

FRANCOIS RABELAIS: GARGANTUA I PANTAGRUEL

Wydawnictwo Zielona Sowa, Kraków 2003
Przełożył Tadeusz Boy-Żeleński

Wybrał Grzegorz Lissowski

Str. 258-260: Jako Panurg szuka u Pantagruela rady, czy ma się żenić, czy nie

Gdy Pantagruel nic nie odpowiadał, Panurg ciągnął dalej i rzekł z głębokim westchnieniem:

– Panie, słyszeliście moje postanowienie; a tym jest ożenić się, chybaży przez jaki zły los wszystkie dziury były zabite, zagwożdżone a zaszpunktowane: owóż błagam was przez miłość, którą tak długo mieliście dla mnie, powiedzcie mi swoje zdanie.

– Skoro – odparł Pantagruel – kości są raz rzucone i tak o tym postanowiłeś, i umyśliłeś w statecznej rozwadze, nie ma co dłużej mówić; pozostaje jedynie zając się wykonaniem.

– Ależ w tym rzecz – rzekł Panurg – że ja nie chciałem tego wykonać bez waszego zdania i dobrej rady.

– Takie też jest moje zdanie i rada – odparł Pantagruel.

– Ale – rzekł Panurg – gdybyście osądzili, iż lepszym jest dla mnie zostać, jak jestem, nie szukając nowego stanu, wolałbym wówczas nie żenić się zgoła.

– Zgoła się tedy nie żeń – odparł Pantagruel.

– Tak, ale – rzekł Panurg – chcielibyście, abym taki samiutki został na resztę żywota bez towarzyszy i małżonki? Wiecie, iż jest napisano: *Vae soli!*

Człowiek samotny nie zazna nigdy owej lubości, jakiej doznaje ten, kto się ożeni.

– Żeń się tedy, w imię boskie – odparł Pantagruel.

– Ale gdyby – rzekł Panurg – żona miała przyprawić mi rogi, jako wiecie, iż jest na to urodzaj w tym roku, to jedno wystarczyłoby, aby mnie wyrzucić z zawiasów cierpliwości. Dosyć lubię rogalów, zdają mi się wszyscy godni ludzie i chętnie ich odwiedzam, ale za żadne skarby nie chciałbym się znaleźć w ich liczbie. Co się mnie tyczy, nie jestem wcale za tym.

– Zatem się nie żeń – odparł Pantagruel – oto bowiem sentencja Seneki, prawdziwa bez żadnego wyjątku: co czyniłeś drugiemu, bądź pewny, że i drugi tobie uczyni.

– Powiedzcież mi, panie – rzekł Panurg – czy to w istocie jest bez wyjątku?

– Powiada filozof, iż bez wyjątku – odparł Pantagruel.

– He, he – rzekł Panurg – do kroćset diabłów, on to rozumie: na tym świecie albo na tamtym. Tak, ale skoro bez kobiety nie mogę się obejść, tak samo jak ślepy bez kija (młynek musi mleć zboże, inaczej by zardzewiał), nie lepiej by było, abym się połączył z jaką uczciwą i godną niewiastą, niż tak je odmieniał dzień po dniu, w ciągłym niebezpieczeństwie oberwania kijów albo też, co gorsze, jakiej sumiennej franczy? Wprzódki bowiem cnotliwa kobieta była zawsze dla mnie, z przeproszeniem ich panów mężów, najostatniejszym ze stworzeń.

– Żeń się tedy – odparł Pantagruel.

– Ale gdyby – rzekł Panurg – Bóg tak zrządził, abym zaślubił jaką białą głowę cnotliwą, ale która by mnie biła, byłbym wówczas jako Hiob niebożątko, o ile bym się nie wściekł żywcem. Powiadano mi bowiem, iż te tak zacne niewiasty są zazwyczaj wściekle narowiste. Ale ja bym był jeszcze narowistszy i tak bym ją walił a grzmocił po fatalaszkach (to znaczy po plecach, udach, głowie, płuckach, wątrobie i śledzionie), tak bym jej trzepał odzienie, nie żałując kija, iż sam Lucyfer czekałby nieustannie na jej przekłętą duszą pod drzwiami. Owo takie batalie nie bardzo mnie tentują i na ten rok obszedłbym się bez nich lepiej.

– Lepiej się tedy nie żeń – odparł Pantagruel.

