się do jego posiadania, znamy też takie kategorie dóbr, gdzie nasza zdolność do adaptacji jest ograniczona (Frank 2005a). Wydając pieniądze na te dobra mamy największe szanse podwyższenia naszego dobrostanu.

Na swoim blogu Krystyna Janda napisała: *...im więcej masz pieniędzy tym liczniej otaczają cię ludzie, z którymi nie łączy cię nic oprócz pieniędzy* (Janda 2004). Tymczasem, najważniejszymi generatorami naszego szczęścia są bliskie i udane relacje z innymi. Layard (2006) uważa wręcz, że wzrost dochodu narodowego przyczynił się do podniesienia poziomu szczęścia nawet w bogatych krajach, ale efekt ten został zniwelowany na skutek postępującego rozpadu więzi społecznych.

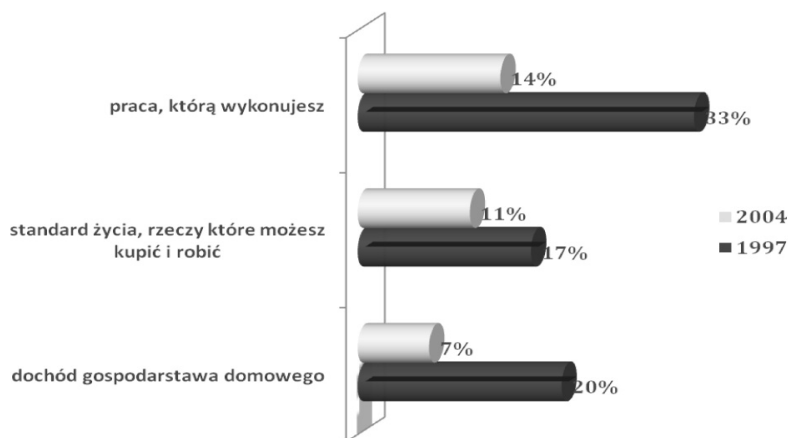
Podsumowując swoje rozważania na temat związku pomiędzy sytuacją materialną a szczęściem, Mihály Csikszentmihályi (1999) wskazuje społeczno-kulturowe powody, dla których bogactwo nie czyni nas szczę-

śliwymi: (a) duże różnice w poziomie bogactwa i dochodu w społeczeństwach sprawiające, że nawet osoby całkiem majątne czują się ubogimi; (b) dominacja pieniądza, wartości człowieka na rynku, hegemonia nagród materialnych, jako formy oceny każdego aspektu ludzkiego życia. A to prowadzi do degradacji odmiennych stylów życia i wartości takich jak mądrość, wiedza, czy doświadczenie. Ten ostatni punkt Mihalyi Csikszentmihalyi (1999, s. 824) przedstawia bardzo sugestywnie;

mądrym jest ten, u którego za konsultację płaci się pięciocyfrową sumę.

W ciągu pięciu lat, pomiędzy rokiem 1999 a 2004, odsetek bogatych gospodarstw domowych w Chinach (tzn. o średnim dochodzie w wysokości przynajmniej 30 tys. juań) wzrósł dwukrotnie: do 12% wszystkich gospodarstw (McEwan 2005). Z badań przeprowadzonych przez instytut Gallupa wynika również, że bogatsi posiadają coraz więcej dóbr konsumpcyjnych, takich jak: kolorowy telewizor, lodówka, telefon, samochód, sprzęt stereo, telefon komórkowy, klimatyzacja, komputer, mikrofalówka. Interesujące jest zestawienie tych danych z odpowiedziami na temat zadowolenia z różnych obszarów życia.

Wykres. 5.4 Satysfakcja Chińczyków mieszkających w bogatych gospodarstwach domowych (osoby „bardzo zadowolone”).



Źródło danych: UNDP, NEF, Bank Światowy.

Wśród powodów o naturze psychologicznej tłumaczących dlaczego większy dochód nie prowadzi do szczęścia Mihaly Csikszentmihalyi (1999, s. 824) wskazuje na skłonność naszego umysłu do podwyższania poprzeczki wraz z osiągnięciem kolejnych materialnych celów. Ujmując to inaczej, mamy do czynienia z adaptacją do nowych warunków, której towarzyszy eskalacja oczekiwań.

Aspiracje

Amisze to wspólnota religijna wywodząca się ze Szwajcarii, współcześnie zamieszkująca głównie w Stanach Zjednoczonych. Ich życie w dużej mierze przypomina to, które prowadzili ludzie przed rewolucją przemysłową. W większości gospodarstw domowych nie korzysta się z prądu, brakuje w nich odbiorników telewizyjnych i radiowych, konie ciągną pługi po polach, a funkcje samochodu spełniają zaprzęgi. Stroje Amiszów, co pamięta każdy, kto oglądał film „Świadek” z Harrisonem Fordem; są czarne, bez zdobień, a w przypadku niektórych odłamów grupy nawet bez guzików i szelek. Właśnie wśród takich ludzi badanie szczęścia przeprowadzili Ed Diener i Robert Biswas-Diener (2008). Choć życie wspólnoty odbywa się w warunkach, które wielu z nas określiłoby jako spartańskie okazało się, że jej członkowie są z niego zadowoleni. Duże liczebnie, relatywnie mało zarabiające rodziny deklarowały zadowolenia z dochodu, warunków mieszkaniowych, jedzenia i stanu posiadania dóbr materialnych.

Teraz usiadźmy wygodnie, zamknijmy oczy – jeszcze nie (!), dopiero jak skończymy czytać polecenie; a następnie w wyobraźni wyrzucamy z naszego życia: samochód, pralkę, telewizor, radio, komputer, telefon, lampy elektryczne, lodówkę, podróże samolotem. A na końcu zadajmy sobie pytanie: czy jestem szczęśliwy/szczęśliwa? Większość z nas ze smutkiem stwierdzi, że bez tych wszystkich rzeczy może się obyć najwyżej przez kilka, kilkanaście dni podczas wakacji w górach, spędzanych pod namiotem. Mały przedsmak dają nam też awarie prądu. W dłuższym okresie wydaje się to niemożliwe.

Obraz, który się wyłania z badań nad wpływem wysokości dochodu na szczęście człowieka nie jest zbyt optymistyczny. O ile

w danym momencie osoby zarabiające więcej są szczęśliwsze od tych, którzy mają niższe dochody, o tyle wraz ze wzrostem dochodu szczęście większości z nas pozostaje niezmienione. Szukając odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się dzieje, Easterlin (2001) skierowuje naszą uwagę na zmiany poziomu aspiracji materialnych towarzyszące zmianom poziomu dochodu. Zdaniem autora: **zmianie dochodu towarzyszy rozbudzenie w nas, w przybliżeniu w takiej samej proporcji, aspiracji do posiadania kolejnych dóbr materialnych**. Większość z nas zna to z własnego doświadczenia i obserwacji otoczenia. Kiedyś, kiedy pierwsze modele Opla Astry pojawiały się na polskim rynku, jeden z przyjaciół piszącego te słowa kupił sobie taki samochód. Zrealizował to, co było nieosiągalne dla innych. Ale po dwóch miesiącach poproszony o podzielenie się swoimi doświadczeniami z jazdy stwierdził: *co tam Astra, BMW to jest fura*. (Rodzina autora jeździła wtedy Syrenką 105lux, co może tłumaczyć, dlaczego te słowa tak dobrze zapadły mu w pamięć.)

O rozbudzaniu aspiracji przekonują nas dane z Diagnozy Społecznej 2009.²⁴ Korelacja pomiędzy deklarowanym aktualnym dochodem jednostek a jego poziomem oczekiwanym za dwa lata wyniosła 0.83**. A zatem to ile naszym zdaniem będziemy zarabiać za rok jest ściśle uzależnione od tego, ile zarabiamy dzisiaj. Ten wynik oczywiście nie wystarczy by mówić o wzroście aspiracji – potrzebne jest jeszcze porównanie średniej (ewentualnie mediany) dochodu aktualnego i oczekiwanego. W przypadku tego pierwszego wyniosła ona: 1 636 zł, a tego drugiego 2 344 zł miesięcznie (mediana odpowiednio: 1 280 zł i 1 800 zł).

