

Marek Wódka
John Paul II Catholic University of Lublin
Faculty of Social Sciences
e-mail: marek.wodka@kul.pl

Kategoria *moral capital* w etyce społeczno-gospodarczej

The Concept of Moral Capital in the Social-Economic Ethics

The theory of human capital is a vital common point of economics and social-economic ethics. In the economic literature there are two accounts of human capital. In the first account, the human capital is the human himself, as a creator of goods and services (A. Smith, J.S. Mill, T.W. Schultz). In the other account, the capital consists of the skills, abilities, knowledge, energy and health that the human possesses (D. Begg, J.B. Say, G.S. Becker). In economic ethics, human capital is profoundly analysed in relation to economic growth. However, the growth depends not only on the physical and mental health of businesspersons and employees, their education and professional skills, but also on their moral development. The category of human capital – although it remains quite trendy – gets interpreted in reductionist ways, i.e. in economic dimensions only, whereas the human factor in the economy should be extended to the category of moral capital. These days, the concept of moral capital begins to play a very serious role in the foundations of social sciences. The objectives of this paper are: to compare different theories of human capital, to emphasize the need for a comprehensive account of the subject, and to defend a thesis that moral capital resources support business efficiency.

Keywords: human capital, moral capital, social-economical ethics

JEL Classification: A13, Z12, Z13

1. Wprowadzenie

Doradca cesarza Yue, Tao Zhu Gong w 500 r. przed Chrystusem w jedenastej zasadzie biznesu stwierdził, że koleżeństwo i zaufanie pojawiają się w sposób naturalny, gdy egzekwuje się dyscyplinę i wysokie standardy moralne. Przynajmniej dziwnym wydawać się może fakt, że jeszcze w XXI wieku znaczenie etyki w gospodarce nie stało się oczywiste. Wzrost gospodarczy zależy niewątpliwie od zdrowia fizycznego i psychicznego przedsiębiorców i pracowników, ich wykształcenia i kwalifikacji zawodowych, ale też od ich stopnia rozwoju moralnego; to ten rozwój ostatecznie trwale może zapewnić dyscyplinę i wysokie standardy, o których pisał chiński ekonomista dwa i pół tysiąca lat temu. Ciągłe modna kategoria *human capital* interpretowana bywa zatem redukcjonistycznie, to znaczy w wymiarze jedynie ekonomicznym, tymczasem tzw. czynnik ludzki w gospodarce należy rozszerzyć o kategorię *moral capital*, co wyraźnie będzie postulowane i uzasadnione w niniejszej publikacji.

Celem artykułu jest ukazanie różnych ujęć teorii kapitału ludzkiego, wskazanie na potrzebę jej pełnego, integralnego ujęcia oraz obrona tezy, że zasoby kapitału moralnego sprzyjają większej efektywności w biznesie. W niniejszym opracowaniu podjęta zostanie więc próba rekonstrukcji pojęcia, które dopiero w ostatniej dekadzie doczekało się prawa obywatelstwa w naukach społecznych, a jest nim kapitał moralny (*moral capital*).

2. Zarys teorii *human capital*

Współcześnie eksploatuje się pięć podstawowych typów kapitału. Są nimi: kapitał ludzki, który odnosi się do umiejętności konkretnych jednostek, ich skumulowanej wiedzy, zdolności, kreatywności, stanu zdrowia i poziomu higieny; kapitał społeczny, który jest domeną grupy społecznej, w której ludzie ufają innym i sami są godni zaufania, gdzie przestrzegane są normy społeczne, a członkowie wykazują aktywność w społecznej działalności; kapitał przyrodniczy, który powiązany jest z jakością wody, powietrza, ziemi, stopnia zanieczyszczenia środowiska; kapitał infrastrukturalny, w którego zakres wchodzi sieć drogowa i transportowa oraz szeroko rozumiany układ komunikacyjny; kapitał finansowy, który warunkuje w znacznej mierze rozbudowę wyżej wymienionych typów kapitału¹. Jak widać, kapitał moralny w powyższym wykazie jest pominięty, być może właśnie z powodu jego krótkiej kariery w naukach społecznych. W literaturze polskojęzycznej pojęciem kapitał moralny posługują się nieliczni autorzy. Zdecydowanie częściej jest obecny w publikacjach autorów zachodnich.

¹ M.S. Szczepański, A. Śliz, *W kręgu kapitałów [w:] Kapitały: ludzie i instytucje. Studia i szkice socjologiczne*, red. M.S. Szczepański, A. Śliz, Tychy-Opole 2006, s. 7–10.

Czy kapitał ludzki to tylko zdobyte w procesie wychowania predyspozycje, a w wyniku wykształcenia – wiedza i umiejętności? Czy można zdolności te odseparować od samego człowieka i jego wrodzonych predyspozycji? Czy tym kapitałem nie jest przede wszystkim sam człowiek jako istota rozumna i wolna, wyposażona w sumienie i zdolna kierować się jego nakazami? Zauważmy, że z pięciu typów kapitału dwa pierwsze charakteryzuje niematerialność. Znamienne w naukach społecznych w ostatnich dekadach jest zresztą fakt akcentowania roli właśnie niematerialnych form kapitału jako głównego czynnika rozwoju. Wspólną ich cechą jest też ich związek z moralną kondycją jednostki; przykładowo, fundamentem kapitału społecznego jest zaufanie, które Albert Hirschman wprost nazywa „zasobami moralnymi”².

