

# BOSKA KOMEDIA

DANTE ALIGHIERI

w przekładzie Edwarda Porębowicza  
Gebethner i Wolff, Warszawa 1899

*Czyściec, Pieśń XIV, w. 76-87 i Pieśń XV, w. 43-75*

76 Rzekł duch, co pierwszy odzywał się do mnie:

„Patrz, czego prośba moja nie uzyska  
Od ciebie, teraz ty pożadasz po mnie?”

79 Lecz dobroć boża, która tak pobłyska

Z twojej osoby, wyznać mię zniewala:  
Gwidona Duki nie pomnisz nazwiska?

82 Bywało, zawiść tak mię skroś przepala,

Że gdym gdzie w twarzy obaczył wesele,  
Z lic moich zaraz krwi pierzchała fala.

85 Z mego posiewu takie zbieram ziele.

O ludzie, czemu dóbr waszych krynica  
W wykluczającym rodzi się podziele?  
(...)

43 Więc obrócony do Wodza pytałem:

»Jakie to zyski owy duch z Romanii,  
Wykluczającym nazywał podziałem?«

46 »Wie dziś, jak cierpią zawiścią skalani« –

Wódz rzecze. »Nie dziw, byście śród żywota  
Wy mniej bładzili, on tu sam się gani.

49 Iż się чуć wasza ku tym rzeczom miota,

Gdzie podział zmniejsza własne posiadanie,  
Zawiść westchnieniom wszerek otwiera wrota.

- 52 Gdyby wodziła wasze pożądanie  
 Miłość jedyna ku najwyższej sferze,  
 Tej byście męki nie znali ziemianie.
- 55 Tu im spółników więcej, w większej mierze  
 Miłość powszechna każdemu się święci  
 I większą każdy cząstkę dobra bierze.«
- 58 »Oto pewności łaknę teraz więcej«,  
 Rzekłem, »nizeli wprzód, gdy milczałem,  
 I duszę większa wątpliwość mi męci:
- 61 Jak to się bowiem dzieje, że podziałem  
 Wzbogacić można więcej posiadaczy,  
 I ktoś jest cząstką bogatszy, niż całem?«
- 64 »Ponieważ«, odrzekł, »rozsądek twój baczy  
 Jedynie ziemskie dobra niestateczne,  
 Śród prawdy światła jak we mgle majaczy.
- 67 Niewymówione owo Dobro wieczne,  
 Które jest w górze, ku miłości leci,  
 Jak w jasne ciało promienie słoneczne.
- 70 Ile zapалу znajdzie, tyle nieci:  
 Im większa z kogoś miłość się wydziela,  
 Tem się w nim jaśniej wieczny skarb rozświeci.
- 73 Im większą duchów liczbę uwesela,  
 Tem szersze w okół zakreśla granice:  
 Tak żrzadło, jeden drugim ją odstrzela.«

## KOMENTARZ

**Marek Bożykowski**  
**Uniwersytet Warszawski**

**Zazdrość i zawiść****WSTĘP**

Dante wskazuje w powyższym fragmencie na dwa typy dóbr i dwa typy postaw, będące konsekwencją ich cech. Pierwszym rodzajem są dobra „ziemskie” o charakterze wykluczającym – otrzymanie tego dobra przez jakąś osobę ogranicza możliwość pozyskania takiego dobra przez pozostałe osoby lub zgoła je uniemożliwia. Warunkiem uzyskania jak największej ilości dóbr jest doprowadzenie pozostałych do otrzymania przez nich możliwie jak najmniej. W konsekwencji ludzie stają się dla siebie nawzajem rywalami i zazdroszczą sobie wzajemnie dóbr, gdyż wiedzą, że im więcej mają inni, tym mniej zostanie dla nich samych.

Drugim rodzajem dóbr są dobra duchowe, zbliżone w swojej naturze do greckiego pojęcia *arete* (cnoty). Dobra te nie mają charakteru wykluczającego, gdyż posiadanie przez kogoś jakiejś cnoty w żaden sposób nie zmniejsza możliwości pozostałych osób do posiadania tej cechy. Co więcej, występowanie tej cechy u innych jest stanem wielce pożądanym. Po pierwsze, jak twierdził Sokrates, wolimy przebywać raczej wśród osób dobrych niż wśród złych (Sokrates użył tego argumentu, by oddalić od siebie zarzut celowego psucia młodzieży, zob. Platon wyd. 2008: 32). Po drugie, przynajmniej zdaniem Dantego, jeśli sami jesteśmy posiadaczami jakiejś cnoty, to czerpiemy z niej więcej radości, jeśli obserwujemy ją także u innych. Zalety bliźnich są jak lustro („źródło”), które odbija blask wiecznego Dobra.

Warto przy okazji wspomnieć, że dobra duchowe wykazują pewne podobieństwo do dóbr publicznych – w obu przypadkach korzystanie z tych dóbr nie umniejsza możliwości korzystania z nich przez innych. W przypadku cnót nie występuje jednak znany w kontekście dóbr publicznych problem dzielenia kosztów dostarczenia tych dóbr.