Łacińska maksyma głosi:

Acrius appetimus nova, Guam iam parta tenemus

²⁴ „Diagnoza Społeczna” jest próbą uzupełnienia diagnozy opartej na wskaźnikach instytucjonalnych o kompleksowe dane na temat gospodarstw domowych oraz postaw, stanu ducha i zachowań osób tworzących te gospodarstwa; jest diagnozą warunków i jakości życia Polaków w ich własnym sprawozdaniu. Za pomocą dwóch odrębnych kwestionariuszy bada się gospodarstwa domowe oraz wszystkich dostępnych ich członków, którzy ukończyli 16 lat.” (www.diagnoza.com, dostęp 23 marca 2010)

– *silniej pożądamy rzeczy nowych, niż trwamy przy już nabytych* (tłum. Dubiński 2000). Chcąc stwierdzić, jak wraz z wielkością dochodu zmieniają się aspiracje dotyczące jego wysokości wykorzystujemy m.in. pytanie dotyczące tego: *co twoim zdaniem jest ci potrzebne do prowadzenia życia, które chciałbyś prowadzić?* Zakładając, że poziom dochodu absolwentów collegu rośnie szybciej niż dochód osób, które nie ukończyły szkoły na takim poziomie, Richard Easterlin (2001) badał, jak zmienia się w czasie to, co osoby z tych dwóch grup traktują jako potrzebne dla prowadzenia dobrego życia. Okazało się, że o ile początkowo obie grupy wykazywały niemal identyczne poziomy aspiracji materialnych, o tyle po 15 latach zarabiający relatywnie więcej absolwenci college'ów mieli bardziej rozbudzone oczekiwania dotyczące dóbr materialnych niż osoby niewykształcone. Kluczowe dla zrozumienia hipotezy Easterlina jest pamiętanie o tym, że nasza ocena tego, co przynosiło lub przyniesie nam szczęście opiera się na dzisiejszych preferencjach. Punktem wyjścia nie jest to co mieliśmy kiedyś, ale to co mamy dziś. Innymi słowy, kiedy nasi dziadkowie opowiadają nam, że nie mieli samochodu, całą rodziną mieszkali w jednej izbie a cukier do posłodzenia herbaty dostawali tylko w niedzielę, a przy tym wszystkim byli szczęśliwi, to nie próbują nas nabierać.

Lesther Thurow (1999) pisał o tym, że rodziny pokazywane w telewizji są średnio czterokrotnie bogatsze niż przeciętna amerykańska rodzina, co zdaniem autora prowadzi do mylnego, przesadnego wyobrażenia zamożności obywateli USA. *Porównując się z tą mityczną rodziną, wszyscy doświadczają w końcu uczucia własnego względnej ubóstwa* (Thurow 1999, s. 119). Thurow odnosi się w cytowanym fragmencie do dobrze rozpoznanego mechanizmu: **w pewnym zakresie nasze szczęście jest wypadkową różnicy pomiędzy aspiracjami a stanem rzeczywistym**. Ujmując to inaczej, jeżeli spodziewałem się w tym roku spędzić wakacje nurkując i sącząc drinki z palemką w egzotycznej scenerii Mauritius, a wylądowałem w Pobierowie, to wskazania mojego szczęściomierza dokonają efektywnego spadku. Podobnie wygląda zależność pomiędzy dochodem i szczęściem. Im większa przepaść pomiędzy naszymi aspiracjami a uzyskiwanym dochodem, tym jesteśmy mniej szczęśliwi (Layard 2007).

W tym miejscu należy zadać sobie pytanie skąd wiemy, ile chcielibyśmy zarabiać? Odpowiedź nie jest zaskakująca: **nasze aspiracje są wynikiem tego, co postrzegamy wokół siebie**. Przykładowo nasze aspiracje dochodowe w pewnym stopniu kształtowane są przez poziom średniego dochodu uzyskiwanego przez członków społeczności lokalnej w której mieszkamy. Nie bez znaczenia jest w tym przypadku częstotliwość kontaktów z innymi mieszkańcami w okolicy (Stutzer 2004). Wniosek: jeżeli osiedlę się w okolicy zamieszkaanej przez ludzi relatywnie ode mnie bogatszych, to dla złagodzenia bólu wywołanego rozbuchanymi aspiracjami, powinienem mieć przyjaciół z relatywnie biedniejszych dzielnic. Nieco ironicznie możemy stwierdzić, iż na (nie)szczęście rola porównań z sąsiadami w kształtowaniu naszych aspiracji dochodowych może być niewielka, a to dlatego, że zamiast z żywym człowiekiem czas spędzamy patrząc na postaci telewizyjne. W przeciętnym amerykańskim gospodarstwie domowym telewizor jest włączony przez 8 godzin i 11 minut dziennie; a przeciętny widz spędza przez srebrnym ekranem 4 godziny i 11 minut. Z badań sondażowych przeprowadzonych w Polsce wynika, że Polacy oglądają telewizję średnio 12 godzin tygodniowo i jest to najpowszechniejszy sposób spędzania czasu wolnego (CBOS 2006). Po spaniu i pracy zawodowej oglądanie telewizji jest czynnością zajmującą najwięcej czasu (Nielsenmedia 2006). Choć na nasze oczekiwania nie wpłynie to, co ma sąsiad, może wpłynąć to co ma bohater telenoweli. Aspiracje dochodowe kształtujemy na podstawie tego, co widzimy w telewizji. Luigino Bruni i Luca Stanca (2005) wskazali, iż zadowolenie z życia i zadowolenie z sytuacji finansowej osób często oddających się oglądaniu telewizji było istotnie mniejsze niż w przypadku przygodnych widzów. Autorzy sugerują, iż oglądanie telewizji prowadzi do zwiększania aspiracji materialnych widzów, przez co zmniejsza pozytywny wpływ, jaki na szczęście jednostki może mieć polepszający się standard życia.

W książce pt. „Affluenza”, ciekawym i pełnym pasji dokumencie o tym, jak sami siebie unieszczęśliwiamy, Oliver James przytacza przykład rosnących oczekiwań. W Chinach przed okresem „Otwartych Drzwi” (od lat 50-tych do lat 70-tych XX wieku) uważano, że każda rodzina musi posiadać „Cztery Wielkie Rzeczy”: rower, maszynę do szycia, zegarek na rękę i radio, w sumie kosztujące 100 juanów. W la-

tach 80-tych „konieczne” stały się: lodówka, telewizor kolorowy, pralka i magnetofon; kosztujące 1 000 juanów. W latach 90-tych „niezbędne” stały się: klimatyzacja, komputer, telefon komórkowych i samochód, za 10 tys. juanów. Badania przeprowadzone w Polsce (CBOS 2002) pokazują, że nasze oczekiwania rosną w tempie podobnym do wzrostu naszych zarobków. Pomiędzy rokiem 1997 a 2002 dochód, jaki zdaniem badanych był konieczny by zaspokoić swoje podstawowe potrzeby wzrósł o 51%, podczas gdy ich rzeczywisty dochód wzrósł o 45%. Te same wnioski wyciąga Janusz Czapiński w raporcie „Diagnoza społeczna” (Czapiński, Panek 2005, s. 124): *wysokość oczekiwanych dochodów zdeterminowana jest głównie przez poziom obecnych dochodów i czynników silnie z dochodami skorelowanych.*

Warto w tym miejscu wskazać zależność pomiędzy oczekiwaniami i porównywaniem się z innymi: porównania wpływają na kształtowanie się oczekiwań. Walter Runciman (cytat za: D’Ambrosio, Frick 2004, s. 10) pisze o tym w ten sposób: *Jeżeli ludzie nie mają powodu, by oczekiwać lub by mieć nadzieję na więcej niż mogą osiągnąć, będą mniej niezadowoleni z tego, co posiadają, lub będą po prostu wdzięczni że mogą posiadać chociaż tyle. Ale jeżeli, z drugiej strony, zaczną postrzegać jako możliwy cel bogactwo osiągnięte przez społeczność, z którą mogą się bezpośrednio porównać, będą niezadowoleni ze swojej sytuacji tak długo aż uda im się dorównać (innym).*

Wykorzystywanie czasu

Subiektywny dobrostan człowieka zależy od tego, jak wykorzystuje on swój czas (Kahneman i in. 2006). A tymczasem pod koniec XX wieku przeciętny Amerykanin spędzał, zwykle sam, średnio 72 minuty swojego dnia za kierownicą samochodu (Worldwatch 2004). Amerykanie zarabiający więcej przeznaczają relatywnie więcej czasu na pracę zawodową²⁵, zajęcia obowiązkowe (zakupy, opieka nad dziec-

