

# Poczucie szczęścia *homo oeconomicus* i człowieka szczodrego

**Robert Rogowski**

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nowym Sączu

rogowskir@wp.pl

Summary

## Happiness of *Homo Oeconomicus* and Generous Man

Happiness as an essential goal of human life is the subject of research of many scientific disciplines like philosophy, sociology, psychology, medicine, economics and theology. The aim of the article is to answer two basic questions: how happy can *homo oeconomicus* be? and how happy can a generous man be? Firstly, a model of *homo oeconomicus* is presented and then it is built into the model of generous man. The

article presents results of empirical studies indicating happiness factors. On the basis of these, two main theses are formulated. The first states that money and higher income contribute to happiness, while the second one indicates that being generous also contributes to happiness. Measuring the strength of the impact of both factors on human happiness remains a methodological problem.

**Key words:** happiness, *homo oeconomicus*, generosity, generous man, factors of happiness

## Wprowadzenie

Szczęście należy do podstawowych celów ludzkiego życia, przy czym treść tego pojęcia bywa odmiennie definiowana i interpretowana. Jako cel ludzkiego życia jest przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych, począwszy od starożytnych dociekań filozoficznych po

współczesne badania socjologów, psychologów czy też ekonomistów (w ramach tzw. *economics of happiness*). Problematyka szczęścia jest również wpisana w tematykę religijną, a samo szczęście ma wówczas wymiar transcendentny.

Odkrycie istoty szczęścia niewątpliwie łączy się z koniecznością identyfikacji czynników nań wpływających. W katalogu uwarunkowań poczucia szczęścia badacze wyodrębniają szereg faktorów. Dla przykładu Veenhoven rozróżnia czynniki zewnętrzne w stosunku do osoby (m.in. społeczne, demograficzne, polityczne, gospodarcze, geograficzne, ekologiczne) oraz czynniki wewnętrzne (np. zdrowie, otwartość na ludzi, umiejętności, posiadanie „energii życiowej”, poczucie sensu życia, satysfakcja z pracy, zadowolenie z relacji społecznych, z życia rodzinnego, relacje z Bogiem, stopień realizacji celów życiowych) [Veenhoven 2000: 9–13]. Wskazywane są również czynniki utrudniające osiągnięcie szczęścia. Przykładowy katalog prezentuje Tatarkiewicz, przy czym podobnie jak Veenhoven zalicza do nich przeszkody zewnętrzne oraz wewnętrzne. Wśród zewnętrznych wymienia choroby, cierpienie, śmierć (jej konieczność), śmierć (bliskich), poniżenie, upokorzenie, utratę stanowiska, pracy, utratę własności, ubóstwo. Natomiast wśród wewnętrznych są to lęk, zawiść, zazdrość, pożądlivość, życie bez wysiłku, życie zbyt czynne i niespokojne, nuda i przesyceńie, zmęczenie, poczucie grzeszności, mania prześladowcza, lęk przed opinią oraz błędne poglądy o szczęściu (Tatarkiewicz 2003: 255–266). W obu typologiach pojawiają się kategorie materialne (ekonomiczne), które stanowią główny przedmiot zawartych w artykule analiz.

Istnieje bogata literatura podejmująca problem wpływu dóbr materialnych, w szczególności pieniędzy (bogacenia się i bogactwa) na poczucie szczęścia. W mniejszym stopniu prowadzone są badania, w których poszukuje się odpowiedzi na pytanie postawione odwrotnie, tj. jak obdarowywanie pieniędzmi (i innymi dobrami) wpływa na poczucie szczęścia obdarowywanego. Problem badawczy podjęty w niniejszym opracowaniu sprowadzić można do dwóch głównych pytań: na ile postawa człowieka reprezentowana przez klasyczny model *homo oeconomicus* uszczęśliwia go oraz w jakim stopniu bycie szczodrym

wpływa na poczucie szczęścia człowieka? Postawić można również trzeci problem badawczy dotyczący optymalnej strategii z punktu widzenia osiągnięcia szczęścia, tj. na ile człowiek powinien dążyć do uzyskania własnych korzyści, a na ile powinien cechować się hojnością wobec innych?

Układ opracowania jest następujący. W pierwszej części przypomniana będzie koncepcja *homo oeconomicus*, dalej nastąpi próba skonstruowania modelu człowieka szczodrego. W drugiej części nastąpi próba odpowiedzi na postawione pytania problemowe<sup>1</sup>.

### ***Homo oeconomicus***

*Homo oeconomicus* jest modelem wypracowanym w neoklasycznej ekonomii zawierającym założenia na temat zachowań człowieka. Wedle tego modelu człowiek jest istotą racjonalną optymalizującą swe decyzje. Taka konstrukcja teoretyczna pozwala określać relacje gospodarcze, a także przewidywać zachowania człowieka jako konsumenta czy też jako producenta. Jednocześnie model ten bywa traktowany jako wzorzec działania, co przekłada się w sprowadzaniu motywów działania człowieka tylko do tych zakładanych przez ekonomistów (odzwierciedlonych w modelu *homo oeconomicus*), co okazuje się założeniem fałszywym, nawet jeśli dotyczy tylko życia gospodarczego.