Podsumowując, w przypadku dóbr duchowych chcielibyśmy ich jak najwięcej dla siebie i dla innych, zaś w przypadku dóbr ziemskich, przy założeniu nienasyconego apetytu na owe dobra, życzylibyśmy sobie jak największej ich ilości dla siebie, a co za tym idzie – jak najmniejszej ich ilości dla pozostałych. Jak łatwo zauważyć, jedynym w pełni zadowolonym z posiadanych dóbr ziemskich mógłby być tylko ten, kto posiadałby wszystko. Siłą rzeczy wszyscy pozostali musieliby zostać z niczym, zatem

niemożliwe jest doprowadzenie do sytuacji całkowitej satysfakcji ze stanu posiadania, gdyż dalsze wzbogacanie jednego oznaczałoby zbyt daleko idące ubożenie pozostałych. Potrzeba zatem ustalenia jakiejś rozsądnej granicy, do której pretensje osoby o zbyt mały udział w dobrach są jeszcze uzasadnione, a poza którą mogą już zostać uznane za przesadne. W przypadku, gdy wszystkie osoby biorące udział w „wykluczającym podziale” dóbr ziemskich mają być traktowane jednakowo, można uznać czyjś udział za zbyt mały, jeśli w jego ocenie ktoś inny otrzymał więcej od niego. Oczywiście uczestnicy podziału mogą się różnić między sobą ocenami wartości poszczególnych udziałów. Prowadzi nas to prosto do klasycznego problemu sprawiedliwego podziału dóbr i pewnej pożądanej cechy owego podziału – wolności od zazdrości.

W ujęciu formalnym podział wolny od zazdrości to taki, w którym żaden uczestnik podziału nie woli udziału otrzymanego przez innego uczestnika od tego, który sam otrzymał. Innymi słowy, każdy uczestnik podziału uważa otrzymany przez siebie udział za najkorzystniejszy ze wszystkich udziałów, choć być może *ex aequo* z jakimiś innymi. W konsekwencji żaden uczestnik podziału niczego by nie zyskał na wymianie swojego udziału na cudzy. Powyższą definicję wolności od zazdrości wprowadził Foley (1967).

### ZAZDROŚĆ I ZAWIŚĆ WEDŁUG DEFINICJI SŁOWNIKOWYCH

Warto jednak przyjrzeć się wpieryw znaczeniu słowa „zazdrość” oraz kilku terminów pokrewnych. Według słownika języka polskiego PWN (zob. [sjp.pwn.pl](http://sjp.pwn.pl)) słowo „zazdrość” ma dwa znaczenia: „uczucie przykrości spowodowane brakiem czegoś, co bardzo chce się mieć i co inna osoba już ma” oraz „silne uczucie niepokoju, że ukochana osoba mogłaby nas zdradzić”. Pierwsze z tych znaczeń znajduje odbicie w angielskim słowie *envy*, zaś drugie w *jealousy*, choć słowo *jealousy* bywa też niekiedy używane w pierwszym znaczeniu (zob. np. Cambridge Dictionary, [dictionary.cambridge.org](http://dictionary.cambridge.org)).

Czy gdyby podmiot odczuwający emocję określaną jako *envy*, zazdrościł komuś innemu pewnego specyficznego dobra, jakim jest afekt ukochanej osoby podmiotu, to czy mielibyśmy do czynienia z emocją nazywaną *jealousy*? Innymi słowy, czy *jealousy* jest po prostu szczególnym przypadkiem *envy*, kiedy zazdrości się dobra polegającego na byciu kochanym przez kogoś? Nawet w tej sytuacji istnieje subtelna różnica między *envy* i *jealousy*. Pierwsze z tych pojęć skupia się na osobie rywala, tj. posiadacza pożądanego dobra, drugie na posiadającym przezeń dobru. W przypadku *envy* podmiot odczuwałby tę emocję nawet wtedy, gdyby jego rywal był kochany przez kogoś obojętnego zazdrośnikowi – liczy się to, że rywal posiada pewnego rodzaju dobro (bycie kochanym), choć niekoniecznie pewne konkretne dobro (bycie kochanym przez ukochaną osobę zazdrośnika). W przypadku *jealousy* podmiot nie odczuwałby

go w opisanej wyżej sytuacji, za to odczuwałby tę emocję, gdyby jego ukochana osoba okazywała swoje względy jakiegokolwiek osobie innej niż podmiot – nieważne, czy rywalowi, czy komuś jeszcze innemu (Celse, 2010).