– Tak, ale – rzekł Panurg – jakże tu zostać w takiej sytuacji; bez długów, czy-

sty, a nieżonaty. Zważcie: powiadam czysty, do kroćset diabłów! Gdybym bowiem był tego zadłużony, wierzyciele troszczyliby się aż nadto o moją wielbność. Ale będąc wolny od długów, a nieżonaty, nie mam nikogo, kto by się o mnie zatroszczył i żywił dla mnie taką miłość, jaka, wedle tego, co powiadają, istnieje w małżeństwie. I gdybym przypadkiem popadł w chorobę, Pan Bóg wie, jakby mnie tam pielęgnowano. Mędrzec powiada: Tam, gdzie nie ma kobiety (rozumiem matki rodziny i prawnie poślubionej), tam choremu lichu się dzieje. Widziałem jawne dowody tego na papieżach, legatach, kardynałach, biskupach, opatach, przeorach, księżach i mnichach. Owóz w tym tkwi złego główny korzeń.

– Ożeń się tedy, za wolą boską – odparł Pantagruel.

– Ale gdyby – rzekł Panurg – zdarzało się, iż byłbym chory i niezdolny do powinności małżeńskiej, wówczas żona, zniecierpliwiona mą niemocą, może by się oddała innemu i nie tylko nie ratowała mnie w potrzebie, ale wręcz drwiła sobie z mojej niedoli i (co gorsza) kradła mój dobytek, jako nieraz widziałem przykłady. To byłaby ładna historia! I jeśli potem będę musiał uganiać po polach w jednej koszuli, kto mi co na to pomoże?

– Może się tedy nie żeń – rzekł Pantagruel.

– Tak, ale – rzekł Panurg – inaczej nie będę miał prawnych synów i córek, w których miałbym nadzieję utrwalić me imię i ród; którym mógłbym zastawić moje dziedziczenie i nabyte mienie (przyjdzie i to, przyjdzie, nie wątp pan o tym: jeszcze będzie ze mnie grzeczny płatnik); z którymi mógłbym się pocieszyć, gdy mnie skądinąd spotka jakie zmartwienie, jako widzę codziennie, iż pański zacny i dobrotliwy ojciec czyni z panem, i jako czynią wszyscy godni ludzie w swoich krajach i domostwach. Teraz bowiem, kiedym jest czysty od długów, a nieżonaty, jeśli na mnie przyjdzie jaka zgryzota, to zamiast mnie pocieszyć, każdy z naigrywaniem słucha moich zwierzeń.

– Żeń się tedy, w imię boże – odparł Pantagruel.

Przypisy

¹ Vae soli (łac.) – Biada samotnym (red.)

KOMENTARZ 1:

**Problem Panurga i Strategia Maksymalizacji Addytywnej
Użyteczności (MAU)**

Tadeusz Tyszka,

Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego

Problem Panurga: żenić się czy się nie żenić, jest typowym problemem decyzji wieloaspektowej. Sposób jego analizy jest dobrze opisany, a co więcej, gdyby Panurg chciał, to mógłby skorzystać dzisiaj z dużo bardziej profesjonalnej pomocy niż ta, którą uzyskał od swojego przyjaciela Pantagruela. Istnieją wyspecjalizowane jednostki analizy decyzyjnej, w których problemy decyzji wieloaspektowych są starannie analizowane, w wyniku czego decydentowi może być przekazany wybór, jaki wynika z jego własnych preferencji. Trzeba podkreślić, że chodzi o wybór, jaki rzeczywiście wynika z własnych preferencji decydenta. Analityk pełni tu więc jedynie rolę „akuszerza”, który pomaga decydentowi „wydobyć” jego własną decyzję.

Jak wygląda owa sztuka analizy decyzyjnej? Daje się ona opisać w sześciu krokach.

Krok 1. Określenie alternatyw wyboru. Rozpoczyna się od ustalenia, jakie alternatywy wchodzi w grę w danej sytuacji. W przypadku Panurga są one od samego początku wyraźnie wyspecyfikowane: A1 – żenić się, A2 – nie żenić się. Nie zawsze problem decyzyjny jest tak jasno określony. W wielu przypadkach alternatywy nie są z góry dane (czy znane) i podejmujący decyzję musi je dopiero określić. Istnieją specjalne techniki wspomagające ten proces (np. „burza mózgów”, por. także Tyszka, 1986). Decydent jednak rzadko może mieć pewność, czy wszystkie alternatywy warte rozważenia zostały wyspecyfikowane. Doświadczenie uczy, że wszyscy mamy skłonność nadmiernie redukować zestaw dostępnych alternatyw wyboru.