Można nakreślić dwa skrajne ujęcia człowieka z punktu widzenia kryterium umiejscowienia dominujących czynników nań oddziałujących (Gardawski i in. 2008: 23). W pierwszym człowiek jest zdominowany przez przymus społeczny, więzi oparte na normach moralnych, religijnych czy też obyczajowych. W drugim, człowiek jest w pełni zindywidualizowany i racjonalny, nad którym nie ma żadnej kontroli społecznej – kieruje się on tylko własnym interesem. Koncepcja druga jest zbieżna z modelem człowieka ekonomicznego. Wedle tej koncepcji

<sup>1</sup> Należy zaznaczyć, że poczynione analizy nie uwzględniają tzw. szczodrości kolektywnej, w której obdarowuje się innych, lecz nie swoimi dobrami, pieniędzmi (nie brana jest pod uwagę hojność rządu).

celem działań człowieka jest jego własny interes realizowany z wykorzystaniem kalkulacji, tj. analizy zysków i strat. Człowiek jest wyrachowany, pomija motywacje o charakterze społecznym, np. ze względu na bliźnich, obyczaje, tradycje i chce zagwarantować sobie maksimum korzyści. Postępuje zawsze w duchu wąsko rozumianej racjonalności<sup>2</sup> ekonomicznej i nie uwzględnia wartości oraz norm moralnych (czyn jest oceniany tylko i wyłącznie w kategoriach użyteczności i efektywności z pominięciem aspektu moralnego), a wszelkie ewentualne dobro o charakterze ogólnym jest efektem ubocznym egoistycznych działań jednostek. „Cechy zbiorowości, społeczeństwa, w jakim jednostka żyje, są pochodną cech indywidualnych, tzn. społeczeństwo jest takie, jakimi są jednostki, z których się ono składa. Społeczeństwo jest produktem działań jednostek, a ponieważ z ekonomicznego punktu widzenia interesujące są przede wszystkim działania w gospodarce, społeczeństwo zamienia się w rynek” (Gardawski i in. 2008: 28). Ewentualny ład w życiu społecznym jest wynikiem działań jednostek, które realizują swe interesy i dochodzą do wniosku, że konieczna jest kooperacja.

Koncepcja *homo oeconomicus* ma we współczesnej ekonomii charakter wprawdzie modelowy, pozwalający wyjaśniać i przewidywać wiele ludzkich zachowań w życiu gospodarczym, lecz także wykorzystywana bywa do opisu i wyjaśniania pozagospodarczych sfer życia człowieka. W ekonomii zwłaszcza klasycznej przyjmuje się, że podstawową motywacją działania jednostek jest zysk ekonomiczny – niezależnie, czy te działania odbywają się w życiu gospodarczym, czy też pozarynkowym. „Poza rynkiem jednostki także dokonują nieustannych wyborów, szacują powaby, opłacalność, ale i ryzyko, niedogodności oraz koszty związane z paleniem papierosów, romantyczną przygodą, angażowa-

<sup>2</sup> Racjonalność to dobór odpowiednich środków do osiągnięcia zamierzonego celu wynikający z kalkulacji korzyści i kosztów dla podmiotu działania. W ekonomii jest to jedno z kluczowych pojęć. „Podmioty na rynku są w naturalny sposób skłaniane do kalkulacji, aby osiągnąć optymalne efekty swoich operacji. Sama racjonalność nie określa, jakie są cele; racjonalność nie konstytuuje celu. Pojęcie racjonalności uświadamia nam zgodność lub rozbieżność środków i celów”, Gardawski i in. 2008: 30–31.