Warto nadmienić, że pojęcie *envy* będzie w tym komentarzu tłumaczone jako *zazdrość*, choć niekiedy można się spotkać także z tłumaczeniem *zawiść*. Ten ostatni termin będzie dalej zarezerwowany dla gotowości poniesienia przez uczestnika straty w celu pogorszenia sytuacji innego uczestnika. Słowa „zazdrość” i „zawiść” bywają w języku polskim używane zamiennie. Warto zauważyć, że w tłumaczeniu dzieła Dantego użyto słowa „zawiść”, choć gdyby trzymać się podanych wyżej formalnych definicji, właściwszym słowem byłaby „zazdrość”. Emocja opisywana przez Dantego ma zaczepienie w racjonalności uczestników, którzy wiedzą, że im więcej przypada w udziale innym, tym mniej dostaną oni sami. W przypadku zawiści brakuje jakiegokolwiek bodźca związanego z możliwością zwiększenia uzyskanej wypłaty, gdyż definicyjną cechą zawiści jest gotowość na pogorszenie własnej sytuacji w celu zaszkodzenia temu, wobec kogo czujemy zawiść. Warto dodać, że w polskim tłumaczeniu *Teorii sprawiedliwości* Rawlsa (2013) termin *envy* został przetłumaczony jako „zawiść”, choć w tym przypadku zgodnie z konwencją przyjętą w niniejszym tekście: Rawls definiował *envy* jako chęć pozbawienia osób będących w lepszej sytuacji posiadanych przez nich korzyści, nawet za cenę poniesienia straty (tamże: 748).

### ZAZDROŚĆ W TEORII SOCJOLOGICZNEJ

Schoeck (1969) stwierdza (dość śmiało), że we wszystkich kulturach, nawet prymitywnych, istnieje co najmniej jeden termin na określenie nieprzyjemnego stanu odczuwanego z powodu tego, że ktoś inny posiada coś, czego podmiot nie posiada, przez co podmiot odczuwa chęć, by pożądaną atrybuty zostały zniszczone bez przejęcia ich przez podmiot. Schoeck zauważa też, że pojęcia takie jak np. miłość, nadzieja czy sprawiedliwość nie występują tak powszechnie w rozmaitych kulturach.

Temat preferowania cudzej własności nad własną jest obecny także w teorii wymiany. Homans (1962: 292) zauważa, że ludzie nie tylko próbują maksymalizować zysk z szeroko rozumianych wymian, ale próbują także zapewnić sobie to, że nikt inny w ich grupie nie posiada zysków większych od ich własnych. Blau (2010: 141) jako źródło oczekiwań wobec korzyści z wymian wskazuje zarówno wcześniejsze doświadczenia z podobnych wymian, jak i wiedzę na temat korzyści otrzymywanych przez innych w podobnych sytuacjach. Zauważa ponadto (tamże: 207), że wysokie nagrody otrzymywane przez pewne osoby stają się przyczyną niezadowolenia innych osób, które sądzą, że powinny otrzymać równie wysokie nagrody za poniesione nakła-

dy. W konsekwencji mogą odczuwać podobną sytuację jako karę, nawet wbrew intencji osoby, która przydzieliła komuś innemu wysoką nagrodę. Ten rodzaj niezadowolenia Blau nazywa za Stoufferem (Stouffer i in., 1949: 125) „relatywną deprywacją”.

## ZAZDROŚĆ W ETYCE I PSYCHOLOGII

*Zazdrość* w pierwotnym znaczeniu oznacza nieprzyjemną emocję, w której podmiot odczuwa dyskomfort z powodu tego, że inny podmiot (zwany rywalem) posiada jakieś dobro, którego zazdroszczący nie posiada. Większość filozofów zajmujących się tym zagadnieniem uzupełnia powyższą definicję o pragnienie, aby rywal nie posiadał tego dobra (D’Arms, 2002), np. Arystoteles (wyd. 1988: 177) stwierdza: „Jeśli bowiem odczuwa ktoś przykrość ze względu na dobro, jakie spotyka innego lub jakie ktoś inny posiada, to musi się oczywiście cieszyć, gdy dobro to zostanie mu odebrane lub ulegnie zniszczeniu”.

W psychologii wyróżnia się dwie odmiany zazdrości – taką, w której podmiot życzy sobie, by rywal nie posiadał danego dobra czy atrybutu („zazdrość właściwa”) oraz taką, w której pragnienie to nie występuje („życziwa zazdrość”). Odpowiadałoby to postawom wobec dóbr ziemskich i dóbr duchowych w ujęciu Dantego, a także Arystotelesowskim pojęciom przetłumaczonym na polski jako, odpowiednio, „zawiść” i „ambicja”, uznana przez Stagirytę za tożsamą z „zazdrością” (tamże: 182). Jak widać, pojęcia zazdrości i zawiści nie są precyzyjnie określone, bywają używane zamiennie, a w różnych próbach uporządkowania pojęć ta sama idea może zostać określona zarówno pierwszym, jak i drugim mianem.

Arystoteles (tamże: 181) stwierdza, że przykrość związana z tą emocją jest powiązana ze wstydem z tego, że skoro ktoś podobny do nas osiągnął jakiś sukces lub posiada jakieś bogactwo, którego nam brakuje, to najwyraźniej pożądanego dobra nie osiągnęliśmy z własnej winy. Hume (wyd. 1898: 157-159) stwierdza, że porównywanie siebie z innymi jest źródłem zazdrości, jeśli okaże się, że inni są od nas lepsi. Porównania takie mają kluczowe znaczenie dla poczucia własnej wartości podmiotu, gdyż porównania są sprawdzoną metodą oceny wszystkich rzeczy (Hume, wyd. 1991: 217). W podobnym tonie pisze Ben Ze’ev (1992: 554), zauważając, że ludzie dokonują porównań z innymi, by zredukować niepewność względem ich samych oraz by utrzymać lub podnieść poziom samooceny. Niekorzystne porównania często prowadzą do zazdrości (tamże). Również Celse (2010) jako źródło zazdrości wskazuje niekorzystne porównania społeczne zagrażające samoocenieniu podmiotu.