²⁵ Mężczyźni zarabiającemu 100 tys. i więcej dolarów rocznie praca i dojazd do niej zajmuje blisko 37% czasu, w którym nie śpi, kobiecie o takim samym poziomie zarobków 27,3%, podczas gdy osobom zarabiającym poniżej 20 tys. rocznie zabiera 29% (mężczyźni) i 18,5% (kobiety) (Kahneman i in. 2006, s. 12).

kiem) oraz aktywny wypoczynek. Generalnie, wykorzystują oni swój czas na czynności, które zwykle nie podnoszą satysfakcji z życia, a przy tym łączą się z pewnym napięciem i stresem (Kahneman i in. 2006, s. 7). Również w Polsce wiele osób deklaruje, że ich czas wolny ulega redukcji, a jako główny powód wskazujemy pracę zawodową (CBOS 2006). Wzrost dochodu sprawia, że naszą energię poświęcamy dla osiągnięcia kolejnych celów w wymiarze materialnym, coraz mniej jej zostaje na dążenie do tego, co jest konieczne dla szczęścia (Csikszentmihalyi 1999, s. 824). W tym przypadku możemy dostrzec iluzję nieostrości (ang. *focusing illusion* – termin użyty przez Kahnemana i in. 2006). Zapytani o to, jak wyższy dochód mógłby zwiększyć nasze zadowolenie z życia, odpowiemy mając na myśli większe mieszkanie, lepszy samochód, telewizor plazmowy czy egzotyczne wakacje. Tracimy z pola naszego widzenia aspekty negatywne, choćby ten, że dla wyższych zarobków konieczna wydaje się dłuższa praca. Pomimo wątpliwej więzi pomiędzy poziomem dochodu a satysfakcją z życia nie przestajemy dążyć do pomnażania cyferek na odcinku z działu płac, ograniczając naszą ocenę do pozytywów. Tymczasem **zwiększanie naszej siły nabywczej nie przekłada się na nasze poczucie bezpieczeństwa, wolność, znaczenie celów życiowych**. Dlatego poczucie kontroli nad swoim życiem okazało się znacznie lepszym predykatorem szczęścia niż dochód (Nettle 2005, s. 74).

A jednak dochód jest ważny, a przynajmniej może być...

Badając reprezentatywną próbę Chinek Thomas Pollet i Daniel Nettle (2009) wykazali, że częstość orgazmów u kobiet jest pozytywnie skorelowana z wysokością dochodu partnera. Autorzy wskazują, że wyniki przeprowadzonych badań nie mogą być wyjaśnione przez inne czynniki takie jak: wiek kobiety, zdrowie, szczęście, poziom wykształcenia, długość wspólnej relacji z małżonkiem, różnice w dochodzie pomiędzy partnerami, różnice w poziomie wykształcenia ani też region zamieszkania. Trzy prawdopodobne wyjaśnienia. Po pierwsze możliwe jest, że kobiety mające relatywnie bogatszych partnerów przesadziły, gdy odpowiadały na pytanie o liczbę orgazmów, lub te które miały wiele orgazmów wyolbrzymiły dochód swo-

ich partnerów. Efekt: badacze dysponowali danymi, które nie odzwierciedlały badanego zjawiska. Drugie potencjalne wyjaśnienie: zasobni mężczyźni, mający większe możliwości wybierania partnerek, decydują się na relację z kobietami wykazującymi większe skłonności do odczuwania orgazmu. Trzecie wyjaśnienie: bogatsi mężczyźni częściej doprowadzają kobiety do orgazmu. Może jest coś w tym, co zauważyła jedna z kobiet zapytanych przez *timesonline*, która stwierdziła: *Kiedy kobieta się kładzie, nie chce myśleć o rachunku za gaz*. Póki co jednak nie umiemy wyjaśnić prawdziwych powodów zaobserwowanej zależności (?) (a może tylko współwystępowania orgazmów i wysokich dochodów mężczyzn). Nie umiemy tego zrobić bo nie potrafimy odtworzyć mechanizmu łączenia się w pary. Nie możemy zatem wykluczyć, że posiadanie bogactwa czy wysokie zarobki u mężczyzn, wiążą się jeszcze z innymi cechami, które podwyższają ich atrakcyjność w oczach kobiet.

Jedno z najbardziej oryginalnych badań zależności pomiędzy bogactwem a długością życia przeprowadzono w Glasgow. Za pomocą pionów murarskich naukowcy zmierzili wysokość ponad ośmiu tysięcy pomników nagrobnych pochodzących z XIX wieku. Założono, że skoro rodzinę stać było na postawienie nagrobka, to sam nieboszczyk nie mógł być ubogi a wysokość obelisku jest miarą jego zamożności. Okazało się, że wysokość nagrobka jest ściśle powiązana z długością życia zmarłego pod nim spoczywającego, średnio w stosunku: jeden metr na dwa lata życia (Conniff 2003, s. 59). Jak widzimy bycie bogatym może mieć pewne zalety, żyje się dłużej, a jak się umrze, to z dumą można spoglądać na swój nagrobek.

Pieniądze są lepsze od biedy, choćby z powodów finansowych.

Zdanie przypisywane Woody Allenowi zniewala nas swoją logiką i precyzją, jednakże nie wystarczy, by stanąć w obronie pieniądza. Problem polega na tym, że zadowolenie z sytuacji finansowej wcale nie musi znaleźć swojego odzwierciedlenia w poziomie odczuwanego szczęścia. Bardziej znaczącego argumentu za użytecznością majątku dostarcza nam historia. Ojcowie, którzy w piętnastowiecznej Florencji zapewniali największy posąg swoim córkom mieli o połowę

mniejszą stopę umiERALności niż biedni ojcowie (Conniff 2003). A co na ten temat mają do powiedzenia współcześni nam autorzy?

Sugerowanie, że wysokość zarobków ma niewielkie znaczenie dla naszego szczęścia jest o tyle łatwiejsze, że badania wyjaśniają tylko niewielką część zależności pomiędzy dochodem i szczęściem, pozostawiając doskwierające poczucie niepewności skłaniające do szukania innych wyjaśnień. Dzisiejsi naukowcy są nieco jak przedwieczni żeglarze, których wyobraźnię pobudzały tawerniane opowieści o podmorskich potworach, których istnienie w tamtych czasach nie mogło być potwierdzone. Zanim odrzucimy przekonanie, że dochód jednak ma znaczenie dla naszego szczęścia, zwróćmy uwagę na dwie rzeczy; po pierwsze, nawet jeżeli to edukacja, zatrudnienie czy status społeczny stanowią źródło satysfakcji z życia, to może tak być właśnie dlatego, że łączą się one z wyższym dochodem; po drugie, zbagatelizowanie wpływu dochodu na szczęście ludzi równa się zbagatelizowaniu wypowiedzi osób badanych w różnych krajach, a które wskazują na uwarunkowania ekonomiczne jako źródło szczęścia (Easterlin 2001, s. 469).

Zgoda, po przekroczeniu pewnego poziomu wzrost bogactwa narodów i jednostek nie znajduje odzwierciedlenia w deklarowanym poziomie satysfakcji z życia. Nie jest to jednak równoważne ze stwierdzeniem, iż obiektywne warunki w jakich żyjemy, nie mają znaczenia dla naszego szczęścia. Frank (2005, s. 464) wskazuje przynajmniej dwa wyjaśnienia. Po pierwsze możliwe jest, że **moglibyśmy wydawać pieniądze w sposób, który sprzyja naszemu szczęściu, ale nie robimy lub nie potrafimy tego robić**. Powyżej pewnej minimalnej granicy wiele dóbr materialnych nie przynosi trwałego wzrostu satysfakcji z życia, inne natomiast mogą ją trwale zwiększać lub, co gorsza, zmniejszać. Gdyby udało nam się rozpoznać tę ostatnią grupę moglibyśmy, dążąc do zwiększenia dobrostanu społeczeństwa, lepiej wykorzystywać dostępne zasoby (praca, kapitał, ziemia). Zamiast przeznaczać je na dostarczanie obiektywnie niepotrzebnych dóbr, przeznaczalibyśmy je na produkcję tego, co wpływa pozytywnie na nasze szczęście. Naturalnie pojawia się pytanie: a co to takiego? Biorąc pod uwagę, że człowiek posiada zadziwiającą zdolność adaptacji do nowych, zarówno lepszych jak i gorszych, warunków wskazanie czynników trwale oddziałujących na nasze poczucie szczęścia jest zadaniem trudnym.