niem się w działalność polityczną czy przestępczą. Ostatecznie życie społeczne poza wymiarem gospodarczym także staje się rynkiem pojmowanym jako suma dobrowolnych działań jednostek” (Gardawski i in. 2008: 33). Człowiek ekonomiczny nastawiony jest na korzyść, maksymalizację swej użyteczności nie tylko w życiu gospodarczym, lecz także we wszystkich pozostałych relacjach międzyludzkich. Jak wskazują socjologowie badający życie gospodarcze „społeczeństwo jako całość może być rozważane jako olbrzymi mega-rynek. Obok rynku dóbr i usług tworzą się rynki wierzeń religijnych, światopoglądów, idei politycznych, prądów literackich ze wszelkimi konsekwencjami wtargnięcia racjonalnej przedsiębiorczości do sfer odległych od gospodarki” (Gardawski i in. 2008: 33). Człowiek wybiera już nie tylko narodowość, obywatelstwo, ale i płeć, orientację seksualną. Jest to proces indywidualizacji przy coraz większym stopniu izolacji jednostek i minimalizacji naturalnych więzi społecznych. Zamykanie się w samotności, indywidualnej konsumpcji, prywatności jest pewną tendencją kultury Zachodu. Jednocześnie wolność, z której korzysta człowiek poprzez dowolność wyborów, stać się może źródłem osamotnienia, wyobcowania, frustracji, wycofania. „Z socjologicznego punktu widzenia odwrotną stroną podmiotowej wolności i racjonalnych decyzji jednostki jest rozpad więzi, solidarności społecznej, osłabienie ładu normatywnego, wyobcowanie i otwarcie manifestowany hedonizm jednostki, samotność” (Gardawski i in. 2008: 34). Ów indywidualizm i racjonalizm prowadzą jak się okazuje do nihilizmu, hedonizmu i destrukcji wartości tradycyjnych (Gardawski i in. 2008: 34). Stąd popularne bywają modele rodziny z jednym dzieckiem, czy też „samotne małżeństwa” – nieraz jako wynik hedonistycznego nastawienia ludzi. Jak się okazuje, ów egoizm (racjonalne wydawałoby się myślenie w perspektywie ekonomicznej) wcale nie musi prowadzić do szeroko rozumianego dobrobytu i pomyślności. Chociażby niska dzietność w społeczeństwie ma szereg negatywnych konsekwencji, także w wymiarze gospodarczym, zwłaszcza w długim okresie. Jak zauważa Bell w przeszłości zmysł pracowitości i oszczędności w połączeniu z dyscypliną moralną przyczyniał się do wzrostu zasobności społeczeństw,

jednak obecnie zwiększająca się zasobność prowadzi do upadku dyscypliny moralnej (Bell 1994: 118–12).

*Homo oeconomicus* opiera się na wolności wyboru (przynajmniej formalnej), kierowaniu się własnymi preferencjami na rynku, gdzie respektowany jest każdy wybór niezależnie od celu. Z jednej strony jest wolność wyboru, z drugiej strony nowoczesność uzależniła nas od wzrostu PKB. Społeczeństwo jest zmuszane do produkowania i kupowania coraz większej ilości dóbr (Godbout 2005: 38–46), gdyż w przeciwnym wypadku pojawić się może kryzys gospodarczy, który z ekonomicznego punktu widzenia jest złem.

Koncepcja (model) *homo oeconomicus* nie uwzględnia realnego człowieka, gdyż nie bierze pod uwagę m.in. dawania (dzielenia się swoimi dobrami) z innymi, które jest faktem społecznym. Gdyby koncepcja ta była w pełni prawdziwa, wszelkie dawanie byłoby warunkowane tylko i wyłącznie motywem egoistycznym (dar byłby swego rodzaju inwestycją, która powinna się w odpowiednim momencie zwrócić). Zarówno wyniki różnych badań, jak i prosta introspekcja zaprzeczają jednak owej jednowymiarowej motywacji człowieka, w której poszukuje on tylko własnej korzyści.

## **Człowiek szczodry**

Obserwując społeczeństwo, obok systemu rynkowego, poprzez analogię można wyróżnić również „system obdarowywania”. W systemie rynkowym ludzie poszukują okazji do uzyskania czegoś możliwie niskim kosztem – pojawiają się transakcje wymiany, które pozbawione są poczucia zobowiązania – są to dwustronne umowy kupna-sprzedazy o najczęściej ekwiwalentnych, a przynajmniej równych świadczeniach. Jednocześnie w społeczeństwie obserwujemy proces obdarowywania się osób (Godbout 2005: 38–46).

Analogicznie do koncepcji *homo oeconomicus* można skonstruować typ idealny człowieka szczodrego (dającego). Człowiek szczodry, w wersji modelowej, daje ze względu na dobro osoby obdarowywanej dla niej samej, nie szukając w tym czynie korzyści własnej. Obdarowy-

wanie staje w opozycji do teorii racjonalnego wyboru. Prawdziwe dawanie nie jest oparte na społecznych konwencjach (zwyczajach), lecz na stosunku do drugiej osoby. Prawdziwy dar jest wtedy, gdy ktoś daje nie ze względu na własne korzyści, nie dlatego, iż postawę taką wymuszają społeczne normy i zasady. Sami, otrzymując dar, chcielibyśmy najczęściej, by był on bezwarunkowy, wolny od zobowiązania, które chce ktoś w nas wzbudzić, by je w przyszłości wykorzystać. Chcemy, by dar był wynikiem szacunku i życzliwości wobec nas – będzie to „dar idealny”.