3. Niekompletność teorii kapitału ludzkiego

Kapitał ludzki jest kategorią w znacznej mierze opracowaną przez filozofa społecznego i ekonomistę z Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Czesława Strzeszewskiego. Zajmował się on nią już pod koniec lat sześćdziesiątych XX wieku, czyli w czasie, gdy teorią tą zaczęli interesować się zachodni uczeni. W treść pojęcia „kapitał ludzki” zalicza on: wykształcenie człowieka, jego kwalifikacje zawodowe, kondycję moralną oraz zdrowie psychofizyczne³. Do ważniejszych zachodnich autorów zajmujących się tą problematyką w sposób pionierski należą: Arnold Joseph Toynbee, Theodore William Schultz, Gary Stanley Becker. Ten ostatni wręcz uznawany jest za twórcę teorii kapitału ludzkiego. Becker termin „kapitał ludzki” odnosi do zdolności, wykształcenia, zdrowia i wyszkolenia jednostki. Jest to – jego zdaniem – kapitał, ponieważ wykształcenie i kwalifikacje są częścią nas samych i mają długie trwanie, jak maszyny, zakład czy przedsiębiorstwo⁴.

Teoria kapitału ludzkiego, będąca jednym z ważniejszych punktów stycznych ekonomii i katolickiej nauki społecznej, jest integralnym składnikiem teorii podmiotowego ujęcia pracy ludzkiej. Wszystkie cztery aspekty, w których uzasadnia się pierwszeństwo pracy przed kapitałem (ontologiczny, genetyczny, funkcjonalny, etyczny) prowadzą do stwierdzenia, że wymogiem zasady pierwszeństwa pracy przed kapitałem jest upodmiotowienie ludzi pracy w życiu gospodarczym. Teoria *human capital* ujmowana w paradygmacie personalistycznym (Cz. Strzeszewski, F.J. Mazurek, S. Fel) jest więc potwierdzeniem w praktyce życia gospodarczego zasady głoszonej przez nauczanie społeczne Kościoła o priorytecie pracy przed kapitałem⁵.

² R. Putnam, *Społeczny kapitał a sukces instytucji* [w:] *Socjologia. Lektury*, red. P. Szompka, M. Kucia, Kraków 2005, s. 389.

³ F.J. Mazurek, *Praca ludzka w eksplikacji Czesława Strzeszewskiego* [w:] *Czesław Strzeszewski współtwórca i świadek katolicyzmu społecznego w Polsce w XX wieku*, red. E. Baławajder, Lublin 2002, s. 159.

⁴ G. Becker, *Znaczenie kapitału ludzkiego*, „Społeczeństwo” 1997, nr 1–2, s. 51.

⁵ S. Fel, *Społeczno-etyczny wymiar pracy ludzkiej* [w:] *Katolicka nauka społeczna. Podstawowe zagadnienia z życia gospodarczego*, red. J. Kupny, S. Fel, Katowice 2003, s. 50–51.

W rozwoju koncepcji kapitału ludzkiego zasadniczą rolę odegrał brytyjski ekonomista Alfred Marshall. Sam Becker głównym mottem swojego dzieła *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education* (1964) uczynił cytat z *Zasad ekonomiki* Marshalla, przez co podzielił przekonanie założyciela szkoły ekonomicznej z Cambridge, że ze wszystkich rodzajów kapitału najwartościowszy jest ten zainwestowany w istoty ludzkie. Marshall zajmował się wykształceniem, kwalifikacjami i umiejętnościami, a więc tymi kategoriami, za pomocą których opisuje się obecnie kapitał ludzki. W jego przekonaniu, kształcenie sprzyja ogólnej wiedzy i inteligencji społeczeństwa, wpływa na standard życia i aktywność życiową, prowadzi do zmniejszenia nakładów na bezpieczeństwo w państwie i ostatecznie sprzyja rozwojowi gospodarstwu⁶.

W literaturze ekonomicznej dominują zasadniczo dwa ujęcia kapitału ludzkiego. Według pierwszego ujęcia kapitałem tym jest sam człowiek wytwarzający materialne dobra gospodarcze i usługi (A. Smith, J.S. Mill, T.W. Schultz), natomiast według drugiego ujęcia – tym kapitałem są jedynie nagromadzone w człowieku umiejętności, zdolności, wiedza, energia i zdrowie (D. Begg, J.B. Say, G.S. Becker). Podejście to intuicyjnie oddziela zasoby ludzkie od ich podmiotu.

Współcześnie niepodważalnym wydaje się stanowisko, iż decydującym czynnikiem w życiu gospodarczym jest człowiek. Dawniej sądzono, iż niedorozwój krajów Trzeciego Świata jest spowodowany przede wszystkim brakiem kapitału rzeczowego, zaś najnowsze badania różnych ośrodków wykazały jednak zgodnie, że niezdolność wielu krajów do efektywnego spożytkowania obficie pożyczonego kapitału spowodowana jest brakiem wykształconej i wykwalifikowanej kadry. Obserwacja ta spowodowała zainteresowanie się kapitałem ludzkim bardziej niż kapitałem rzeczowym w procesie walki z ubóstwem⁷. To właśnie wykształcenie podnosi kwalifikacje zawodowe pracownika, usprawnia jego działanie, poprawia jakość jego pracy i zwiększa jej wydajność, uzdalnia do przyjmowania nowych idei, przyczynia się do samodyscypliny, rodzi zaufanie we własne siły. Wykształcenie wyzwała też dążenie do kształtowania bardziej sprawiedliwych struktur społecznych⁸. Dyfuzyjny jego charakter uzasadnia więc tezę, iż zasoby ludzkie nie wyczerpują treści *human capital*, ale są integralnym dobrem osoby.