Krok 2. Określenie cech, ze względu na które chcemy oceniać alternatywy. W problemie Panurga cechy owe są rozproszone po całym dialogu. Można by je sprowadzać do następujących:

- bycie samotnym – *samiutki na resztę żywota,*
- posiadanie rogów – *żona może przyprawić rogi,*
- pozostawanie w niebezpieczeństwie – *w ciągłym niebezpieczeństwie oberwania kijów albo też, co gorsze, jakiej sumiennej francy, w przypadku kontaktów z różnymi kobietami,*
- konieczność bicia żony – *tak bym ją walił a grzmocił po fatalaszkach (to znaczy po plecach, udach, głowie, płuckach, wątrobie i śledzionie), tak bym jej trzepał codziennie, nie żalując kija,*
- posiadanie opieki – *kto by się o mnie zatroszczył i żywił dla mnie taką miłość, jaka, wedle tego, co powiadają, istnieje w małżeństwie,*
- posiadanie potomstwa – *prawnych synów i córek, w których miałbym nadzieję utrwalić me imię i ród.*

Wychodząc od tych ujawnionych cech, analityk mógłby pomóc w wydobyciu jeszcze dalszych cech, o których decydent sam nie pomyślał, ale które gotów jest uznać za ważne, jeśli je sobie uświadomi. Rzeczywiście, decydent rzadko może mieć pewność, że uwzględnił wszystkie ważne dla siebie cechy. W przypadku decyzji małżeńskich pośrednio świadczy o tym pokaźna liczba rozwodów.

Krok 3. Ocena względnej wagi różnych cech. Wyodrębnione wcześniej cechy możemy najpierw uporządkować od najmniej do najbardziej ważnej. Następnie możemy spróbować określić liczbowo na jakiejś skali ważność poszczególnych cech. Można tu posłużyć się skalą typu liczbowego – np. skalą dziesięciostopniową, gdzie krańce są opisane jako: 1 – cecha mało ważna, a 10 – jako cecha bardzo ważna (najważniejsza). Z konsekwentnym przypisywaniem wartości liczbowych swoim odczuciom ludzie mają na ogół kłopoty. Można jednak skorzystać z różnego rodzaju ułatwień – np. porównywać ważność poszczególnych cech w parach i poprawiać ujawnione niekonsekwencje. Można porównywać liczbowy stosunek ważności poszczególnych cech i poprawiać ujawnione niekonsekwencje (opis technik psychologicznego skalowania można znaleźć w pracy Tyszka, 1999).

Od Panurga analityk musiałby zażądać np. oszacowania, w jakim stosunku ważności pozostają dla niego takie cechy, jak: *zostać samiutki i mieć przyprawione rogi* itd.

Krok 4. Ocena poszczególnych alternatyw ze względu na pojedyncze cechy. Bierzemy pierwszą (dowolną) z rozpatrywanych cech i staramy się ocenić ze względu na tę cechę (i tylko ze względu na nią) poszczególne alternatywy. Można tu posłużyć się skalą typu liczbowego – np. skalą pięciostopniową, gdzie krańce są opisane jako: 1 – najgorszy poziom danej cechy, a 5 – jako najlepszy poziom danej cechy. Mając taką skalę można każdej ocenianej alternatywie przypisać jedną z tych pięciu wartości – w ten sposób, że im lepsza wydaje nam się alternatywa ze względu na daną cechę, tym wyższą wartość jej przypisujemy. W przypadku takim, jak problem Panurga, mogą to być tylko oceny: -1 (wada: np. zostać *samiutki*) i +1 (zaleta np. nie mieć *przyprawionych rogów*), ale zwykle potrafimy precyzyjniej wyrażać nasze preferencje.

Krok 5. Policzenie całkowitej użyteczności dla każdej z alternatyw. W najprostszym przypadku polega to na pomnożeniu ocen uzyskiwanych przez daną alternatywę ze względu na poszczególne cechy przez wagi tych cech i zsumowanie owych ważonych ocen.

$$U(A) = o_1 * w_1 + o_2 * w_2 + \dots o_n * w_n,$$

gdzie o_i jest oceną uzyskiwaną przez daną alternatywę A ze względu na cechę i , zaś w_i wagą cechy i .