Należy także odróżniać zazdrość (*envy*) od rozgoryczenia (*resentment*) czy oburzenia (*indignation*). Pierwsza z nich nie jest zaliczana do emocji moralnych, zaś

pozostałe są. Rozgoryczenie i oburzenie są reakcją na zaobserwowaną niesprawiedliwość, podczas kiedy zazdrość może być odczuwana także wtedy, gdy ktoś zasłużeń posiada jakieś dobro (zob. Arystoteles, wyd. 1988:176, Ben Ze'ev, 1992, D'Arms, 2002). Żywienie zazdrości jest uznawane za niewłaściwe – Kościół Katolicki wymienia zazdrość (łac. *invidia*) jako jeden z siedmiu grzechów głównych. Potępienie zazdrości może być przyczyną poszukiwania przez osoby ją odczuwające racjonalizacji tego uczucia poprzez doszukiwanie się zdrożności w sposobie zdobycia dobra przez rywala lub poprzez próbę przypisania rywalowi negatywnych cech, by wykazać, że nie zasłużył na to dobro (D'Arms, 2002). Znalezienie moralnej podbudowy zmienia (przynajmniej w oczach podmiotu odczuwającego emocję) zazdrość, świadcząca o słabości charakteru, w uzasadnione rozgoryczenie. Charakterystyczna dla ludzi chęć ochrony samooceny może znacznie utrudniać odróżnienie tych dwóch emocji.

### ALTERNATYWNE UJĘCIA ZAZDROŚCI W MODELACH FORMALNYCH

Jak przedstawiono we wstępie, w modelach formalnych przyjęło się definiować zazdrość jako preferowanie cudzego udziału nad własny. Istnieją także inne, mniej popularne ujęcia zazdrości.

Heath (2006) definiuje zazdrość jako możliwą cechę preferencji indywidualnych. Ustalany jest zestaw możliwych stanów rzeczy, następnie każdy uczestnik szereguje owe stany rzeczy w kolejności od najbardziej do najmniej pożądanego. Dopuszcza się, by na uporządkowanie uczestnika miało wpływ to, jak stany rzeczy uporządkowali inni uczestnicy. Według definicji zaproponowanej przez Heatha preferencje uczestnika zawierają element zazdrości, jeśli reakcją na wzrost danego stanu rzeczy w cudzym uporządkowaniu jest przesunięcie się tego stanu rzeczy w dół we własnej preferencji. Heath definiuje *Schadenfreude* (a przy okazji także wrogość) jako odwrotność zazdrości, tj. przesuwanie się danego stanu rzeczy w górę w hierarchii preferencji osoby, wraz z jej spadkiem w hierarchii innej osoby. Heath zdaje się nie zauważać, że opisane przez niego dwie prawidłowości są *de facto* dwoma ujęciami tej samej prawidłowości – zależności oceny stanu rzeczy od jego umiejscowienia w cudzej hierarchii, w kierunku przeciwnym do zmian preferencji drugiej osoby. Oznaczałyby to utożsamienie zazdrości z wrogością.

Według Kolma (1995) zazdrość jest jedną z wielu emocji, obok m.in. poczucia wyższości, życzliwości, współczucia, wdzięczności, wrogości i pogardy, która ma znaczący wpływ na zachowania ludzi, w tym zachowania ekonomiczne, a która jest przez ekonomię pomijana. Określa on zazdrość jako negatywną wypłatę uboczną otrzymywaną przez osobę, która ją odczuwa. W modelach korzystających z tej defini-

cji należałoby dodać do użyteczności poszczególnych uczestników podziału ujemne wypłaty, odpowiadające ponoszonym przez nich emocjonalnym kosztom związanym z odczuwaniem zazdrości. W oczywisty sposób wpływa to na końcowy wynik i jego własności formalne. Zastosowanie tej definicji w praktyce natrafia jednak na pewne trudności – nie jest jasne, jak dużą przykrość sprawia poszczególnym osobom odczuwana zazdrość przy danym podziale dóbr. Nie bez znaczenia jest też to, jak dobrze uczestnicy podziału znają emocje pozostałych uczestników. Przypuśćmy, że jeden z uczestników odczuwa silną zazdrość wobec drugiego, otrzymując w ten sposób dotkliwie odczuwalną ujemną wypłatę. Trzeci uczestnik preferuje dobra otrzymane przez pierwszego z uczestników nad własne. To, czy będzie mu zazdrościł, może zależeć od tego, czy uświadamia sobie, jak silnie uczestnik pierwszy zazdrości drugiemu. Jeśli tak, to oprócz dodatkowej wartości dóbr otrzymanych przez pierwszego uczestnika, powinien policzyć ujemną wypłatę wynikającą z silnej zazdrości odczuwanej przez tego uczestnika. Jeśli ta ujemna wypłata jest dostatecznie dotkliwa, to uczestnik trzeci może woleć otrzymane przez siebie dobra nad posiadany przez pierwszego uczestnika pakiet, złożony z otrzymanych dóbr i odczuwanej zazdrości. Nie ma przy tym znaczenia, czy sam, będąc na miejscu pierwszego uczestnika, zazdrościłby drugiemu uczestnikowi – liczy się tylko to, czy woli swój pakiet dóbr i odczuwanych zazdrości od cudzego pakietu dóbr i odczuwanych przez tego kogoś zazdrości.