Po drugie, **odpowiadając na pytania o naszą satysfakcję z życia bierzemy pod uwagę przede wszystkim te zdarzenia czy sytuacje, których jesteśmy świadomi.** Rozsądnym wydaje się jednak stwierdzenie, że takie podejście nie wyczerpuje listy zdarzeń i sytuacji, które wpływają na naszą satysfakcję z życia. Dla potwierdzenia tej tezy Frank (2005, s. 464) proponuje, abyśmy wyobrazili sobie dwa kraje: jeden, gdzie mediana zarobków wynosi 100 tys. dolarów rocznie i drugi z medianą 200 tys. Przyjmijmy założenie, że w obu krajach ludzie są równie szczęśliwi (co jest zgodne z ustaleniami zaprezentowanymi w poprzednich akapitach) oraz, że w tym drugim kraju wydaje się więcej na ochronę środowiska, co przynosi pozytywne konsekwencje dla zdrowia i długości życia ludności. W takim przypadku, nadal stoimy przed pytaniem czy życie z dużymi liczbami na koncie bankowym jest lepsze? Podsumowując: pomimo tego, że badania subiektywnego dobrostanu mówią nam wiele o czynnikach wpływających na szczęście nikt, nawet ich najbardziej zagorzali zwolennicy, nie twierdzą, że te badania wyjaśniają wszystko (Frank 2005, s. 464).

Marzenia bogatych i marzenia biednych nigdy się nie pokrywają, tak myślę.

twierdzi Balram Halwai, tytułowy bohater książki „Biały Tygrys” Aravind Adiga (2008, s. 178). Jak wcześniej wskazaliśmy bogaci w danym kraju są na ogół szczęśliwsi niż osoby biedne. Veenhoven (1991) zauważył, że tym, co się zmienia wraz z bogactwem narodów, to różnice w poziomie szczęścia osób. W krajach bogatszych różnice pomiędzy bogatymi i biednymi są mniejsze. Taki wniosek odbiega od wniosków przedstawionych wcześniej, ponieważ świadczy o tym, że poziom życia, a nie tylko różnice w dochodzie (bogactwie) mają znaczenie. Ujmując to inaczej, porównujemy się z innymi, ale przelknijcie gorzką pigułkę wynikającą z tego, że mają oni więcej niż my przychodzi nam łatwiej, gdy nasza własna sytuacja materialna jest dobra. Badając Holendrów Wim Groot i Henriette Van Den Brink (2000) zauważyli, że kiedy bogaci ludzie doświadczyli podwyższenia poziomu dochodu, szybko rosły także ich oczekiwania i w efekcie nie odczuwali wzrostu szczęścia. Opisanego efektu nie zaobserwowano natomiast wśród osób ubogich. A zatem możemy sądzić, że wzrost poziomu aspi-

racji osób ubogich, prowadzący do zniwelowania wpływu wysokości dochodu na szczęście nie jest tak silny, jak u osób relatywnie bogatych.

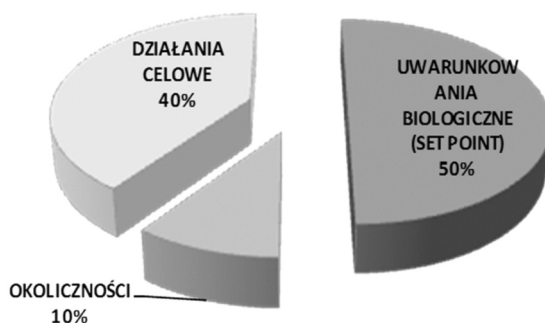
Mając w pamięci prezentowane wyniki badań oraz teorie możemy pokusić się o stwierdzenie, że mało subtelne, a może wręcz prostackie, jest sprowadzanie roli dochodu w kształtowaniu naszego szczęścia do środka służącego zaspokajaniu naszych potrzeb. Z powodu porównań czy adaptacji nie możemy oczekiwać, że nowy samochód, droższa odmiana łososia czy brylanty na szyi trwale zmieniają nasze odczuwanie szczęścia. Można jednak o dochodzie pomyśleć nieco inaczej – do czego zachęca nas Robert Cummins (2000). Cummins dokonał przeglądu badań na temat szczęścia i zauważył, że wysoki jego poziom występuje razem z cechami osobowości: ekstrawersją, wysoką samooceną, optymizmem oraz poczuciem, że kontrolujemy nasze własne życie. Z kolei niskiemu poziomowi towarzyszy znerwicowanie. O ile znerwicowanie i ekstrawersja, zdaniem Cumminsa, są w dużej mierze dziedziczone i decydują o naszym *set point*, o tyle poziom samooceny, optymizmu i poczucia kontroli zmienia się w ciągu trwania naszego życia (Cummins 2000). A jaki to ma związek z dochodem? Zanim odpowiem, przypomnę jeszcze słowa piosenki śpiewanej przez zespół ABBA: *I work all night, I work all day, to pay the bills I have to pay, Aint it sad (pracuję całą noc, pracuję cały dzień, po to by płacić rachunki, które muszę zapłacić; czy to nie smutne* – tłum. P.M.). W tych kilku słowach wyśpiewywanych, o ironio, przez ludzi, którzy raczej nie mieli problemów z inkasentem gazowym, ujawnia się coś do czego zmierzamy. Kiedy każdego miesiąca musimy zacisnąć pasa, by starczyło do pierwszego, gdy pomimo ciężkiej pracy trudno nam zamknąć domowy budżet możemy poczuć, że niewiele mamy wpływu na to co się z nami dzieje. W tej sytuacji patrząc w przyszłość widzimy raczej czarną dziurę niż ład obiecany. A w dodatku za wszystko, przynajmniej częściowo, winimy siebie samych. Powtarzające się problemy z regularnym uzyskiwaniem dochodu na odpowiednim poziomie mogą skutkować: obniżeniem samooceny, pesymizmem oraz ograniczeniem poczucia kontroli nad własnym życiem. To z kolei może prowadzić do zmniejszenia ogólnego zadowolenia z życia. Mając niski dochód mamy mniejsze możliwości decydowania o własnym życiu, trudniej jest nam czuć się dobrze i tworzyć śmiało plany na przyszłość (Cummins 2000). Pod-

kreślmy jednak, że nie jest to układ mechaniczny, odbezpieczenie dźwigni nie prowadzi do z góry przewidzianych skutków. Przykładowo: przy wysokim poziomie optymizmu negatywne doświadczenie może nie mieć żadnego znaczenia dla odczuwanego przez nasz szczęścia. Ktoś kto pomyśli „no dobra dzisiaj się nie udało, ale jutro znowu spróbuję” prawdopodobnie nie zacznie psioczyć na swoje życie. A zatem optymizm, kontrola i samoocena to swoiste bufory, filtry, które w pewnym stopniu decydują o tym jak negatywne i pozytywne doświadczenia wpływają na odczuwanie szczęścia.

Model Sonji Lubomirsky

W książce „The How of Happiness”²⁶ Sonja Lubomirsky (2008) proponuje trzyczłonowy model wyjaśniający odczuwane przez nas szczęście. Po dokonaniu analizy wyników setek badań autorka twierdzi, że: każdy z nas ma w 50% biologicznie uwarunkowany poziom szczęścia, okoliczności naszego życia decydują o naszym szczęściu w 10%, a w 40% czynią to tzw. działania celowe (Lubomirsky 2008, s. 19-23).

Wykres 5.7 Co wpływa na szczęście?



Źródło danych: UNDP, NEF, Bank Światowy.

²⁶ Polskie tłumaczenie książki pt. „Wybierz szczęście” ukazało się w 2009 roku.