W rzeczywistości obdarowywanie może być motywowane różnorodnymi czynnikami odsuwającymi rzeczywiste dawanie od typu idealnego człowieka szczodrego. Dawanie łączy się z jednej strony z pewną wolnością, lecz także pojawić się może poczucie zobowiązania. Obdarowywanie stać się może swego rodzaju grą w obszarze wolności i zobowiązania (Godbout 2005: 38–46). Podobnie jak stawiamy pytanie, dlaczego człowiek dąży do maksymalizowania swej użyteczności, możemy postawić pytanie dlaczego ludzie obdarowują innych. Konstruując katalog motywów (powodów) wyróżnić można następujące: ze względu na poczucie zobowiązania społecznego, ze względu na chęć pomocy drugiej osobie, w celu uzyskania satysfakcji, ze względu na poczucie spełnienia zobowiązania moralnego, celem manipulacji drugim człowiekiem, ze względu na uszczęśliwienie drugiej osoby, z motywów religijnych, w celu uzyskania korzyści materialnych w przyszłości (jako swego rodzaju inwestycja), celem poprawy swego wizerunku (sprawienia wrażenia), z powodów strategicznych, impulsywnych czy też z przyzwyczajenia.

Teorie podejmujące temat hojności dowodzą przykładowo następujących zależności. Ludzie religijni mają tendencję do dawania więcej niż ludzie niereligijni. Bogatsi nie dają relatywnie więcej od biedniejszych. Starsze osoby będące wolontariuszami żyją dłużej. Osoby, które planują obdarowanie, dają więcej niż ci, którzy tego nie planują (Keen 2010).

W tabeli 1 podjęto próbę podsumowania obu koncepcji i nakreślenia modelu *homo oeconomicus* i człowieka szczodrego. Używając termi-

nu socjologicznego, są to typy idealne, wobec których możemy „przykładać” rzeczywistość i badać w jakim stopniu odbiega ona od wzorca.

**Tabela 1.** Model *homo oeconomicus* i człowieka szczodrego

<i>Homo oeconomicus</i> (model)	Człowiek szczodry (model)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Indywidualista (Ja)</li><li>• Motywem działań jest maksymalizacja swej użyteczności (dobro własne)</li><li>• Wartości moralne nie są istotne (cel uświęca środki)</li><li>• Racjonalny ekonomicznie</li><li>• Więzy społeczne traktowane utylitarnie</li><li>• Hedonizm jednostki</li><li>• Religia i wiara nie mają znaczenia</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Uspołeczniony (Ty)</li><li>• Motywem działań jest dobro drugiego człowieka</li><li>• Uwzględnia wartości moralne (darczyńca odpowiada na godność osoby – działa na miarę tego, kim jest drugi człowiek)</li><li>• Brak racjonalności ekonomicznej</li><li>• Więzy społeczne są naturalne</li><li>• Dążenie do sprawienia przyjemności innym</li><li>• Religia i wiara mogą odgrywać istotną rolę</li></ul>

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 2.** Człowiek rzeczywisty

<i>Homo oeconomicus</i> (rzeczywistość)	Człowiek szczodry (rzeczywistość)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Szuka optymalnych korzyści własnych z różnymi efektami</li><li>• Kieruje się różnymi motywami (np. troszczy się o korzyści materialne celem możliwości niesienia pomocy, w wyniku troski o swoich bliskich)</li><li>• Nie zawsze działa w duchu wąsko rozumianej racjonalności ekonomicznej (np. podejmuje decyzje impulsywne, w oparciu o uczucia)</li><li>• Bywa zniewolony dążeniem do maksymalizacji swej korzyści</li><li>• Towarzyszyć mu może uczucie zadowolenia, chciwości, zazdrości, niezaspokojenia, smutku, zawiedzenia, osamotnienia, troski o posiadane dobra, lęk przed ich utratą itp.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dawanie może być różnie motywowane (poczucie zobowiązania społecznego lub moralnego, motywy religijne, chęć pomocy, dla własnej satysfakcji, w celu manipulacji, chęć uszczęśliwienia drugiej osoby, dla korzyści materialnych w przyszłości, celem poprawy swego wizerunku, jako wynik przyzwyczajenia)</li><li>• Działa również w oparciu o uczucia</li><li>• Korzyść własna może być efektem ubocznym obdarowywania</li><li>• Kalkuluje swoje możliwości jako darczyńcy</li><li>• Towarzyszyć mu może uczucie radości, samozadowolenia, poczucia spełnienia obowiązku, satysfakcji, poczucia wyższości itp.</li></ul>

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 zawarto próbę nakreślenia rzeczywistych postaw ludzi, którzy zarówno podejmują działania mające na celu osiągnięcie wła-



nych korzyści, jak i postępują wedle logiki daru. Są to zatem przykładowe postawy mniej lub bardziej zbliżone do obu typów idealnych (wzorców).