W latach 70. minionego wieku Ralf Dahrendorf zauważył dość powszechną tendencję redukcjonistycznego podejścia do wykształcenia⁹. Ekonomiczny jedynie motyw kształcenia, ukierunkowany na utylitarne jego wykorzystanie w gospodarce i w nowych technologiach może, jego zdaniem, obrócić się przeciwko ludzkości. Wyraźnie postuluje więc połączenie wykształcenia z wychowaniem. W ostatnich latach w ekonomii zdecydowanie zaczęto doceniać walory moralno-osobowe aktorów życia społeczno-gospodarczego, a one kształtowane są właśnie przez wychowanie. Są one niezbędnym warunkiem zaufania, bez którego człowiek nie byłby

⁶ B. Rogowska, *Kapitał ludzki w ujęciu Alfreda Marshalla*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 105, s. 249.

⁷ F.J. Mazurek, *Inwestycje w człowieka i znaczenie pracy wykwalifikowanej w życiu gospodarczym*, „Życie i Myśl. Zeszyty problemowe” 1996, vol. 44, nr 5, s. 16.

⁸ Ibidem.

⁹ R. Dahrendorf, *Die neue Freiheit. Überleben und Gerechtigkeit in einer veränderten Welt*, R. Piper & Co. Verlag, München-Zürich 1975, s. 71.

zdolny podejmować jakąkolwiek współpracę. W tym miejscu budujemy więc pomost pomiędzy kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym. O tym drugim zaczynamy mówić w momencie, gdy komponenty kapitału ludzkiego zostają spożytkowane w stosunkach społecznych.

4. Od kapitału ludzkiego do kapitału społecznego

Najistotniejszym składnikiem kapitału społecznego i jego fundamentem jest zaufanie. Zaufanie i nieufność to *swoiste zakłady na temat przyszłych, niepewnych działań innych ludzi*¹⁰. Obu postawom towarzyszy pewna doza ryzyka, które ponosi człowiek ufający lub nieufający innym ludziom czy instytucjom. Jednostka przewiduje bądź zakłada jakieś przyszłe ich zachowania. Bez tego ryzyka niemożliwe byłyby jakiegokolwiek relacje społeczne¹¹. W literaturze dotyczącej problematyki zaufania wskazuje się na podstawowy czynnik, jakim jest wiarygodność. Piotr Sztompka stwierdza: *ufaj innym, zakładając, że są wiarygodni, dopóki nie okaże się odwrotnie*¹². Badania socjologiczne dowodzą, że ogromne znaczenie w procesie zaufania do instytucji odgrywa tzw. kapitał społeczny, czyli zestaw norm, wartości i sieci wzajemnych zależności, umożliwiających bardziej efektywne działanie wspólne. Zdaniem Janusza Czapińskiego kapitał społeczny odgrywa kluczowe znaczenie w budowaniu kapitału ekonomicznego, wpływa on też pozytywnie na poziom integracji społecznej, co pozwala na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i dyskryminacji¹³.

W socjologii wyróżnia się wiele determinant kultury zaufania, m.in. trwałość porządku społecznego, przejrzystość funkcjonowania instytucji i organizacji, spójność norm i wartości, czy odpowiedzialność aktorów życia społecznego¹⁴. Ostatnia determinanta wydaje się ważna w kontekście podejmowanej tu problematyki. Dobrze obrazuje to przykład, jakim posługuje się Stephen Young:

*Weźmy na przykład taksówkarza czy chirurga: twoje życie jako pasażera jest w rękach innego, podobnie jest podczas operacji serca. [...] To on, nie ty, sprawują kontrolę nad ważną częścią twojej przyszłości. Jesteś zależny od jakości jego pracy. Musisz ufać jego decyzjom. Jest to relacja zależności, w której chciałbyś, aby myśleć o twoim najlepszym interesie. Z samych podstaw jest to więc relacja moralna i jest taką właśnie dla twojego dobra*¹⁵.

¹⁰ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002, s. 310.

¹¹ *Ibidem*, s. 312.

¹² P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007, s. 268.

¹³ J. Czapiński, *Kapitał społeczny* [w:] *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007, s. 264.

¹⁴ P. Sztompka, *Zaufanie...*, s. 276–281.

¹⁵ S. Young, *Etyczny kapitalizm*, Wydawnictwo METAamorfoza, Wrocław 2005, s. 104.

Jeśli przyjmiemy, że wspomniany taksówkarz lub lekarz są zatrudnieni w jakiejś instytucji, firmie taksówkarskiej lub prywatnym szpitalu, pełnią oni rolę pełnomocników wykonujących zadania, których pryncypał nie jest w stanie wykonać. Wizerunek obu firm zależy od postawy wspomnianych pracowników. Young postuluje zatem, by właśnie z powodu takiej zależności przedsiębiorstwa od osób, które ono zatrudnia, pracownicy byli właściwie traktowani i wyraźnie konkluduje, że więzy łączące pracownika z sukcesem jego firmy są bardziej natury moralnej niż ekonomicznej¹⁶. O tym problemie pisał już w latach czterdziestych minionego wieku Chester Barnard w książce *The Functions of the Executive*. Dostrzegł on mianowicie żywotne znaczenie pracowników dla firm, w których są zatrudnieni. Strategicznym momentem dla wizerunku firmy jest etap relacji pracownik-pracodawca. To ten newralgiczny moment decyduje o budowaniu prestiżu przedsiębiorstwa reprezentowanego przez pracownika. Niezmiernie ciekawe jest to, że Barnard w centrum funkcjonowania owocnych relacji pracownik-pracodawca umieścił pewien aspekt prawości moralnej. Jego zdaniem, to właśnie „czynnik moralny” (*moral factor*) umożliwia wiarę w uczciwość władzy, w sukces, w wyższość celów wspólnych¹⁷.