Zdaniem Sonji Lubomirsky **50%** – a zatem, połowa mojego szczęścia nie zależy ode mnie, ale jest **biologicznie uwarunkowana**. To, o czym pisze autorka doskonale łączy się z dowodami dotyczącymi adaptacji prezentowanymi w poprzednich częściach książki. Każdy z nas ma „wdrukowany” poziom odczuwanego szczęścia, do którego wracamy po chwilowych odchyleniach związanych choćby z odejściem ulubionego chomika czy uzyskaniem nagrody na festynie gminnym. Trzeba przy tym zauważyć, że 50% proponowanych przez Lubomirsky to i tak bardzo skromne szacunki. Znacznie większe znaczenie dziedzinie przypisują najzagorzalsi zwolennicy teorii genetycznych (przełóż zob. Czapiński 2004), tacy jak Lykken (2004), którzy twierdzą, że odziedziczalność przeciętnego natężenia poczucia szczęścia wynosi prawie 100%. Lykken przywołuje liczne badania wykonane na bliźniętach jednojajowych, potwierdzające jego tezę. O jednym z nich wspomnijmy. To słynne Minnesockie Studium Bliźniat Wychowywanych Osobno. W tym swoistym *case study* mamy do czynienia z dwoma bliźniakami, którzy zostali rozdzieleni kilka tygodni po urodzeniu i wzrastali w dwóch osobnych rodzinach. Gdy obaj mieli 39 lat w prasie pojawiła się informacja na ich temat – co zainteresowało Lykkena i Boucharda. Przeprowadzone badania wskazały zadziwiające podobieństwa między obydwoma panami, z których każdy nosił imię James: obaj ożenili i rozwiedli się z kobietami o imieniu Linda, obaj dali swoim synom imiona James Al(l)an, a swoje psy nazwali Toy, palili tą samą markę papierosów, pili to samo piwo, jeździli samochodem tej samej marki, obgryzali paznokcie, uwielbiali wyścigi samochodowe, pracowali w swoich hrabstwach jako zastępcy szeryfa, postawili podobne konstrukcje w swoich ogrodach, a ich drugie żony zgodnie stwierdziły: mój mąż ma uroczy zwyczaj zostawiania krótkich liścików miłosnych w różnych miejscach (Lykken 2004). No skoro nawet liściki, to dlaczego nie mieliby mieć skłonności do odczuwania szczęścia na tym samym poziomie?

Niektórzy ludzie mają wrodzony wysoki poziom subiektywnego dobrostanu. W kontekście treści tego rozdziału, tj. związku pomiędzy dochodem a poziomem szczęścia ważne jest, by zwrócić uwagę na to, iż osoby szczęśliwe mają większe szanse stać się bogatymi. Okazuje się, że istnieje negatywna zależność pomiędzy neurotycznością a poziomem dochodu, a z kolei neurotyczność jest silnie negatywnie skorelowana z subiektywnym dobrostanem.

Te i inne badania wskazują na fakt, że urodzenie może znacząco określić nasz poziom szczęścia. Ale, a raczej ALE, nawet najbardziej zagorzali zwolennicy teorii genetycznych rzadko twierdzą, że po tym, kiedy się urodziliśmy, niewiele jest już do zrobienia w zakresie naszego odczuwania szczęścia. Lykken (2004, s. 283) stwierdza: *(...) geny działają na umysł w dużej mierze pośrednio, wpływając na typy doznawanych doświadczeń i typy poszukiwanego przez człowieka środowiska. (...) Ale to twoje życie, i w bardzo szerokich granicach ty sam możesz wybierać kierunki przeznaczenia, zamiast pozwalać by wybierano je za ciebie.*²⁷ Ponadto odczuwane szczęście wiąże geny i okoliczności związkiem typu „póki śmierć nas nie rozłączy”. Nasze pokolenie jest przeciętnie wyższe od pokolenia naszych ojców i dziadków, ale nie dlatego, że mamy inne geny wzrostu; powodem jest raczej lepsze odżywianie i nowoczesna opieka medyczna (Czapiński 2004, s. 86). Potwierdzenie tych ostatnich słów znajdujemy również w niedawnych badaniach przeprowadzonych w Hiszpanii, w których spróbowano odpowiedzieć sobie na pytanie o siłę dziedziczenia na poziom odczuwanego dobrostanu. Okazało się, że relacja pomiędzy zadowoleniem z całości życia deklarowanym przez dzieci w wieku 12-16 lat i przez ich rodziców była bardzo niska (Casas i in. 2008).

Przypominasz sobie Czytelniku swoje rozczarowanie, gdy dowiedziałeś się, że gwiazda spadająca z nieba nie tylko nie spełnia życzeń a w dodatku jest jedynie meteorytem – mało urodziwą pozostałością po niewielkim ciele niebieskim? Albo gdy uświadomiłeś sobie, że napis *the end* oznacza „koniec” i nie jest nazwiskiem aktora występującego w każdym amerykańskim filmie? A może wstrząsnęło tobą, że rolę Winnetou zagrał Francuz, film kręcono w Jugosławii, a w niemieckiej telewizji Apacze mówią po niemiecku? Brrr... wstrząsające wspomnienia z dzieciństwa. Dlaczego o nich przypominam? To o czym napiszę, może u wielu z nas wywołać podobny efekt. Gotowy? Pamiętaj, że ostrzegałem... **Jedynie 10% różnic w poziomie szczęścia można wytłumaczyć okolicznościami, w jakich przychodzi nam żyć i sytuacją w jakiej się znaleźliśmy** (Lubomirsky 2008). Nie ma więc większego znaczenia czy: jesteśmy bogaci czy biedni, chorzy czy zdrowi, młodzi

²⁷ Tłumaczenie Jacek Suchecki.

czy starzy, pracujemy zawodowo czy jesteśmy bezrobotni. Wszystko to mieści się w 10%. Łatwo nam się z tym pogodzić, gdy pomyślimy, że ci wszyscy politycy obiecujący nas uszczęśliwić nawet gdyby chcieli, niewiele mogą zrobić. Gorzej, że nasze własne starania zmierzające do polepszenia warunków, w których przychodzi nam żyć, okazują się być niewiele warte. Trudno w to uwierzyć, ale jak przekonuje nas Lubomirsky (2008), badania naukowe na to właśnie wskazują.

Podobno profesor Tatarkiewicz, autor książki „O szczęściu”, której obszernie fragmenty wykorzystaliśmy we wcześniejszych rozdziałach, pytany o to, co trzeba robić, żeby być szczęśliwym opowiadał „po prostu bądź szczęśliwy”. Sonja Lubomirsky (2008) ujmuje to nieco inaczej: szczęście wymaga naszej pracy, musimy nauczyć się odczuwać szczęście, potrzebny jest skrupulatnie przygotowany plan i trening, które doprowadzą do trwałych zmian. Kluczowe zatem jest 40% różnic w poziomie szczęścia, o których jeszcze nie wspomnieliśmy: nasze zachowania, lub jak określa to Lubomirsky **działania celowe**. W opinii autorki do szczęścia potrzebne jest działanie wiążące się z wysiłkiem. Przy czym nie ma magicznej zasady, trzymanie się której sprawi, że będziemy szczęśliwi. Każdy z nas musi swoją aktywność dopasować do siebie. Dopasowując zachowania do naszej osobowości jesteśmy w stanie istotnie odmienić poziom odczuwanego szczęścia. Przykładowo osoby ekstrawertyczne powinni poszukiwać możliwości spędzania czasu z innymi ludźmi. Z kolei osoby opiekuńcze powinny szukać możliwości zajmowania się innymi. A zatem nie wszystkie z 12 działań celowych będą równie ważne dla każdej osoby z osobna.

Lubomirsky (2008) oferuje nam wachlarz 12 działań celowych:

1. wyrażanie wdzięczności,
2. ćwiczenie optymizmu,
3. opieranie się tendencji do zamartwiania się nad sobą
i porównywania się z innymi,
4. okazywanie życzliwości,
5. dbanie o relacje międzyludzkie,
6. zwiększanie zaradności,
7. wybaczenie,
8. robienie rzeczy naprawdę nas interesujących
i angażujących,

9. czerpanie radości z życia,
10. zaangażowanie w to co robimy,
11. praktykowanie religii (ewentualnie medytacji),
12. dbanie o ciało.

Biorąc pod uwagę ustalenia licznych badań wskazujących, iż np. osoby atrakcyjne fizycznie mają relatywnie większą szansę na awans zawodowy, a okazywanie wdzięczności czy życzliwość stanowią jeden z elementów kształtowania naszego wizerunku w oczach innych; moglibyśmy się spodziewać, że zachowując się celowo i tak polepszymy naszą sytuację życiową. Na czym więc polega nowość propozycji Lubomirsky? Na odwróceniu zależności. To nie osiągnięcie wysokiego dochodu przyniesie mi szczęście, ale możliwe jest, że szczęście osiągnięte dzięki moim zachowaniom przyczyni się do polepszenia stanu mojego konta. Dochód okazuje się być produktem ubocznym.