### **Kto jest szczęśliwszy?**

Próbując odpowiedzieć na pytanie, kto jest bardziej szczęśliwy: *homo oeconomicus* czy człowiek szczodry, pojawia się fundamentalny problem metodologiczny: jak można mierzyć szczęście człowieka oraz czy możliwe jest porównanie dwóch interesujących nas postaw człowieka. Wydaje się mianowicie, że w rzeczywistości każdy po trochu odzwierciedla *homo oeconomicus* i człowieka szczodrego. Można wyobrazić sobie dwie skrajności: postawa człowieka nastawionego całkowicie na maksymalizację swych korzyści, który w ogóle nie podejmuje działań altruistycznych, w szczególności obca jest mu logika daru. Z drugiej strony będziemy mieć osobę poświęcającą się w pełni dla innych i w ogóle nie szukającą swych korzyści w podejmowanych działaniach. Każdy człowiek mieści się gdzieś pomiędzy tymi dwiema skrajnościami, przy czym można sobie wyobrazić pewną średnią w badanym społeczeństwie. Inną kwestią jest pytanie o możliwość pomiaru i zbudowania takiego uśrednionego modelu człowieka.

Tatarkiewicz twierdzi, iż z metodologicznego punktu widzenia podstawowy problem polega na tym, że szczęście można jedynie doświadczyć, a nie jest możliwe jego obliczenie (Tatarkiewicz 2003: 40). Jak jednak przypomina Veenhoven, poczucie szczęścia natomiast tylko w pewnym stopniu przejawia się w obserwowalnym zachowaniu człowieka. Szczęście przede wszystkim jest czymś, co się dzieje w ludzkim umyśle i dlatego należy je mierzyć poprzez zadawanie odpowiednio skonstruowanych pytań (Veenhoven 2007: 232–253). Oczywiście badanie metodą kwestionariusza lub wywiadu nie jest w stanie w pełni oddać tego, co dzieje się w człowieku – jak bardzo jest on szczęśliwy, niemniej jednak w jakimś stopniu może ono przybliżyć nam ogłąd o poczuciu szczęścia badanych osób. Wciąż jednak szczęście nie jest jednoznacznie zdefiniowane, co widoczne jest chociażby

w literaturze filozoficznej, w której odnaleźć można wiele różnych definicji tego pojęcia.

W ekonomii klasycznej przyjmuje się założenie, że większy dochód i zysk prowadzą do większej użyteczności i zadowolenia. Wiele badań dowodzi natomiast, że ludzie przeceniają znaczenie pieniądza jako czynnika powiększającego ich szczęście. Przy czym prawdziwa pozostaje teza, że ludzie w społeczeństwach bogatszych są na ogół szczęśliwsi od ludzi w społeczeństwach biednych. O zmianie poczucia szczęścia wraz ze wzrostem dochodu może świadczyć także prawo malejącej użyteczności krańcowej. Każdy wzrost dochodów jednostki powoduje relatywnie coraz mniejszy wzrost poczucia szczęścia. Zależność taka dowodzona jest w wielu badaniach empirycznych (Baucells, Sarin 2007; Clark, Frijters, Shields 2007). Dosyć wymowna, ale i różnie interpretowana może być historia o meksykańskim rybaku przedstawiona w artykule zatytułowanym *Who Says Money Cannot Buy Happiness?*<sup>3</sup>

Badania wykazały, że w wymiarze ogólnospołecznym wraz ze wzrostem dochodu w krajach bogatszych w ciągu długiego okresu czasu poczucie szczęścia nie rosło (Baucells, Sarin 2003), a na rze-

<sup>3</sup> Odwiedzając małą meksykańską osadę rybacką, pewien Amerykanin spotkał rybaka, który wracał z połowu. Pogratulował mu jakości złowionych ryb i zapytał jak dużo czasu spędza każdego dnia na połowie. Meksykanin odpowiedział: „Niezbyt dużo”, i wyjaśnił, że mały połów wystarczy mu na potrzeby rodziny. „A co robisz z resztą czasu?” – zapytał Amerykanin. „Długo śpię, trochę łowię, bawię się z dziećmi i odpoczywam z żoną. Wieczorami chodzę do wioski spotykać się z przyjaciółmi, pijemy drinki, gramy na gitarze i śpiewamy piosenki. Żyję pełnią życia”. Amerykanin dosyć zniecierpliwiony odpowiedział: „Spójrz, ukończyłem studia MBA na Harvardzie i mogę ci pomóc! Powinieneś łowić dłużej każdego dnia i sprzedawać ryby, które dodatkowo złowisz. Za uzyskany dochód możesz kupić większą łódź, dzięki której będziesz mógł łowić jeszcze więcej. Pozwoli ci to na zakup kolejnych łodzi, aż będziesz miał całą flotę. Zamiast sprzedawać ryby pośrednikom możesz negocjować bezpośrednio z przetwórcami ryb, a może nawet otworzysz własną przetwórnię. Następnie będziesz mógł opuścić wioskę i przeprowadzić się do Meksyku, Los Angeles a nawet do Nowego Jorku. Stamtąd będziesz mógł zarządzać całym swym przedsiębiorstwem”. „Ile to zajmie czasu?” – zapytał Meksykanin. „Dwadzieścia, może dwadzieścia pięć lat” – odpowiedział Amerykanin. „A gdy twój biznes będzie już rozwinięty, będziesz mógł zacząć sprzedawać udziały i zarabiać miliony!” „Miliony? Naprawdę? A potem?” – zapytał rybak. „Cóż – odpowiedział Amerykanin – po tym wszystkim będziesz mógł przejść na emeryturę, mieszkać w małej wiosce blisko wybrzeża, spać długo, bawić się wnukami, łowić ryby, odpoczywać i spędzać wieczory z przyjaciółmi przy drinkach razem z nimi się ciesząc”, Lee 2006: 385–400.