Francis Fukuyama, autor książki *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* zajmuje się rolą szeroko rozumianej kultury w życiu gospodarczym. Jego zdaniem, z obserwacji *życia gospodarczego wynika, że dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną dominującą cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie*¹⁸. Przez zaufanie rozumie on mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach, które wywodzą się ze źródeł religijnych, prawnych regulacji lub zwyczaju¹⁹. Taki rozpowszechniony mechanizm tworzy kapitał społeczny, a więc pewien potencjał w obrębie społeczeństwa lub jego części umożliwiający tworzenie nowych związków międzyludzkich lub grup społecznych.

W ujęciu Fukuyamy kapitał społeczny stanowi jeden ze składników kapitału ludzkiego, przy czym kapitał społeczny tym różni się od innych form kapitału ludzkiego, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych, a więc religii, tradycji czy historycznego nawyku. A zatem nagromadzenie *kapitału społecznego wymaga zaakceptowania norm moralnych danej społeczności*

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Jak stwierdza: [...] *inspirować decyzje jednostek dotyczące współpracy przez tworzenie ufności: ufności we wspólne zrozumienie, ufności w prawdopodobieństwo sukcesu, ufności w ostateczne zaspokojenie osobistych motywacji, ufności w uczciwość obiektywnej władzy, ufności w wyższość wspólnego celu nad celem jednostkowym tych, którzy biorą udział w realizowaniu celu wspólnego* ([...] to inspire cooperative personal decision by creating faith: faith in common understanding, faith in the probability of success, faith in the ultimate satisfaction of personal motives, faith in the integrity of objective authority, faith in the superiority of common purpose as a personal aim of those who partake in it) C.I. Barnard, *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge 1938, s. 259. (tłum. red.)

¹⁸ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa-Wrocław 1997, s. 57.

¹⁹ Ibidem, s. 38.

*i w tym kontekście przejęcia takich cech, jak lojalność, uczciwość i rzetelność*²⁰. Fukuyama zarzuca też ekonomii neoklasycznej, że zapomniała o fundamencie, na którym została zbudowana ekonomia klasyczna. Stwierdza:

*Wprawdzie Adam Smith [...] uważał, że ludzie kierują się egoistycznym pragnieniem poprawienia swej kondycji, lecz nigdy nie podpisałby się pod twierdzeniem jakoby działalność gospodarcza miała na celu wyłącznie pomnażanie dóbr. [...] współczesna myśl ekonomiczna winna obficie czerpać z bogatej tradycji klasycznej (jako opozycji do neoklasycznej) ekonomii, uwzględniając istotną rolę kultury w kształtowaniu wszelkich aspektów zachowań ludzkich, a w tym także działalności gospodarczej*²¹.

Rolę tę upatruje on głównie w kształtowaniu postaw moralnych aktorów życia gospodarczego. Należy tak wnioskować z samej koncepcji kultury, za którą dość wyraźnie opowiada się Fukuyama, tj. kultury jako sumy dziedzicznych nawyków etycznych²².

Niemiecki etyk społeczny, Lothar Roos zauważa, że kiedy szkocki etyk i ekonomista w roku 1776 w książce *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* zaprezentował swoje stanowisko, jakoby postępując zgodnie z „naturalnymi prawami” absolutnej wolności na wszystkich rynkach osiągniemy optymalne wykorzystanie zasobów i taką formę ekonomiczną społeczeństwa, w której dzięki zawartemu w niej „sprytowi rozumu” suma egoizmów – pod działaniem niewidzialnej ręki (*by the invisible hand*) – prowadzić będzie do dobra ogólnego, wydawało się, że dał receptę na powszechny sukces gospodarczy²³. Smith opowiada się więc za wyłącznym binomium rynek-państwo, które polegałoby na prostej zasadzie absolutnej wolności rynku ukierunkowanego tylko na maksymalizację zysku, przy takiej czujności „nocnego stróża” (państwa), który zapewni temu rynkowy pełny rozwój w atmosferze niepohamowanej wolności. Tymczasem wyłączny dwumian rynek-państwo niszczy współzycie społeczne. Zauważa to Benedykt XVI w encyklice *Caritas in veritate*, gdy stwierdza, że wskutek „porozumienia” logiki rynku i logiki państwa o zachowaniu monopolu na obszarach swoich wpływów, w stosunkach między obywatelami zanika solidarność, współdziałanie, poczucie wspólnoty i bezinteresowne działanie, które są czymś innym niż „dać, aby mieć” (logika rynku) i „dać z obowiązku” (logika państwa). Jego zdaniem, zarówno rynek, jak i polityka potrzebują osób otwartych na wzajemny dar²⁴. Potrzebny jest „rynek darmowości”. Globalny kryzys ekonomiczny, będący kontekstem społecznym opublikowania w 2008 roku encykliki papieskiej, wymaga – w przekonaniu jej autora – zaprowadzenia porządku społeczne go zgodnego z porządkiem moralnym, połącze-

²⁰ Ibidem, s. 39.

²¹ Ibidem, s. 28.

²² Ibidem, s. 49.

²³ L. Roos, *Rynek i moralność w encyklikach społecznych* [w:] *Profesor Lothar Ross. Profesor Eduard Gaugler. Doktorzy Honoris Causa*, Seria Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II „Doktorzy Honoris Causa”, nr 4, Lublin 2010, s. 44.