### WARUNKI ODCZUWANIA ZAZDROŚCI WEDŁUG KOLMA

Oczywiście istnieje powiązanie między zazdrością jako emocją a zazdrością jako terminem technicznym, oznaczającym preferowanie cudzego udziału nad własny, powiązanie to jest jednak dalekie od tożsamości. Jeśli nawet uważam, że w wyniku podziału ktoś otrzymał więcej ode mnie, nie muszę odczuwać z tego powodu emocji zazdrości – być może nawet odczuwam dodatkową satysfakcję z dużego udziału otrzymanego przez kogoś innego ze względu na moje życzliwe nastawienie do tej osoby. Nawet w sytuacji, w której otrzymałem w podziale dóbr więcej od kogoś innego, mogę mu nadal zazdrościć czegoś zewnętrznego względem przeprowadzonego podziału – jego talentu, urody czy choćby tego, z jakim spokojem zniósł otrzymanie gorszego udziału niż mój. Jednak, jak zauważył Kolm (1995), żeby odczuwać zazdrość (rozumianą jako emocję) o udział w podziale dóbr, podmiot musi najpierw uważać cudzy udział za lepszy od własnego. Preferowanie cudzego udziału nad własny jest zatem warunkiem koniecznym (acz niewystarczającym), by odczuwać zazdrość z powodu otrzymanych przez kogoś dóbr. W konsekwencji spełnienie formalnego postulatu wolności od zazdrości gwarantuje, że uczestnicy podziału nie odczuwają emocjonalnej zazdrości o dzielone dobra.

Kolm (tamże: 80) wymienia także trzy inne warunki konieczne do odczuwania emocji zazdrości. Oprócz preferowania cudzej własności nad własną, podmiot musi mieć skłonność do zazdrośczenia. Ponadto zarówno dobra, jak też osoby muszą być porównywalne. Przyjrzyjmy się kolejno tym warunkom w kontekście sytuacji podziału dóbr.

Skłonność do odczuwania emocji takich jak zazdrość jest wewnętrzną sprawą uczestników podziału. Niezależnie od tego, czy uznamy to za grzech, słabość charakteru czy uniwersalną skłonność pojawiającą się u wszystkich ludzi w określonych okolicznościach, nie można wykluczyć, że w danym przypadku podziału uczestniczyć w nim będą osoby skłonne do zazdrości.

Kolm stwierdza, że do odczuwania zazdrości konieczne jest pewne podobieństwo dóbr, umożliwiające ich sensowne zestawienie. Jako przykład podaje to, że trudno zazdrościć komuś jego domu w porównaniu ze swoim samochodem, mogą natomiast zazdrościć komuś jego domu czy samochodu w zestawieniu z posiadany przez mnie dobrem tego typu. Zauważa jednak, że można zazdrościć komuś jego domu względem swojego samochodu, jeśli zarówno dom, jak i samochód stanowią dobra wspólnego typu, np. wygrane na loterii. Wówczas można zazdrościć komuś jego wygranej (domu) w porównaniu z własną wygraną (samochodem), gdyż oba dobra mieszczą się we wspólnej kategorii dóbr do wygrania na loterii. W przypadku udziałów w podziale zbioru dóbr porównywalność jest z nią nieodłącznie związana – nawet jeśli otrzymane przez kogoś dobro (lub dobra) są bardzo różne od dobra (lub dóbr) w rękach danego podmiotu, to może on odczuwać zazdrość, gdyż dobra te (lub zestawy dóbr) należą do tej samej kategorii, tj. do udziałów w tym samym podziale dóbr. Niemożliwe byłoby zatem zapobieżenie odczuwaniu zazdrości przy podziale dóbr poprzez zagwarantowanie niespełnienia tego warunku.

Z tego warunku Kolm wyprowadza paradoksalny wniosek. Jeśli ktoś w zamian za posiadane dobro otrzyma inne, stojące wyżej w jego hierarchii preferencji, może nieoczekiwanie być mniej usatysfakcjonowany, gdyż nowe dobro może być porównywalne z pewnymi dobrami, z którymi poprzednie dobro porównywalne nie było. Jeśli te dobra są preferowane przez podmiot bardziej nawet, niż nowo otrzymane dobro, może zacząć odczuwać zazdrość, która obniży jego dobrostan. W konsekwencji może być ogólnie mniej zadowolony, niż przed zamianą na lepsze dobro.

Kolm ilustruje to na przykładzie dwóch osób: pierwsza posiada samochód, ale nie posiada domu, druga ma dom, lecz nie ma samochodu. Osoby te, według Kolma, z pewnością nie odczuwają zazdrości o dobra posiadane przez drugą osobę, gdyż dobra te nie są porównywalne. Następnie pierwsza osoba zamienia samochód na dom, który (przynajmniej w izolacji) woli od samochodu. Jednakże jego nowy dom staje się porównywalny z domem drugiej osoby. Wówczas osoba pierwsza może zacząć zazdrościć drugiej.