czywiste poczucie szczęścia wpływ ma również szereg innych czynników<sup>4</sup>. Pierwsza zależność została nazwana paradoksem Easterlina. Dowodził on, że wzrost gospodarczy powoduje przyrost średniego zadowolenia z życia w społeczeństwie tylko do pewnego momentu, od którego dalszy wzrost PKB nie ma już wpływu. Natomiast na poziomie jednostki, osoby, które należą do najbogatszej grupy w społeczeństwie, są bardziej szczęśliwe od tych, którzy należą do najbiedniejszych. Oznacza to, że podstawą zróżnicowania szczęścia jest relatywna pozycja w hierarchii społecznej, a nie dochód bezwzględny. Dlatego w skali kraju nieustanne dążenie do większego bogactwa może nie mieć większego sensu, gdyż od pewnego momentu (wydobywania się z nędzy i zaspokojenia pewnego poziomu potrzeb) dalszy rozwój gospodarczy oznacza konieczność poniesienia wysokich kosztów. Nie oznacza to także, iż nie ma osób bardziej szczęśliwych wśród biedniejszej części społeczeństwa, jak i osób mniej szczęśliwych wśród bogatych (Więckowski 2011: 130). „W społeczeństwach zamożnych, jak ubogich, wzrost dochodu statystycznie przyczynia się do szczęścia, ale tylko wówczas, gdy powoduje zmianę pozycji społecznej na wyższą. Bogacenie się mierzone liczbami absolutnymi nie prowadzi do tego celu – i na tym polega paradoks” (Więckowski 2011: 130). Wzrost dochodu bez towarzyszącego mu wzrostu poczucia szczęścia tłumaczony jest dwoma mechanizmami. Człowiek przyzwyczaja się do nowych bodźców (nowej sytuacji) i po pewnym czasie już go to nie cieszy, a także rosną aspiracje, czyli pojawiają się nowe pragnienia – człowiek wciąż nie osiąga nasycenia (Więckowski 2011: 131).

Veenhoven jest zwolennikiem stanowiska, zgodnie z którym wzrost bogactwa na jego niższym poziomie sprzyja zaspokojeniu podstawowych potrzeb i zwiększa poczucie szczęścia, ale po zaspokojeniu potrzeb dodatkowy dochód ma niewielki wpływ na poczucie szczęścia (Konow, Earley 2007: 5–6).

<sup>4</sup> Na przykład osoby spędzające wolny czas z innymi są bardziej szczęśliwe od osób samotnych. Także poświęcanie czasu na praktyki duchowe przyczynia się do wzrostu szczęśliwości człowieka, Baucells, Sarin 2003. Zadowolenie z życia i satysfakcja są także częściowo zdeterminowane genetycznie, Więckowski 2011: 135.

Mimo braku wyraźnego potwierdzenia powyższych teorii *gros* badaczy zgadza się, że w przypadku rozwiniętych gospodarek wzrost dochodów nie zwiększa w wyraźny sposób ogólnego poczucia szczęścia. Autorzy ci konkludują, że wiara ludzi, iż jakość życia poprawi się poprzez zwiększanie bogactwa materialnego jest prawdopodobnie przesadzona (błędna) przynajmniej w krajach rozwiniętych gospodarczo (Konow, Earley 2007: 5–6).