W problemie Panurga mielibyśmy dla obu alternatyw policzyć:

$U(\text{ożenić się})$

= $o(\text{bycie samiuteńkim}) * w(\text{bycie samiuteńkim})$

+ $o(\text{posiadanie rogów}) * w(\text{posiadanie rogów})$

+ $o(\text{pozostawanie w niebezpieczeństwie}) * w(\text{pozostawanie w niebezpieczeństwie})$

+ $o(\text{bicie żony}) * w(\text{bicie żony})$

+ $o(\text{posiadanie opieki}) * w(\text{posiadanie opieki})$

+ $o(\text{posiadanie potomstwa}) * w(\text{posiadanie potomstwa})$

i analogicznie dla $U(\text{nie żenić się})$

W przypadku jednego przetestowanego przeze mnie osobnika uzyskałem następujące oceny:

$$U(\text{ożenić się}) = (1 * 1) + (-1 * 5) + (1 * 1) + (-1 * 10) + (1 * 3) + (1 * 2) = -8$$

$$U(\text{nie żenić się}) = (-1 * 1) + (1 * 5) + (-1 * 1) + (1 * 10) + (-1 * 3) + (-1 * 2) = 8$$

Wymieniona formuła jest dla wielu przypadków za prosta. Jest tak np. wtedy, gdy preferencje decydenta ze względu na różne cechy nie są wzajemnie niezależne. (Np., jeżeli mamy kierownika, z którym podzielamy większość opinii, to wolelibyśmy zapewne, żeby nasz kierownik był mądrzejszy raczej niż głupszy, ale jeżeli mamy kierownika, z którym najczęściej się nie zgadzamy, to wolelibyśmy być może, żeby nasz kierownik był głupszy raczej niż mądrzejszy – łatwiej byłoby go „przechrzyć”). Inna komplikacja może wynikać z faktu, że jakieś konsekwencje alternatyw nie są pewne, a tylko prawdopodobne (np. przyprawienie rogów przez żonę). Dla obu rodzajów komplikacji istnieją odpowiednie formuły składania częściowych preferencji decydenta. Można je znaleźć w mojej pracy: *Analiza Decyzyjna i Psychologia Decyzji* (Tyszka, 1986).

Krok 6. Porównanie całkowitych użyteczności poszczególnych alternatyw i wybór alternatywy najlepszej, tj. takiej, której owa całkowita użyteczność jest najwyższa.

Przy opisanych w kroku 5 ocenach jest całkiem zrozumiałym, że mój testowany pozostaje nieżonaty: użyteczność zachowania *nie żenić się* jest dla niego zdecydowanie większa niż użyteczności zachowania *ożenić się*.

Oczywiście strategia Maksymalizacji Addytywnej Użyteczności nie jest jedyną analityczną procedurą dochodzenia do decyzji między alternatywami wieloaspektowymi. Jej specyfiką jest to, że opiera się ona na idei kompensacji, która polega na tym, że wada alternatywy ze względu na jakąś jedną cechę (np. pozostawanie samiuteńkim) może być zrównoważona jej zaletą ze względu na jakieś inne cechy (np. brak rogów). Ludzie w swoich codziennych wyborach (choćby konsumenckich) wydają się rzeczywiście kierować zasadą kompensacji. (np. nie kupujemy zawsze rzeczy najelegantszych, lecz atrakcyjność produktu „przymierzamy” do ceny i wybieramy coś, co jest mniej eleganckie, ale zarazem mieści się w rozsądnych granicach cenowych itp.). Argumentem na rzecz strategii Maksymalizacji Addytywnej Użyteczności jest także to, że w prostych sytuacjach wyboru, tj. gdy decydent ma niewiele alternatyw wyboru, które się różnią tylko niewielką liczbą cech, wybory intuicyjne (tj. dokonywane bez opisanej wyżej analizy) w dużym stopniu zgadzają się z wyborami, które wynikają z procedury analitycznej. Dodajmy, że zgodność taka bardzo się pogarsza w miarę komplikowania się sytuacji wyboru, co

zresztą sugeruje potrzebę (w tych złożonych sytuacjach) procedury analitycznej. W każdym razie Panurgowi taka procedura była ewidentnie potrzebna.