Powyższy przykład może posłużyć do obnażenia mankamentu w rozumowaniu Kolma. Przy jego podejściu domu mogą zazdrościć jedynie posiadacze domów, samochodu – osoby zmotoryzowane, zaś wakacji w egzotycznym kraju – osoby, które same wyjechały na wakacje. Gdyby trzymać się tego rozumowania, sposobem na zapewnienie tego, by dany uczestnik podziału nie zazdrościł innym uczestnikom, jest pominięcie go przy rozdzielaniu dóbr. Wówczas osoba taka, nie mając żadnego udziału w dzielonych dobrach, nie mogłaby zazdrościć innym otrzymanych przez nich udziałów. Wydaje się jednak zupełnie możliwe, aby bezdomny zazdrościł komuś jego domu lub choćby samego faktu posiadania jakiegokolwiek domu. Podobnie można zazdrościć komuś samochodu, nie posiadając żadnego środka transportu, wakacji – siedząc cały czas w pracy, a udziału w spadku – będąc pominiętym krewnym. Nie ma też powodu, dla którego osoba pierwsza z przykładu Kolma miałaby zacząć zazdrościć komuś domu dopiero wtedy, gdy zaczęła mieć własny. Rozwiązaniem tego problemu byłoby uznanie, że zbiór pusty jest porównywalny z każdym dobrem. Przyjęcie tego założenia pozwoliłoby uniknąć podobnych paradoksów, jak te opisane przez Kolma.

Ostatnim warunkiem jest porównywalność osób – można zazdrościć jedynie komuś jakoś podobnemu sobie. Arystoteles stwierdza, że ludzie odczuwają zazdrość „wobec tych, którzy są lub wydają im się równi (Arystoteles, wyd. 1988: 180). Celse (2010) zwraca uwagę, że niekorzystne porównanie pod jakimś względem z podobną osobą ma większą szansę wywołać zazdrość, niż porównanie z osobą mniej podobną. Jako przyczynę wskazuje to, że podobne podmioty są bardziej skłonne do posiadania podobnych aspiracji, celów i istotnych cech.

Poza tym uczestnicy podziału są przynajmniej w pewnym stopniu podobni do siebie nawzajem, skoro z jakichś przyczyn stali się uczestnikami tego samego podziału. Istnieje jednak kluczowa cecha, którą mogą się różnić – są to uprawnienia do dzielonego zbioru dóbr. Jest oczywiste, że osoba o większych uprawnieniach może otrzymać większy udział w rozdzielanych dobrach. Taka nierówność udziałów ma uzasadnienie w nierówności uprawnień, zatem nie można tu mówić o nieuprawnionym posiadaniu pożądanego dobra. Uczestnicy podziału o mniejszych uprawnieniach mogą zazdrościć osobie o większych uprawnieniach, lecz póki przewaga tej osoby jest proporcjonalna do przewagi w uprawnieniach, nie powinny czuć rozgoryczenia ani oburzenia. Pomimo tego w kontekście problemu podziału w sytuacji nierównych uprawnień formalny warunek, wymagający, by nikt nie uważał cudzego udziału za nieproporcjonalnie (względem posiadanych uprawnień) lepszy niż własny, jest w literaturze przedmiotu nazywany wolnością od zazdrości.

## CZYNNIKI SPRZYJAJĄCE ODCZUWANIU EMOCJI ZAZDROŚCI

Sytuacja podziału zbioru dóbr sprzyja odczuwaniu emocji zazdrości. Arystoteles zauważa, że najsilniejszą zazdrość odczuwamy wobec osób, z którymi współzawodniczymy i które dążą do tych samych celów co my (Arystoteles, wyd. 1988: 181). Podobnie Hill i Buss (2006) wskazują, że ludzie najczęściej zazdroszą osobom o podobnych cechach i będącym w bezpośredniej rywalizacji o zasoby. Homans (1961: 185) definiuje rywala jako kogoś, kto grozi nam pozbawieniem nagrody. W sytuacji podziału dóbr uczestnicy rywalizują o rozdzielane dobra – otrzymanie przez kogoś danego dobra oznacza, że pozostałe osoby go nie otrzymają (choć mogą otrzymać dobro podobne lub nawet identyczne).

Odczuwanie emocjonalnej zazdrości sprzyja także występowaniu wrogości. Celse (2010) wskazuje na dwa podstawowe komponenty afektywne zazdrości – przygnębienie i wrogość. W sytuacji, gdy przewaga rywala nie jest uzasadniona (np. odpowiednio większymi uprawnieniami), podmiot jest bardziej skłonny przejawiać zachowania agresywne względem rywala (Celse, 2010, Smith i in., 1994). Ponadto według psychologów w sytuacji, w której osoba w gorszej sytuacji nie ma możliwości zmiany swojego położenia, jest ona bardziej skłonna odczuwać zazdrość (Celse, 2010, zob. także Cohen-Charash i in., 2008, Lockwood i Kunda, 1997, Major i in., 1991, Testa i Major, 1990, Vecchio, 1995, van Yperen i in, 2006), a także wykazywać zachowania destrukcyjne (Celse, 2010, Testa i Major 1990). W przypadku podziału dóbr, osoby pokrzywdzone zbyt niskim udziałem nie mają możliwości poprawy swojej sytuacji – podział już został dokonany. Bezradność wobec niesprawiedliwości może łatwo przerodzić się we wrogość.