W literaturze opisywany jest tzw. paradoks hedonistyczny, w myśl którego człowiek szukający szczęścia dla siebie samego nie znajdzie go, natomiast szczęście osiągnąć można poprzez pomaganie innym (ewentualnie ma większe na to szanse). Konow i Earley (2007: 5–6) podjęli próbę uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy rzeczywiście tak jest i postawili następujące pytanie badawcze: czy człowiek dążący tylko do jak największych własnych korzyści (*homo oeconomicus*) jest szczęśliwszy od człowieka szczodrego? Przeprowadzili w tym celu eksperyment (*dictator experiment*), a następnie mierzyli poczucie szczęścia badanych osób (darczyńców). W rezultacie uzyskali znaczącą korelację pomiędzy szczodrością a wynikami pomiarów poczucia szczęścia. Osoby obdarowujące były bardziej szczęśliwe w dłuższym okresie (w krótszym tego nie stwierdzono). Badacze sprawdzali różne możliwe wyjaśnienia, w tym mówiące o tym, że szczodrość przyczynia się do poczucia szczęścia, że poczucie szczęścia przyczynia się do szczodrości i że dobrobyt przyczynia się zarówno do szczęścia, jak i większej hojności. Badania najmocniej potwierdziły inną hipotezę, mówiącą, iż dobre samopoczucie (*psychological well-being*) jest głównym czynnikiem wpływającym na poczucie szczęścia i bycie szczodrym (Konow, Earley 2007: 3).

Istnieje szereg badań empirycznych podejmujących kwestię zależności pomiędzy altruistycznymi zachowaniami a poczuciem szczęścia. Pomaganie innym, wolontariat, przekazywanie pieniędzy na cele charytatywne są pozytywnie skorelowane z poczuciem szczęścia osób podejmujących te działania, zarówno w krótkim, jak i dłuższym okresie (Youngsteadt 2008). Na przykład wyniki badań przeprowadzonych wśród wolontariuszy<sup>5</sup> potwierdzają, że pomaganie innym, dawanie sie-

<sup>5</sup> Badania przeprowadzono w 2011 roku na próbie 360 wolontariuszy stowarzyszenia Sursum Corda.

bie wpływa korzystnie na poczucie szczęścia. Prawie wszyscy respondenci (97,2 procent) stwierdzili, że bycie wolontariuszem ich uszczęśliwia (tabela 3).

**Tabela 3.** „Bycie wolontariuszem uszczęśliwia mnie”

	Liczba	Procent
Zdecydowanie tak	197	54,7
Tak	153	42,5
Nie	0	0
Zdecydowanie nie	2	0,6
Trudno powiedzieć	8	2,2
Razem	360	100

Źródło: Rogowski 2011.

Biorąc pod uwagę motywy wolontariuszy w podejmowaniu swej aktywności dla innych, okazuje się, że wszyscy badani (100 procent) podjęli się tej działalności ze względu na dobro drugiego człowieka (tabela 4).

**Tabela 4.** Motywacja do pracy jako wolontariusz

	Liczba	Procent
Chęć pomagania innym	360	100
Chęć bycia potrzebnym innym	352	97,8
Zdobycie radości i satysfakcji	344	95,6
Nabycie nowych umiejętności	342	95
Chęć poznania innych osób	303	84,2
Chęć sprawdzenia siebie	264	73,3
Ze względu na chęć realizacji przykazań religijnych	203	56,4
Możliwość znalezienia w przyszłości pracy	181	50,3
Walka ze swoją nieśmiałością	117	32,5
Uzyskanie pomocy w rozwiązaniu własnych problemów	101	28,1

Źródło: Rogowski 2011.

Badania pozwoliły na wydobycie również innych powodów tej formy pracy. Należą do nich m.in. chęć bycia potrzebnym innym (97,8 procent) oraz radość i satysfakcja płynąca z udzielania się dla potrzebujących pomocy (95,6 procent). Wśród motywatorów są także potencjalne korzyści własne, takie jak nabycie nowych umiejętności, poznanie nowych osób, większe szanse na znalezienie pracy w przyszłości, a także chęć uzyskania pomocy.

Eksperymenty medyczne z wykorzystaniem skanerów mózgu pokazują, że człowiek odczuwa przyjemności nie tylko, gdy otrzymuje pieniądze, lecz także w sytuacji odwrotnej – gdy jest darczyńcą (Moll, Krueger, Zahn, Pardini, Oliveira-Souza 2006).

Przeгляд badań empirycznych oraz introspekcja wskazują na szczęśliwość płynącą zarówno z postawy nastawionej na zdobycie korzyści materialnych, jak i postawy człowieka szczodrego, hojnego, dającego. Gdy dana osoba przeanalizuje swoje życie, to najczęściej stwierdza, iż wcale nie czuje się szczęśliwsza teraz, gdy zarabia więcej niż wtedy, gdy studiowała lub rozpoczynała pracę. A jednak powstaje pytanie, na jakiej podstawie można stwierdzić, że pieniądze nie dają szczęścia, skoro tyle ludzi do nich dąży i chce ich więcej. W praktyce oczywiście okazuje się najczęściej, że nie chodzi o pieniądze same w sobie, lecz o dobra które za nie można nabyć (można utrzymać rodzinę, uzyskać poczucie bezpieczeństwa, rozwijać swoje zainteresowania, pełniej żyć itd.).