²⁴ Benedykt XVI, *Caritas in veritate*, nr 39b.

nia sfery społecznej z moralną oraz zawiązania więzi między polityką a sferą ekonomiczną i obywatelską²⁵, ponieważ to właśnie w społeczeństwie obywatelskim najlepiej funkcjonują solidarne formy ekonomii.

5. Od kapitału społecznego do *moral capital*

Jednym z najważniejszych osiągnięć katolickiej nauki społecznej na przełomie XX i XXI wieku jest wyartykułowane potrzeby moralności w gospodarce. Postulat ten wypowiadali oczywiście pierwsi myśliciele chrześcijańscy zajmujący się tzw. dziewiętnastowieczną kwestią robotniczą, jednak dopiero w ostatnich latach stanowisko to zostało spopularyzowane.

Tradycyjna liberalna szkoła ekonomiczna w swoich pierwotnych założeniach okazała się antyhumanistyczna i antyspołeczna. Wydaje się też dość utopijna. Jak pokazała historia, lekarstwem na jej braki nie okazała się też socjalistyczna gospodarka centralnie sterowana. Zarówno logika czystego zysku, jak też prawo państwowe nie są w stanie „nakazać” postaw o charakterze darmowym. Czy istnieje więc inny czynnik ważny dla życia gospodarczego, który z powodzeniem mógłby skłaniać jednostki do działania według logiki daru? Odpowiedzi na to pytanie udziela Benedykt XVI proponując umocowanie społecznej gospodarki rynkowej w etyce cnoty. Dochodzimy tu do istoty omawianego problemu.

Przywołany wyżej Lothar Roos udowadnia tezę niedorzeczności idei ekonomii bez etosu cnoty, powołując się na stanowisko autora *Caritas in veritate*. Zauważa, że odrzuca on tradycyjną liberalną tezę głoszącą, iż osobista moralność jest zbędna w gospodarce, tylko dlatego, że naiwnie twierdzi się, że sama instytucja rynku wyklucza egoizm. Opowiada się także przeciwko socjalistycznemu wyobrażeniu, jakoby osobista moralność mogła zostać zastąpiona przymusem państwowym. Obie teorie opierają się na wierze, że cnotę może zastąpić mechanizm społeczny. W tradycyjnej teorii liberalnej potrafi to zrobić „niewidzialna ręka” (*the invisible hand*) rynku, w socjalistycznej – „widzialna ręka” państwa²⁶. Benedykt XVI, w swoim rozumieniu społecznej gospodarki rynkowej, zdecydowanie przeciwstawia się koncepcji ekonomii bez osobistej moralności. Klasyczne komponenty kapitału ludzkiego są dla życia gospodarczego istotne, ale niewystarczające. Należy z całkowitą pewnością wnioskować o konieczności wzbogacenia ich o walory moralne osoby. W ostatnich latach zaczęto określać je mianem „kapitał moralny”.

²⁵ Ibidem, nr 67.

²⁶ L. Roos, op. cit., s. 53–54.

6. Istota kapitału moralnego

Teoria kapitału moralnego w etyce gospodarczej jest ciągle nowym obszarem badawczym, w Polsce eksplorowanym w niewielkim stopniu. Jan J. Sztudynger zaznacza, że kapitał moralny charakteryzuje poszczególne osoby, a składają się na niego takie cechy, jak sprawiedliwość, aktywne czynienie dobra i powściągliwość (*temperance*), uczciwość i prawdomówność, wywiązywanie się z umów i dotrzymywanie danego słowa, wzajemność w stosunkach z innymi oraz pamięć o swoich obowiązkach²⁷.

Jednym z pierwszych polskich uczonych, który zorientował badania nad *human capital* w kierunku *moral capital* jest profesor Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Franciszek Janusz Mazurek (1933–2009). Krytykuje on takie rozumienie kapitału ludzkiego, które zredukowane jest do ujmowania czynnika ludzkiego tylko w kategoriach ekonomicznych:

Wprawdzie zwolennicy koncepcji kapitału ludzkiego wskazują, że stanowi on najistotniejszy czynnik wzrostu gospodarczego i nie można go oddzielić od jego właściciela, ale nie postawili wyraźnie tezy, że podmiotem i twórcą rozwoju gospodarczego jest osoba ludzka. Redukcjonistycznie też, to znaczy w kategoriach ekonomicznych, oceniają oni czynnik ludzki, pomijając również znaczenie moralnego rozwoju człowieka dla rozwoju gospodarczego²⁸.

Wypowiedź ta upoważnia do uznania przedstawiciela Lubelskiej Szkoły Katolickiej Nauki Społecznej za inspiratora personalistycznego ujęcia kapitału ludzkiego w ekonomii, które to ujęcie można uznać za istotny składnik teorii kapitału moralnego.

Na tym etapie analizy nasuwa się dylemat, którego nie rozwiążemy na łamach tej rozprawy w sposób jednoznaczny: czy kapitał moralny jest elementem kapitału ludzkiego, czy społecznego, czy też może jest kategorią odrębną. Możemy jednak dać tu pewien przyczynek do dalszej dyskusji na ten temat. Wspomniany wyżej Strzeszewski nie posługuje się wprawdzie terminem „kapitał moralny”, ale w treść pojęcia „kapitał ludzki” włącza kondycję moralną człowieka²⁹. Podobnie czyni jego uczeń, Mazurek, gdy zauważa, że redukjonistycznie ocenia się czynnik ludzki w gospodarce, pomijając znaczenie moralnego rozwoju jednostki³⁰.