Model Lubomirsky, choć dobrze udokumentowany i przekonujący, ma też swoje ograniczenia. Aby je lepiej pokazać posłużę się skrajnym przypadkiem. W książce „Nocni wędrowcy” Wojciech Jagielski (2009) opisuje przerażające doświadczenia dzieci wcielanych do armii partyzanckich w Ugandzie. Maluchy, które często nie skończyły jeszcze 10 lat, zmuszane są do potwornych czynów, *zbrodni i okrucieństw, na jakie dorośli by się nie poważyli* (Jagielski 2009, s. 91). Trudno oczekiwać, by „działania celowe” miały w ich przypadku większy wpływ na odczuwane szczęście niż okoliczności, w jakich przyszło im żyć. Model Lubomirsky wydaje się pasować do tej części populacji świata, która żyje dostatnio, z dala od terroru, wojen, przemocy, skrajnego ubóstwa; do części liczącej sobie ok. 45% ludności świata, na którą przypada ponad 80% światowej konsumpcji. Lubomirsky skierowuje swoje przesłanie do tych, którzy pomimo niewyobraźnego dobrobytu materialnego pozostają relatywnie mało szczęśliwi. Mają potencjał, którego nie wykorzystują. Na tym poziomie ulepszanie warunków życia rzeczywiście może okazać się mało przydatne dla podwyższenia poziomu odczuwanego szczęścia.

Podsumowanie

Mam wrażenie, że z mówieniem o tym, iż po osiągnięciu poziomu pozwalającego na życie powyżej poziomu ubóstwa rosnący

dochód nie przynosi szczęścia, to tak jak tłumaczenie czegoś człowiekowi z silną sklerozą.

Lekarz: Niestety, nie mam dla Pana dobrych wiadomości. Po pierwsze ma Pan raka, a do tego ma Pan również silną sklerozę.

Pacjent: Najważniejsze, że nie mam raka.

Choć nie można powiedzieć, iż dochód nie ma wpływu na szczęście jednostki, to z powodu: rosnących aspiracji, adaptacji, skłonności do porównań, genów czy „złego” sposobu użytkowania; może być on stłumiony. Pieniądze się liczą ale po osiągnięciu pewnego poziomu „więcej pieniędzy” przestaje mieć znaczenie. Wydaje się, że „zwiększanie dochodu” powinno zostać zdegradowane na liście naszych priorytetów. Tym bardziej, że wiele wskazuje na to, iż dążenie do innych, przynoszących zadowolenie, celów może prowadzić do wzrostu zamożności jednostki.

ZAMIAST ZAKOŃCZENIA

Zaznaczyłem na początku, że książka jest widokówką z miejsca w którym się właśnie znajduję. Uchwyconą na zdjęciu chwilą w dynamicznie zmieniającym się świecie. Gdy ją pisałem byłem w tym a nie innym miejscu. Możliwe, że słowa znajdujące się na poprzednich stronach już nieco straciły na aktualności bo coś zmieniło w dyskusji na temat szczęścia. Ja sam każdego dnia widzę, że tak jest. Proszę pamiętać jednak o tym, że nie obiecywałem dotarcia do portu, tylko wyruszenie w podróż. Jeżeli zainteresowało Cię to co przeczytałeś, chociaż chwilami zaintrygowało a może nawet skłoniło do zastanowienia się nad utartymi schematami myślenia ja osiągnąłem to co sobie zamierzyłem. Wiele pytań wciąż pozostaje bez odpowiedzi. Wiele istotnych zagadnień wymaga głębszego poznania. Dlatego „zamiast zakończenia” pozostawiam: ...

BIBLIOGRAFIA

- Ahuvia A. (2008), *Wealth, Consumption and Happiness*. W: (red.) A. Lewis, *Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge University Press, 199-226.
- Argyle M. (1999), *Causes and correlates of happiness*. W: (red.) D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz, *Well-being: the foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation, New York, 353-373.
- Argyle M. (2004), *Psychologia szczęścia*. Wydawnictwo Astrum, Wrocław.
- Ariely D. (2008), *Predictably irrational*. Harper Collins Publishers, London.
- Barber B.R. (2008), *Skonsumowani, jak rynek psuje dzieci, infantyлізуje dorosłych i polyka obywateli*. Wydawnictwo Muza, Warszawa.
- Becker F.C. (2004), *The informal economy*. Sida Department for Infrastructure and Economic Co-operation.
- Bertrand M. & Mullainathan S. (2001), *Do People mean what they say? implications for subjective survey data*. American Economic Review, vol. 90, no. 2, 67-72.
- Biswas-Diener R. & Diener E. (2001), *Making the best of a bad situation: satisfaction in the slums of Calcutta*. Social Indicators Research 55, 329-352.
- Björnskov Ch., Gupta N.D., Pedersen P.D. (2008), *Analysing trends in subjective well-being in 15 European countries 1973-2002*. Journal of Happiness Studies, vol. 9, 317-330.
- Boarini R., Johansson, A., d'Ercole M.M. (2006), *Alternative measures of well-being*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 33, OECD, Paris.
- Boyce C. J., Brown G. D.A., Moore S.C. (2010 – to be published), Money and Happiness: Rank of Income, Not Income, Affects Life Satisfaction. *Psychological Science*.
- Brickman P., Coates D., Janoff-Bulman R. (1978), *Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?* Journal of Personality and Social Psychology, vol. 36, no. 8, 917-927.
- Bruni L. & Stanca B. (2005), *Income Aspirations, Television and Happiness: Evidence from the World Value Surveys*. Working Papers 89, University of Milano-Bicocca, Department of Economics, revised June.
- Burkholder R. (2005), *China's Citizens Optimistic, Yet Not Entirely Satisfied*. Gallup. <http://www.gallup.com/poll/14635/Chinas-Citizens-Optimistic-Yet-Entirely-Satisfied.aspx>
- Burkholder R. (2005a), *Chinese far wealthier than a decade ago- but are they happier?* Gallup. <http://www.gallup.com/poll/14548/>
- Chinese-Far-Wealthier-Than-Decade-Ago-They-Happier.aspx
- Buunk A.P. & Gibbons F.X. (2007), *Social comparison: the end of theory and the emergence of a field*. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 102, 3-21.
- Casas F., Coenders G., Cummins R.A., Gonzalez M., Malo, S. (2008), *Does subjective well-being show a relationship between parents and their children?* Journal of Happiness Studies, vol. 9, 197-205.

- CBOS (2002), *Aspiracje finansowe i deprywacje potrzeb Polaków*. Komunikat z badań, BS 113, Warszawa, lipiec.
- CBOS (2006), *Co Polacy robią w wolnym czasie*. Komunikat z badań, BS 124, Warszawa, sierpień.
- Clark A., Frijters P., Shields M.A. (2007), *Relative Income, Happiness And Utility: An Explanation for The Easterlin Paradox And Other Puzzles*. IZA discussion paper no. 2840.
- Cohen S., Doyle W.J., Turner R.B., Alper C.M., Skoner D.P. (2003), *Emotional style and susceptibility to the common cold*. Psychosomatic Medicine, vol. 65, no. 4, 652-657.
- Cohen S., Doyle W.J., Turner R.B., Alper C.M., Treanor J.J. (2006), *Positive Emotional Style Predicts Resistance to Illness After Experimental Exposure to Rhinovirus or Influenza A Virus*. Psychosomatic Medicine, vol. 68, no 4, 809-815.
- Conniff R. (2003), *Historia naturalna bogaczy, raport z badań terenowych*. Wydawnictwo CIS, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa.
- Cooper B., García-Peñalosa, C., Funk P. (2001), *Status Effects and Negative Utility Growth*. The Economic Journal, vol. 111, no. 473, 642-665.
- Csikszentmihalyi M. (1999), *If we are so rich, why aren't we happy?* American Psychologist, vol. 54, no. 10, 821-827.
- Cummins R.A. (2000), *Personal Income and Subjective Well-Being – a Review*. Journal of Happiness Studies, vol. 1, 133-158.
- Czapiński J. (2004), *Ekonomiczne przesłanki i efekty dobrostanu psychicznego*. W: (red.) T. Tyszka, *Psychologia ekonomiczna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, 192-242.
- Czapiński J., Panek T. (2005), *Diagnoza społeczna, warunki i jakość życia Polaków*. www.diagnoza.com data dostępu: 12 czerwca 2009.
- D'Ambrosio C. & Frick J.R. (2004), *Subjective Well-Being and Relative Deprivation: An Empirical Link*. IZA discussion paper no. 1351.
- De Mello A. (1990), *Przebudzenie*. Zysk i S-ka, Poznań.
- de Saint-Exupery A. (1995), *Mały Księżę*. Kama, Warszawa.
- Di Tella R. & MacCulloch R. (2006), *Some Uses of Happiness Data in Economics*. Journal of Economics Perspectives, vol. 20, no. 1, 25-46.
- Di Tella R. & MacCulloch R. (2008), *Gross National Happiness as an Answer To the Easterlin Paradox?* Journal of Development Economics, vol. 86, 22-42.
- Diener E. & Biswas-Diener R. (2008), *Happiness, Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Diener E. & Suh E.M. (1999), *National differences in subjective well-being*. W: (red.) D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz, *Well-being; the foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation, New York, 434-450.
- Dubiński M. (2000), *Sentencje łacińskie na trzecie tysiąclecie*. Wydawnictwo Astrum, Wrocław.
- Dunn E.W., Aknin L.B., Norton M.I. (2008), *Spending Money On Others Promotes Happiness*. Science, vol. 319, 1687-1688.