## ZAZDROŚĆ I ZAWIŚĆ W BADANIACH EKSPERYMENTALNYCH

Powyższe przypuszczenie znajduje potwierdzenie w wynikach badań empirycznych. Zizzo i Oswald (2001) opisują eksperyment przeprowadzony na 29 czteroosobowych grupach, w których gracze co rundę otrzymywali pewną kwotę pieniędzy, a następnie mogli postawić dowolną ich część, mając szansę na potrojenie zadeklarowanej kwoty lub na jej utratę. Dwóch pierwszych graczy (w kolejności alfabetycznej według nazwisk) otrzymywało w każdej rundzie większe kwoty niż pozostała dwójka. Aktualny stan posiadania każdego gracza był wiadomy wszystkim. Po dziesięciu rundach gracze mieli możliwość obniżenia wypłat innego gracza (lub graczy), redukując przy tym własną wypłatę o, w zależności od wersji eksperymentu, od 2 do 25 pensów za każdego odebranego funta. Większość osób w tej sytuacji (62,5%) przystało

na podobny układ, przy czym nie stwierdzono korelacji między kosztem obniżenia cudzej wypłaty a tym, czy uczestnik skorzystał z tej propozycji. Mielibyśmy zatem do czynienia z wynikiem odmiennym, niż przewidywany przez klasyczną ekonomię – po pierwsze, decydent gotów jest zmniejszyć własną wypłatę (zatem nie dąży do jej maksymalizacji); po drugie, cena za usługę redukcji cudzych wypłat nie wpływa na wielkość popytu na tę usługę. Warto zauważyć, że powyższy eksperyment miał cechy, które (w świetle wymienionych wyżej badań) sprzyjały odczuwaniu zazdrości (równość osób jako uczestników tego samego eksperymentu, niezasłużenie wyższe wypłaty dla osób o nazwiskach występujących wcześniej w alfabecie), jak i przegradzaniu się jej we wrogość (brak możliwości poprawy własnego wyniku). Na uwagę zasługuje tu jeszcze jedno niepokojące zjawisko. Redukcji wypłat pozostałych graczy dokonywali także gracze o wysokich wypłatach, motywując to tym, że spodziewają się zawiści ze strony pozostałych, więc odpłacają im za ich antycypowane wrogie zachowanie. Postępowanie takie, choć ekonomicznie nieopłacalne, jest zgodne z powszechną zasadą traktowania innych tak, jak oni nas traktują (Kolm, 2008). Wzajemność taka nie musi opierać się wyłącznie na przeszłych wydarzeniach, lecz może obejmować także oczekiwane działanie drugiego (tamże: 76). Skrzywdzenie osoby wyrządzającej nam krzywdę jest postrzegane jako metoda przywrócenia równowagi (tamże: 91-92), co znajduje swoje odbicie w języku we frazach typu „masz za swoje” lub „należało mu się”. Ponadto, jak zauważa Homans (1961: 57), krzywdzenie osoby wyrządzającej nam krzywdę stanowi po prostu źródło satysfakcji.

Brak zazdrości (w znaczeniu formalnym) jest na tyle ważnym czynnikiem, że ludzie często gotowi są poświęcić w jej imię nawet optymalność, nie tylko wtedy, gdy sami zostali pokrzywdzeni. W badaniach ankietowych przeprowadzonych przez Herreiner i Puppego (2007) – badani zostali postawieni w roli neutralnego arbitra przed konkretnym problemem podziału, w którym nie da się pogodzić optymalności Pareto i wolności od zazdrości – zdecydowana większość wybierała podział nie optymalny a wolny od zazdrości, decydując się nie przyznawać jednego z dóbr żadnemu uczestnikowi podziału, redukując przy tym nierówność podziału. Awersja do nierówności ujawniła się także w badaniu eksperymentalnym (Herreiner i Puppe, 2010), w którym badani negocjowali podział dóbr, a rezultat negocjacji przekładał się na wypłatę, otrzymywaną przez nich na koniec eksperymentu. Jeśli uczestnicy nie byli w stanie dojść do zgody w ciągu 10 minut, nie otrzymywali nic. Większość par w trakcie negocjacji odrzucała wypłatę rzędu 46 jednostek dla pierwszego gracza i 75 jednostek dla drugiego, wybierając mniej korzystny dla obu graczy podział, dający im jedynie po 45 jednostek. Wynik ten pokazuje, że ludzie często wolą rozwiązania równe i wolne od zazdrości, choćby były one nieoptymalne.