Z analizy kapitału społecznego wynika, że to w interakcjach społecznych moralność odgrywa kluczową rolę w kulturze zaufania (kapitał społeczny). Pozornie dychotomiczne ujęcia typu: „kapitał moralny częścią kapitału ludzkiego” i „kapitał

²⁷ J.J. Sztudynger, *Rodzinny kapitał społeczny a wzrost gospodarczy w Polsce*, „Ekonomista” 2009, nr 2, s. 193, przypis 18 (przedruk artykułu ukazał się także na łamach „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” (2009, vol. 12, nr 1, s. 225–244), dzięki czemu dostępny jest również w wersji cyfrowej: http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2009/2009_01_sztudynger_225_244.pdf).

²⁸ F.J. Mazurek, *Inwestycje w człowieka...*, s. 17.

²⁹ Idem, *Praca ludzka...*, s. 159.

³⁰ Idem, *Inwestycje w człowieka...*, s. 17.

moralny częścią kapitału społecznego” można byłoby pogodzić przyjmując, że moralność jest zawsze ostatecznie cechą osoby – podmiotu (element kapitału ludzkiego), zakotwiczona jest więc w podmiocie. Moralność ta, dopóki nie zostanie poddana próbie w konkretnej sytuacji, nie jest jeszcze cnotą, lecz „hipotezą”. Aktualnia się więc w działaniu społecznym i stąd staje się elementem kapitału społecznego. Mimo trwałego związku moralności z kapitałem ludzkim i społecznym, wydaje się, że nic nie stoi na przeszkodzie, by potraktować ją jako kapitał i to w znaczeniu odrębnej kategorii. Czy analogicznie – kapitał społeczny nie ma swego źródła w kapitale ludzkim? Przecież jego wzrost zależy od indywidualnych predyspozycji aktorów życia społecznego. Wydaje się, że podobnie rzecz ma się z kapitałem moralnym.

Jednym z ważniejszych teoretyków kapitału moralnego jest Alejo Jose G. Sison, który zajął się tym zagadnieniem jako jeden z pierwszych na Zachodzie. W swojej pracy *The Moral Capital of Leaders* dowodzi, że wąsko rozumiany kapitał jest tylko jednym z czynników prowadzących do rozwoju gospodarczego. Kapitał w tym zawężonym ujęciu jest rozumiany tylko jako produktywna część bogactwa zachowana na przyszłość i przeciwstawiany konsumpcji. Sison zwraca jednak uwagę, że tak rozumiany kapitał sam z siebie nie przynosi nowego przychodu, gdyż nie wystarczy mieć zasoby, aby je pomnażać. Do tego trzeba jeszcze posiadać zdolność do ich kapitalizowania. Zasoby powinny podlegać pewnemu procesowi transformacji zanim będą funkcjonować jako kapitał w pełni tego słowa znaczeniu. Ta transformacja jest wynikiem działania ludzkiej myśli i ludzkiej prawości, czy też cnoty (*virtue*), stanowiących pewną zwartą całość (*integrity*). Bez interwencji człowieka zasoby nigdy nie staną się kapitałem w pełnym tego słowa znaczeniu. Oddzielenie czynników ludzkich, takich jak praca, od pojęcia kapitału jest zdaniem Sisona głównym błędem Karola Marksa³¹. W tym kontekście Sison stwierdza wyraźnie, że ludzka prawość jest istotnym składnikiem kapitału. Ta doskonałość charakteru (*excellence of character*), czyli posiadanie i praktykowanie zespołu cnot istotnych dla człowieka w określonym kontekście socjokulturowym zostaje przez Sisona nazwana kapitałem moralnym³².

³¹ A.J.G. Sison, *The Moral Capital of Leaders: Why Virtue Matters*, E.E. Pub, Cheltenham 2003, s. 7–11. Por. s. 11: [...] warunki przekształcenia bogactwa we własność i kapitał niewątpliwie zawarte są w samym zasobie fizycznym, lecz przekształcenie to jest już rezultatem ludzkiej myśli i prawości. Innymi słowy, bez interwencji istot ludzkich ani własność, ani kapitał nie mogłyby istnieć same w sobie, ponieważ nasze zdolności umysłowe są kluczowe dla transformacyjnego procesu uwłasnościowania i kapitalizacji: uchwycenia i ustalenia istotnych informacji społecznych dotyczących tych zasobów. Choć przez niemal cały czas istnienia nauk ekonomicznych praca, czyli ten szczególnie ludzki wkład w produkcję bogactwa, była, co zaskakująco, postrzegana jako czynnik nie tylko odrębny, ale wręcz całkowicie przeciwstawny kapitałowi. Zapewne to właśnie było głównym twierdzeniem Karola Marksa. („[...] the conditions for the transformation of wealth into property and capital undoubtedly exist in the physical asset but the transformations itself is the result of human mind and integrity. In other words, without the intervention of human beings, neither property nor capital could exist as such, for our mental powers are essential in the transformative process of *propertization* and capitalization: the capturing and fixing of relevant socioeconomic information about resources. Yet, during much of the history of economic science, labor – the distinctively human contribution to the production of wealth – has surprisingly been conceived as a factor not only separate, but even diametrically opposed to capital. This was arguably Karl Marx’s foremost contention”). Ibidem, s. 11. (*thum. red.*)

³² *Kapitał moralny może być zdefiniowany jako doskonałość charakteru lub posiadanie i praktykowanie zestawu cnot właściwych istocie ludzkiej w określonym kontekście społeczno-kulturowym. Obecnie jego*