- Easterlin R. (2001), *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*. The Economic Journal, vol. 111, 465-484.
- Ekman P., Davidson R., Friesen W. (1990), *The Duchenne Smile: Emotional Expression and Brain Physiology*. Journal of Personality and Social Psychology, vol. 58, no. 2, 342-353.
- Frank R.H. (2005), *Does Money Buy Happiness?* W: (red.) F.A. Huppert, N. Baylis, B. Keverne, *The science of well-being*. Oxford University Press, Oxford, 461-473.
- Frank R.H. (2005a), Does absolute income matter? W: (red.) L. Bruni, P.L. Porta, *Economics and Happiness*. Oxford University Press, Oxford, 65-90.
- Frank R.H. (2007), *Mikroekonomia*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Frederic S. & Loewenstein G. (1999), *Hedonic adaptation*. W: (red.) D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz, *Well-being: the foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation, New York, 302-329.
- Frey B.S. & Stutzer A. (2002), *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton University Press, Princeton.
- Frijters P., Haisken-DeNew J.P., Shields M.A. (2004), *Money Does Matter! Evidence from Increasing Real Income and Life Satisfaction in East Germany Following Reunification*. The American Economic Review, vol. 94, no. 3, 730-740.
- Fromm E. (2008), *Mieć czy być?* Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Galbraith J.K. (1973), *Spółczeństwo dobrobytu*. PIW, Warszawa.
- Gauld S.J. (1999), *Niewczesny pogrzeb Darwina*. Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Gilbert D. (2007), *Na tropie szczęścia*. Media Rodzina, Poznań.
- GOV.CN (Chinese Government Official Web Portal) (2006), *Green GDP Accounting Study Report 2004 issued*. http://english.gov.cn/2006-09/11/content_384596.htm, dostęp 2 września 2008.
- Groot W. & van den Brink H. (2000), *Life-satisfaction and Preference Drift*. Social Indicators Research, vol. 50, no. 3, 315-328.
- Haisley E., Mostafa R., Loewenstein G. (2008), *Subjective Relative Income and Lottery Ticket Purchases*. Journal of Behavioral Decision Making, vol. 21, 283-295.
- Harker L. & Keltner D. (2001), *Expressions of positive emotion in women's college yearbook pictures and their relationship to personality and life outcomes across adulthood*. Journal of Personality and Social Psychology, 2001, vol. 80, no 1, 112-124.
- Heilbroner R.L., (1993), *Wielcy ekonomiści, czasy, życie, idee*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Holden C. (2000), *Money doesn't buy happiness, NSF says*. Science, no. 288, 23 June, 2127.
- Hsee Ch.K. & Hastie R. (2006), *Decision and experience: why don't we choose what makes us happy?* TRENDS in Cognitive Sciences, vol. 10, no. 1, 31-37. <http://prnwire.com/cgi-bin/stories.pl?ACCT=104&STORY=/www/story/01-10-2005/0002814679&EDATE>, dostęp 3 lipca 2009.

- Huppert F. A. (2005), *Positive mental health in individuals and populations*. W: (red.) F.A. Huppert, N. Baylis, B. Keverne, *The science of well-being*. Oxford University Press, Oxford, 307-340.
- Inglehart R. & Rabier J.R. (1986), *Aspirations adapt to situations – but why are the Belgians so much happier than the French?* W: (red.) F.M. Andrews, *Research on the quality of life*. Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan, 1-56.
- Islam S.M.N. & Clarke M. (2002), *The Relationship Between Economic Development And Social Welfare: A New Adjusted GDP Measure Of Welfare*. Social Indicators Research 57, 201-228.
- Jagielski W. (2009), *Nocni wędrowcy*. Wydawnictwo W.A.B., Warszawa.
- James O. (2007), *Affluenza*. Vermilion, London
- Janda K. (2004), *Pieniądze*. <http://www.krystynajanda.net/pieniadze>, dostęp 6 lipca 2009.
- Johns H. & Ormerod P. (2007), *Happiness, Economics and Public Policy*. The Institute of Economic Affairs, London.
- Kahneman D., Krueger A.B., Schacke D., Schwarz N., Stone A.A. (2006), *Would you be happier if you were richer? A focusing illusion*. CEPS working paper no. 125, May.
- Kahneman D., Krueger A.B. (2006), *Developments in the measurement of subjective well-being*. Journal of Economic Perspective, vol. 20, no. 1, 3-24.
- Kahneman D., Wakker P., Sarin R. (1997), *Back to Bentham? Explorations of experienced utility*. Quarterly Journal of Economics, vol. 112, 375-405.
- Kahneman, D., Krueger A.B., Schacke D., Schwarz N.; Stone A.A. (2004), *A survey method for characterizing daily life experience; the day reconstruct*. Science, vol. 306, 3 December, 1776-1780.
- Kapuściński R. (2008), *Cesarz*. Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa.
- Karlsson N., Dellgran P., Klingander B., Goarling T., (2004), *Household consumption: Influences of aspiration level, social comparison, and money management*. Journal of Economic Psychology, vol. 25, 753-769.
- Kennedy R.F. (1968), Remarks of Robert F. Kennedy at the University of Kansas, March 18, 1968, <http://www.jfklibrary.org/Historical+Resources/Archives/Reference+Desk/Speeches/RFK/RFKSpeech68Mar18UKansas.htm>, dostęp 20 sierpnia 2008.
- Kenny A., Kenny Ch. (2006), *Life, liberty and the pursuit of utility*. St. Andrews Studies in Philosophy and Public Affairs, Imprint Academic, Exeter.
- Kenny Ch. (2005), *Does Development Make You Happy? Subjective Wellbeing And Economic Growth In Developing Countries*. Social Indicators Research 73, 199-219.
- Konow J., Early J. (2008), *The hedonistic paradox: is homo economicus happier?* Journal of Public Economics, no. 92, 1-33.
- Kula W. (2004), *Miary i ludzie*. Książka i Wiedza, Warszawa.
- Lacey A.R. (1999), *Słownik filozoficzny*. Zysk i S-ka, Poznań.
- Layard R. (2006), *Happiness, lessons from a new science*. Penguin Books, London
- Layard R. (2007), *Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession*. W: (red.)