## PODSUMOWANIE

Zazdrość jest emocją, której odczuwanie jest wysoce niepożądane, zarówno ze względów moralnych, jak i z samego faktu nieprzyjemności związanej z jej doświadczaniem. Niestety, emocja ta jest głęboko wpisana w ludzką naturę. Ponadto sytuacja podziału dóbr posiada szereg cech, które sprzyjają temu, by jej uczestnicy odczuwali zazdrość, a nawet by przechodziła ona w jeszcze groźniejszą emocję – zawiść. Dlatego właśnie własność formalna nazywana wolnością od zazdrości jest tak pożądaną cechą procedur podziału – dzięki temu, że nikt nie woli cudzego udziału od własnego, nikt nie ma podstaw do tego, by odczuwać emocjonalną zazdrość o dobra otrzymane przez innego uczestnika podziału.

Pomimo doniosłego znaczenia postulatu wolności od zazdrości, jego spełnienie nie jest wystarczające do uznania danego podziału za sprawiedliwy. Warto zwrócić uwagę, że jeśli żaden uczestnik podziału nic nie dostanie, nikt nie będzie nikomu zazdrościł, trudno jednak uznać taki podział za właściwe rozwiązanie.

## BIBLIOGRAFIA

- Alighieri, D. (1899). *Boska komedia*. Warszawa: Gebethner i Wolff.
- Arystoteles (1988). *Retoryka. Poetyka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ben-Ze'ev, A. (1992). Envy and Inequality. *The Journal of Philosophy*, 89, 551-581
- Blau, P.M. (2010). *Wymiana i władza w życiu społecznym*. Kraków: Nomos.
- Cambridge Dictionary, dictionary.cambridge.org, dostęp: 21.11.2017.
- Celse, J. (2010). *Sketching Envy. From Philosophy to Psychology*. Working Papers 10-22. LAMETA, Universtiy of Montpellier.
- Cohen-Charash, Y., Corman M., Milonova M. (2008). *When are reactions to envy constructive and when are they destructive? A theoretical model and a qualitative examination*. mimeo.
- D'Arms, J. (2002). Envy. W: E.N. Zalta (red.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2017 Edition). URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2017/entries/envy/>>.
- Foley, D.K. (1967). Resource allocation and the public sector. *Yale Economic Essays*, 7, 45-98.
- Heath, J. (2006). Envy and efficiency. *Revue de Philosophie Économique*, 13, 3-30.
- Herreiner, D., Puppe C. (2007). Distributing Indivisible Goods Fairly: Evidence from a Questionnaire Study. *Analyse & Kritik*, 29, 235-258.
- Herreiner, D., Puppe C. (2010). Inequality Aversion and Efficiency with Ordinal and Cardinal Social Preferences – An Experimental Study. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76, 238-253.
- Hill, S.E., Buss D.M. (2008). The evolutionary psychology of Envy. W: R.Smith (red.). *Envy: Theory and Research. Series in Affective Sciences*. Oxford University Press, 60-72.

- Homans, G.C. (1961). *Social Behavior. Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & World, Inc.
- Homans, G. C. (1962). *Sentiments & Activities*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Hume, D. (1898). *Dissertation on the passions*. London and New York: Longmans, Green, and Co.
- Hume, D. (1991). *A Treatise of Human Nature*. London and New York: J.M. Dent & Sons; E.P. Dutton.
- Kolm, S.-C. (1995). The Economics of Social Sentiments: The Case of Envy. *The Japanese Economic Review*, 46, 63-87.
- Kolm, S.-C. (2008). *Reciprocity. An Economics of Social Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lockwood, P., Kunda Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 91-103.
- Major, B., Testa M., Bylsma W.H. (1991). Responses to upward and downward social comparisons: The impact of esteem-relevance and perceived control, W: J. Sul, T.A. Wills (red.), *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 237-260.
- Platon (2008). *Obrona Sokratesa*. Warszawa: Hachette Livre Polska sp. z o.o.
- Rawls. J. (2013). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Schoeck, H. (1969). *Envy: A Theory of Social Behaviour*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Słownik Języka Polskiego PWN, [sjp.pwn.pl](http://sjp.pwn.pl), dostęp: 21.11.2017.
- Smith, R.H., Parrott W.G., Ozer D., Moniz A. (1994). Subjective injustice and inferiority as predictors of hostile and depressive feelings in envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 705-711.
- Stouffer, S.A., Suchman E.A., DeVinney L.C., Star S.A., Williams Jr. R.M. (1949). *The American Soldier: Adjustment During Army Life. Vol.1*. Princeton: Princeton University Press.
- Testa, M., Major B. (1990). The impact of social comparisons after failure; The moderating effects of perceived control. *Basic and Applied Social Psychology*, 11, 205-218.
- van Yperen, N.W., Brenninkmeijer V., Buunk A.P. (2006). People's responses to upward and downward social comparisons: the role of the individual's effort-performance expectancy. *British Journal of Social Psychology*, 45, 519-533.
- Vecchio, R.P. (1995). It's not easy being green: jealousy and envy in the workplace, W: G.R. Ferris (red.), *Research in Personnel and Human Resources Management, Vol. 13*, 201-244, Stamford, CT: JAI Press Inc.
- Zizzo, D.J., Oswald A. (2001). Are People Willing to Pay to Reduce Others' Incomes? *Annales d'Économie et de Statistique*, 63/64, 39-65.