Xiaoxi Wang jest raczej skłonny żeby utożsamiać kapitał moralny z moralną filozofią i zachowaniem, które przynosi zysk i umożliwia wytwarzanie pożądaných dóbr³³. Zdecydowanie akcentuje on znaczenie kapitału moralnego dla efektywności działalności produkcyjnej. Przypisuje kapitałowi tego rodzaju trzy główne role w procesach gospodarczych: *przenikania*, *kierowania* i *ograniczania*. Kapitał moralny po pierwsze przenika dotąd ślepe procesy produkcji nadając im dwutorowy – co nie znaczy opozycyjny wobec siebie – kierunek: sprawia, że procesy te nabierają bardziej humanitarnego charakteru, tzn. są ukierunkowane na dobro człowieka, a także – dzięki racjonalności produkcji – przyczynia się do zwiększenia zysków. Dzięki kapitałowi moralnemu procesy gospodarcze przestają być „ślepe”, to znaczy ograniczone wyłącznie do podtrzymywania życia biologicznego. Po drugie, kapitał moralny kieruje działalnością gospodarczą, jest rodzajem „kapitału duchowego” czy też „kapitału wiedzy”. Moralność wprowadza w działanie wszystkich rodzajów kapitału zaangażowanych w produkcję „rękę racjonalności”, prowadząc pośrednio do maksymalizacji zysków. Dzieje się tak dzięki temu, że kapitał moralny i tylko on daje podstawę do stawiania przed działalnością gospodarczą „idealistycznych celów”, wykraczających poza maszynierię ekonomiczną. Takie cele okazują się strategiczną dźwignią rozwoju gospodarczego. Po trzecie, kapitał moralny pełni rolę restrykcyjną. Produkcja wymaga harmonijnych relacji interpersonalnych, jak też racjonalnych ram, norm i modeli działania, a właśnie moralność sprzyja ich zachowaniu³⁴.

W systemie kapitalistycznym kapitał – zarówno w postaci substancjalnej, jak w postaci myśli ludzkiej – jest uznawany za pewnego rodzaju wartość, która generuje zysk. Współcześnie za kapitał uznajemy także różnego rodzaju zdolności, które mogą być zainwestowane w produkcję, celem pomnażania bogactwa. Jakie znaczenie może mieć w tym procesie moralność? Wang uważa, że etyka ukierunkowuje jednostkę na doskonalenie się, a jednocześnie wspomaga, pielęgnuje i udoskonala

*znaczenie może być również wyrażone słowem prawość, która jest cechą sugerującą kompletność i stabilność osoby jako kogoś, od kogo inni mogą zależeć lub na kim mogą polegać. Posiadanie cnót czy doskonałości charakteru może być uznane jako kapitał moralny nie tylko dlatego, że są one formą bogactwa, lecz również dlatego, że są to zdolności produkcyjne lub moce, które akumulują się i rozwijają w jednostce przez właściwe inwestowanie czasu, wysiłku i innych zasobów, włączając w to zasoby finansowe („Moral capital may be defined as excellence of character or the possession and practice of a host of virtues appropriate for a human being within a particular sociocultural context. Nowadays, its meaning could also be expressed by the word *integrity*, a trait suggesting wholeness and stability in a person as someone on whom others could depend or rely. Having virtues or an excellent character may be considered moral capital not only because they are a form of wealth, but also because they are productive capacities or powers that accumulate and develop in an individual through proper investments of time, effort and other resources, including financial ones”). Ibidem, s. 41. (tłum. red.)* Piszę na ten temat w: *Między moralnością kamieni a prawami człowieka*, Lublin 2015, s. 171–173.

³³ *Czym jest kapitał moralny? W Moral Capital napisałem, że kapitał moralny odnosi się do zdolności kapitału do produkowania bogactwa społecznego podczas procesu produkcji oraz filozofii moralnej i zachowania, które tworzy zyski i korzyści.* (“What is moral capital? In *Moral Capital*, I wrote that moral capital refers to the ability of capital to produce social wealth in the process of production, and the moral philosophy and behavior that can create profits and benefits”). X. Wang, *On Moral Capital*, Berlin-Heidelberg 2015, s. 98. (tłum. red.)

³⁴ X. Wang, op. cit., s. 57–58.

relacje interpersonalne w ramach koezystencji, tak aby budować lepsze środowisko życia oparte na koncepcji racjonalnego istnienia, popychając do przodu zrównoważony rozwój społeczny. Moralność ma istotne znaczenie w procesach motywowania i harmonijnej współpracy, a w konsekwencji poprawia wydajność pracy³⁵.

Kiedy moralność staje się kapitałem? Na to pytanie w znacznej mierze odpowiada John Kane w *The Politics of Moral Capital*. Jego zdaniem, podobnie, jak same pieniądze nie są jeszcze kapitałem finansowym, same umiejętności – niekoniecznie kapitałem ludzkim, sama wiedza i poznanie – niekoniecznie kapitałem intelektualnym, a sama sieć stosunków społecznych – niekoniecznie kapitałem społecznym, tak też moralność sama w sobie nie jest jeszcze kapitałem. Kane odwołuje się do rozróżnienia bogactwa (*wealth*) i kapitału (*capital*), pojmując kapitał jako bogactwo w działaniu (*wealth in action*). Bogactwo, jak zauważa Kane, może stanowić po prostu przedmiot pożądania jako takie, może następnie podlegać nieograniczonej konsumpcji i w konsekwencji doprowadzić przyszłe pokolenia do nędzy. Takiego bogactwa Kane nie nazywa kapitałem. Termin ten rezerwuje dla bogactwa, które zostało puszczane w obieg, zainwestowane po to, żeby przyniosło w przyszłości profity. W tym sensie stwierdza on, że kapitał moralny jest to *moralny prestiż* osób lub instytucji uczestniczących w życiu gospodarczym³⁶. Można się domyślać, że Kane nie uznałby za kapitał doskonałości moralnej osoby, która żyje w izolacji od społeczeństwa, w swoistej wieży odosobnienia, być może w poczuciu własnej wyższości unika kontaktu z zepsutym światem. Za kapitał moralny uznałby natomiast moralne uposażenie, które skłania człowieka do odpowiedzialnego zaangażowania w życie gospodarcze i kieruje tym zaangażowaniem. Zwróćmy uwagę, że Kane rozszerza kategorię kapitału moralnego o jego wymiar instytucjonalny, co wymaga odrębnego studium.