- B.S. Frey, A. Stutzer, *Economics and Psychology, a promising new cross-disciplinary field*, CESifo Seminar Series. The MIT Press, Cambridge, London.
- Lea S.E.G. (2008), *Evolutionary psychology and economic psychology*. W: (red.) A. Lewis, *Psychology and Economic Behaviour*. Cambridge University Press, 512-526.
- Liaghatdar M.J., Jafari E., Abedi M.R., Samiee F. (2008), *Reliability and Validity of the Oxford Happiness Inventory among University Students in Iran*. The Spanish Journal of Psychology, vol. 11, no. 1, 310-313.
- Lubomirsky S. (2007), *The How of Happiness, A Scientific Approach to Getting The Life You Want*. The Penguin Press, New York.
- Lucas E.R. (2005), *Time Does Not Heal All Wounds, A Longitudinal Study of Reaction and Adaptation to Divorce*. Psychological Science, vol. 16, no. 12, 945-950.
- Lunn P. (2008), *Basic instincts, Human nature and the new economics*. Marshall Cavendish, London.
- Luttmer E.F.P. (2005), *Neighbors As Negatives: Relative Earnings and Well-Being*. The Quarterly Journal of Economics, vol. 120, 963-1002.
- Mancall M. (2004), *Gross National Happiness, an Essay*. W: (red.) K. Ura, K. Galay, *Gross National Happiness and Development*. The Centre for Bhutanese Studies, Thimpu, 1-50.
- McEwen W.J., (2005), *Keeping Up With the Zhangs: China's Affluents on Buying Spree*. Gallup website, <http://www.gallup.com/poll/14992/Keeping-Zhangs-Chinas-Affluents-Buying-Spree.aspx>, dostep 22 luty 2009.
- Medvec V.H., Madey S.F., Gilovich T. (2002), *When less is more: counterfactual thinking and satisfaction among olympic medalists*. W: (red.) T.Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman, *Heuristics and biases*. Cambridge University Press, Cambridge, 625-635.
- Messick D.M. (2006), *Utility and the psychology of preference*. W: (red.) D.De Cremer, M. Zeelenberg, J.K. Murnighan, *Social Psychology and Economics*. LEA Publishers, London.
- Mishan E.J. (1986), *Spór o wzrost gospodarczy*. Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Morawetz D. (1977), *Income distribution and self-rated happiness, some empirical evidence*. The Economic Journal, vol. 87, 511-522.
- Morris C. T. (1995), *How fast and why did early capitalism benefit the majority?* The Journal of Economic History, vol. 55, no. 2, 211-226.
- Morris D. (2001), *Dlaczego pies merda ogonem, o czym mówi zachowanie psa*. Książka i Wiedza, Warszawa.
- Myers D.G. (2003), *Psychologia społeczna*. Zysk i S-ka, Poznań.
- Nettle D. (2005), *Happiness, the science behind your smile*. Oxford University Press, Oxford.
- Neumark D. & Postlewaite A. (1998), *Relative income concerns and the rise in married women's employment*. Journal of Public Economics, vol. 70, 157-183.
- New Economics Foundation (NEF) (2007), *The European (un)happy planet index*. New Economics Foundation, London: www.neweconomics.org

- Ng Y-K. (2008), *Environmentally Responsible Happy Nation Index: Towards an Internationally Acceptable National Success Indicator*. Social Indicators Research, vol. 85, 425-446
- Nielsenmedia (2006), *Nielsen Media Research Reports Television's Popularity Is Still Growing*. <http://www.nielsenmedia.com/nc/portal/site/Public/menuitem.55dc65b4a7d5adff3f65936147a062a0?vgnnextoid=4156527aaccd010VgnVCM100000ac0a260aRCRD>, dostęp 27 października 2008.
- Norrish J. & Vella-Brodrick D.A. (2008), *Is the Study of Happiness a Worthy Scientific Pursuit?* Social Indicators Research, vol. 87, 393-407.
- Nussbaum M.C. (2005), *Mill between Aristotle and Bentham*. W: (red.) L. Bruni, P.L. Porta, *Economics and Happiness*. Oxford University Press, Oxford, 170-183.
- Oettingen G. & Seligman M.E.P. (1990), *Pessimism and behavioral signs of depression in East versus West Berlin*. European Journal of Social Psychology, vol. 20, 207-220.
- Oswald A.J. (1997), *Happiness and economic performance*. Economic Journal, vol. 107, 1815-1831.
- PNC Advisors (2005), *Many Wealthy Americans Have Done Nothing to Protect Assets and Are Worried about Financial Security, Family Values*. Press release, January 10, dostępne pod adresem: http://www2.pnnewswire.com/cgi-bin/micro_stories.pl?ACCT=701257&TICK=PNC&STORY=/www/story/01-10-2005/0002814679&EDATE=Jan+10,+2005
- Pollet T.V. & Nettle D. (2009), *Partner Wealth Predicts Self-Reported Orgasm Frequency In A Sample Of Chinese Women*. Evolution and Human Behavior, vol. 30, Issue 2, 146-151.
- Richins M. L. (1991), *Social Comparison and the Idealized Images of Advertising*. The Journal of Consumer Research, vol. 18, no. 1, 71-83.
- Runciman W.G. (1966), *Relative Deprivation and Social Justice*. Routledge, London.
- Russell B. (1997), *Szkice niepopularne*. Książka i Wiedza, Warszawa.
- Ryan M.R., Deci E.L. (2001), *On happiness and human potentials: a review of research on hedonic and eudaimonic well-being*. Annual Review of Psychology, vol. 52, 141-166.
- Ryff C.D., Singer B. (2004), *Paradoksy kondycji ludzkiej: dobrostan I zdrowie na drodze ku śmierci*. W: (red.) J. Czapiński, *Psychologia pozytywna*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 147-162.
- Schwarz N. & Clore G.L. (1983), *Mood, Misattribution, and Judgements of Well-Being: Informative and Directive Functions of Affective States*. Journal of Personality and Social Psychology, vol. 45, 513-523.
- Schwarz N. & Strack F. (1999), *Reports on subjective well-being: judgmental processes and their methodological implications*. W: (red.) D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz, *Well-being: the foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation, New York, 61-84.
- Seligman M.E.P. (2005), *Prawdziwe szczęście*. Media Rodzina, Poznań.
- Sen A. (1999), *Development as freedom*. Oxford University Press, Oxford.
- Sen A. (1999a), *Democracy as a universal value*. Journal of Democracy vol. 10, no. 3, 3-17.
- Senik C. (2007), *Income Comparisons. Which Income Gaps Matter Most To People?* Working paper 19, Paris School Of Economics.

- Sirgy M.J. (2001), *Handbook of Quality-of-Life Research, an Ethical Marketing Perspective*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, London.
- Smith A. (1759) 1982, *The Theory of Moral Sentiments*. Liberty Fund, Indianapolis.
- Smyth R., Mishra V., Qian X. (2008 w druku), *The Environment and Well-Being in Urban China*. Ecological Economics.
- Solnick S. & Hemenway D. (1998), *Is More Always Better? A Survey of positional Concerns*. Journal of Economic Behavior and Organization, 37, 373-383.
- Stiglitz J.E. (2007), *Wizja sprawiedliwej globalizacji, propozycje usprawnień*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sudgen R. (2005), *Correspondence of sentiments: an explanation of the pleasure of social interaction*. W: (red.) L. Bruni, P.L. Porta, *Economics and Happiness*. Oxford University Press, Oxford, 91-115.
- Tatarkiewicz W. (2008), *O szczęściu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Thaler R.H. & Sunstein C.R. (2008), *Nudge, improving decisions about health, wealth and happiness*. Yale University Press, New Haven & London.
- The Economist (2008), *Why We Are, As We Are; Darwinism*. The Economist, Dec. 20, vol. 389, iss. 8611, 127.
- Thurow L.C. (1999), *Przyszłość kapitalizmu*. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Tiggemann M. & Slater A. (2003), *Thin Ideals in Music Television: A Source of Social Comparison and Body Dissatisfaction*. International Journals of Eating Disorders, vol. 35, 48-58,
- Tyszka T., & Zaleśkiewicz T. (2004), *Psychologia pieniądza*. W: (red.) T. Tyszka, *Psychologia Ekonomiczna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, 161-191.
- UNDP (2005), *Human Development Report*. New York, United Nations Development Program.
- Urry H., Nitschke J., Dolski I., Jackson D., Dalton K., Mueler C., Rosenkranz M., Ryff C., Singer B., Davidson R. (2004), *Making a Life Worth Living*. Psychological Science, vol. 15, no. 6, 367-372.
- Veblen T. (2008), *Teoria klasy próżniaczej*. Wydawnictwo Muza, Warszawa.
- Veenhoven R. (1991), *Is happiness relative?* Social Indicators Research, 24, 1-34.
- Veenhoven R. (2005), *Happiness is hardship*. W: (red.) L. Bruni, P.L. Porta, *Economics and Happiness*. Oxford University Press, Oxford, 243-266.
- Welsch H. (2006), *Environment and happiness: Valuation of air pollution using life satisfaction data*. Ecological Economics no. 58, 801-813.
- Wheeler R.E., Davidson R.J., & Tomarken A.J. (1993), *Frontal brain asymmetry and emotional reactivity: A biological substrate of affective style*. Psychophysiology, vol. 30, no. 1, 82-89.
- White K. & Dahl D.W. (2006), *To Be or Not Be? The Influence of Dissociative Reference Groups on Consumer Preferences*. Journal Of Consumer Psychology, vol. 16, no. 4, 404-414.
- Worcester T. (2004), *Operationalising Gross National Happiness*. W: (red.) K. Ura, K. Galay, *Gross National Happiness and Development*. The Centre for Bhutanese Studies, Thimpu, 121-139.
- WorldWatch (2004), *State of the World 2004: Consumption By the Numbers*. <http://www.worldwatch.org/node/1783>, dostęp 24 kwietnia 2009.