Można także spróbować postawić pytanie o efektywność obu strategii postępowania z punktu widzenia uzyskiwanego poczucia szczęścia. Wydaje się błędnym stanowisko mówiące o tym, że jedna postawa jest lepsza od drugiej z punktu widzenia osiągnięcia większego poczucia szczęścia. Z pewnością jedynie dążenie do jak największych korzyści dla siebie samego (postawa egoistyczna) nie prowadzi do szczęścia, na co wskazuje wiele wyników badań, natomiast postawa szczodrości nie koniecznie musi oznaczać, że przestajemy się troszczyć o samych siebie. Wyciągnąć można wstępny wniosek, iż najlepszą strategią jest troska o własne cele, zaspokajanie własnych potrzeb, jednak przy jednoczesnym obdarowywaniu innych różnymi posiadanymi dobrami na miarę swych możliwości (pieniędzy, czasu, darmowej pracy itp.).

## Podsumowanie

Pojęcie szczęścia może być różnie rozumiane. Z jednej strony może chodzić o uwarunkowania obiektywne, z drugiej – o pewien stan umysłowo-emocjonalny. Bogactwo uwarunkowań poczucia szczęścia człowieka rodzi problemy metodologiczne spowodowane wyodrębnieniem w artykule tylko dwóch, tj. pieniędzy i korzyści materialnych oraz szczodrości wobec innych. Niemniej nakreślenie obu modeli człowieka może stanowić pewien punkt odniesienia do próby określenia, na ile realny człowiek jest w rzeczywistości bliższy człowiekowi ekonomicznemu, a na ile człowiekowi szczodremu i w jakim stopniu jest on szczęśliwy.

Podsumowując przeprowadzone analizy, można postawić następujące tezy: po pierwsze, pieniądze i większe dochody przyczyniają się do poczucia szczęścia człowieka. Po drugie bycie hojnym i szczodrym również przyczynia się do zwiększenia poczucia szczęścia. Oczywiście, by móc dzielić się tym, co posiadamy, musimy najpierw to w jakiś sposób zdobyć. Przedstawione powyżej wyniki badań i poczynione analizy należy traktować jako wstępną próbę uzyskania odpowiedzi na postawione pytania problemowe. Należy także zwrócić uwagę na szereg istotnych pojęć, które wymagają uporządkowania i wskazania relacji zachodzących między nimi. Należą do nich egoizm, interes własny, hedonizm, bezinteresowność, altruizm. Konieczne jest dalsze pogłębione dociekanie naukowe w tym zakresie.

## BIBLIOGRAFIA

- Bell D. 1994. *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*. Warszawa: PWN.
- Baucells M., Sarin R.K. 2007. *Does more money buy you more happiness?* "Working Paper". nr 683. Barcelona: University of Navarra.
- Clark A. E., Frijters P., Shields M. 2007. *Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles*. „Discussion Papers”, nr 2840.
- Gardawski J., L. Gilejko, J. Siewierski, R. Towalski. 2008. *Socjologia gospodarki*. Warszawa: Difin.
- Godbout J.T. 2005. *Homo Donator versus homo oeconomicus*. „Finance&The Common Good”.
- Keen J. 2010. *Unraveling the mystery of why we give, or don't*. „USA Today”.

- Konow J., Earley J. 2007. *The Hedonistic Paradox: Is Homo Economicus Happier?*. München: München Personal RePEc Archive.
- Layard R. 2003. *Happiness: Has social science a clue?*. London School of Economics.
- Lee D.R. 2006. *Who Says Money Cannot Buy Happiness?*. „The Independent Review”, t. X, nr 3.
- Moll J., F. Krueger, R. Zahn, M. Pardini, R. Oliveira-Souza. 2006. *Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation*. Proceedings of the National Academy of Science of the United States of America. On-line: <http://www.stonybrook.edu/bioethics/Article%20Moll%20et%20al.%20CharitableDonationBrainPathways1.pdf>.
- Rogowski R. 2011. *Opinie Wolontariuszy Stowarzyszenia Sursum Corda na temat wolontariatu*. Raport z projektu „Wolontariat – pomagam, bo lubię”. Nowy Sącz.
- Tatarkiewicz W. 2003. *O szczęściu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Veenhoven R. 2000. *The Four Qualities of Life. Ordering concepts and measures of the good life*. „Journal of Happiness Studies”.
- Veenhoven R. 2007. *Measures of Gross National Happiness*. „Statistics”. Knowledge Policy. OECD.
- Więckowski P. 2011. *Naukowy hedonizm jako podstawa krytycznej oceny przemian społecznych – ekonomia szczęścia Richarda Layarda, Marka Anielskiego i Richarda Easterlina*. „Etyka w życiu gospodarczym”, t. 14, nr 1.
- Youngsteadt E. 2008. *The Secret of Happiness? Giving*. „ScienceNow”.