Celem niniejszego artykułu było ukazanie różnych ujęć teorii kapitału moralnego, wskazanie na potrzebę jej pełnego, integralnego ujęcia oraz obrona tezy, że zasoby kapitału moralnego sprzyjają większej efektywności w biznesie. Zamierzone cele udało się osiągnąć zapewne jedynie częściowo. Ostatecznie jednak chodziło nie tyle o prezentację pełnej teorii kapitału moralnego, ale o inspirację do dalszych badań nad tą nową w naukach społecznych kategorią. Niech konkluzją powyższych analiz będzie stanowisko znanego amerykańskiego politologa, Michaela Novaka, który zauważył kiedyś, że stworzenie instytucji gwarantujących wolność polityczną i gospodarczą nie spełni automatycznie ludzkich tęsknot moralnych i duchowych. Instytucje te tworzą wprawdzie przestrzeń dla tego rodzaju dokonań, lecz nie są ich bezpośrednią przyczyną sprawczą. Takie instytucje nie wywierają nacisku na sumienie, nie żądają świadectwa moralności, ani też nie zmuszają obywateli do rozwijania ich osobistych dyspozycji moralnych. Wszystkie trzy obszary wolności,

³⁵ Ibidem, s. 56.

³⁶ J. Kane, *The Politics of Moral Capital*, Cambridge University Press, New York 2001, s. 7.

które są pożądane przez obywateli (wolność państwa, wolność gospodarki i wolność systemu moralno-kulturalnego), mimo że w państwie prawa są gwarantowane instytucjonalnie, ostatecznie mogą trwać tylko dzięki moralnym cnotom obywateli.

Bibliografia

- Barnard C.I., *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge 1938.
- Becker G., *Znaczenie kapitału ludzkiego*, „Społeczeństwo” 1997, nr 1–2, s. 51–57.
- Benedykt XVI, Encyklika *Caritas in veritate*, Watykan 2008.
- Czapiński J., *Kapitał społeczny* [w:] *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, red. J. Czapiński, T. Panek (red.), Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007, s. 257–267.
- Dahrendorf, R., *Die neue Freiheit. Überleben und Gerechtigkeit in einer veränderten Welt*, R. Piper & Co. Verlag, München-Zürich 1975.
- Fel S., *Społeczno-etyczny wymiar pracy ludzkiej* [w:] *Katolicka nauka społeczna. Podstawowe zagadnienia z życia gospodarczego*, red. J. Kupny, S. Fel, Księgarnia św. Jacka, Katowice 2003, s. 25–54.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- Kane J., *The Politics of Moral Capital*, Cambridge University Press, New York 2001.
- Mazurek F.J., *Inwestycje w człowieka i znaczenie pracy wykwalifikowanej w życiu gospodarczym*, „Życie i Myśl” 1996, vol. 44, nr 5, s. 13–21.
- Mazurek F.J., *Praca ludzka w eksplikacji Czesława Strzeszewskiego* [w:] *Czesław Strzeszewski współtwórca i świadek katolicyzmu społecznego w Polsce w XX wieku*, red. E. Baławajder, TN KUL, Lublin 2002, s. 143–181.
- Putnam R., *Społeczny kapitał a sukces instytucji* [w:] *Socjologia. Lektury*, red. P. Sztompka, M. Kucia, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005, s. 388–397.
- Rogowska B., *Kapitał ludzki w ujęciu Alfreda Marshalla*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 105, s. 243–251.
- Roos L., *Rynek i moralność w encyklikach społecznych* [w:] *Profesor Lothar Ross. Profesor Eduard Gaugler. Doktorzy Honoris Causa*, Seria Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II „Doktorzy Honoris Causa”, nr 4, KUL, Lublin 2010, s. 43–56.
- Sison A.J.G., *The Moral Capital of Leaders: Why Virtue Matters*, E.E. Pub, Cheltenham 2003.
- Szczepański M.S., A. Śliz, *W kręgu kapitałów* [w:] *Kapitały: ludzie i instytucje. Studia i szkice socjologiczne*, red. M.S. Szczepański, A. Śliz, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Tychy–Opole 2006, s. 7–13.
- Sztaudynger J.J., *Rodziny kapitału społeczny a wzrost gospodarczy w Polsce*, „Ekonomista” 2009, nr 2, s. 189–210 (przedruk w: „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym” 2009, vol. 12, nr 1, s. 225–244, http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2009/2009_01_sztaudynger_225_244.pdf).

- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2002.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Wang X., *On Moral Capital*, Springer, Berlin-Heidelberg 2015.
- Wódka M., *Między moralnością kamieni a prawami człowieka*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2015.
- Young S., *Etyczny kapitalizm*, Wydawnictwo MET Amorfiza, Wrocław 2005.