Bibliografia

Tyszka, T. 1999. *Psychologiczne Pułapki Oceniania i Podejmowania Decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Tyszka, T. 1986. *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa: PWN.

KOMENTARZ 2:

Ja Ci radzę – rób jak uważasz

Ignacy Kaliszewski, Instytut Badań Systemowych PAN
Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych w Warszawie

Jeżeli zinterpretujemy tekst w terminach teorii decyzji, to okaże się, że Panurg występuje tu w roli decydenta, natomiast Pantagruel w charakterze doradcy i analityka. Marny z Pantagruela analityk, ale chytry doradca. Stara się on bowiem za wszelką cenę, aby Panurg sam podjął decyzję i to w pełni świadomie, oddalając od siebie w ten sposób niebezpieczeństwo żalów i pretensji, gdyby pożycie małżeńskie Panurga nie ułożyło się zgodnie z jego oczekiwaniami. A świat, tak jak go widzi Panurg, aż roi się od niebezpieczeństw.

W praktyce analitycy i doradcy bywają bardziej pomocni niż Pantagruel, ale i oni, po przedłożeniu decydentowi wszelkich analiz i rekomendacji, mają dla niego na ogół taką radę: „ja Ci radzę – rób jak uważasz”. I nie mogą mówić inaczej, gdyż nie ma powodu, aby wchodzili oni w rolę decydenta.

Za Simonem (1977) wyróżniamy w procesie decyzyjnym cztery fazy:

1. rozpoznanie problemu,
2. modelowanie problemu,

3. wybór rozwiązania,
4. ocena rozwiązania.

Rola poszczególnych faz nie wymaga szerszego komentarza. Fazy te następują po sobie w przedstawionej powyżej kolejności, z tym że po fazie czwartej może ponownie nastąpić faza pierwsza. Trwa to tak długo aż do znalezienia rozwiązania problemu decyzyjnego satysfakcjonującego decydenta.

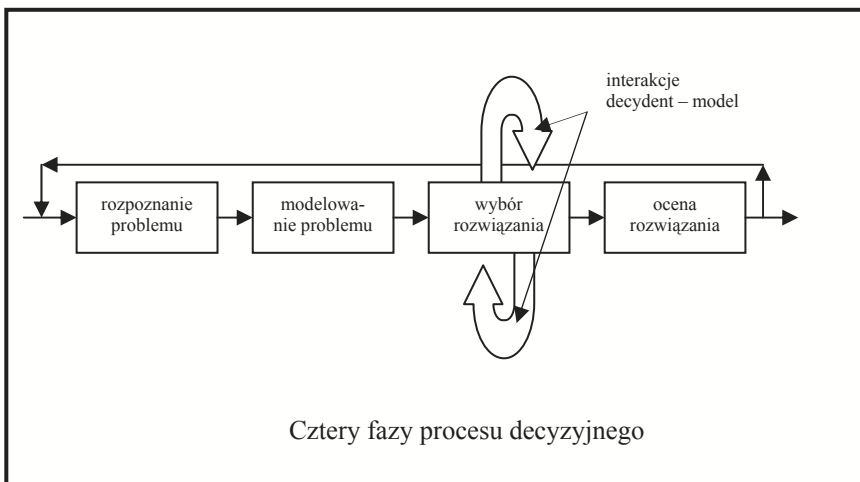
Tekst, do którego odnoszą się te uwagi, bardzo dobrze ilustruje poszczególne fazy procesu decyzyjnego. W fazie pierwszej i drugiej Panurg rozpoznaje wstępnie problem i tworzy pewien werbalny model oparty o te elementy jego wiedzy na temat małżeństwa, które w danym momencie przychodzą mu do głowy. W fazie trzeciej wkracza Pantagruel podpowiadając rozwiązanie problemu. Zwykle ta faza zawiera wiele interakcji decydent – model, prowadzących do wyboru rozwiązania problemu, które na danym etapie jest dla decydenta satysfakcjonujące, a jednocześnie mieści się w ramach stworzonego w fazie drugiej modelu. Pantagruel ma do dyspozycji tylko dwa warianty rozwiązania, które (na „odczepnego”) wskazują na zmianę. Łatwo wskazać jednak problemy decyzyjne, w których liczba dopuszczalnych rozwiązań problemu jest znaczna, a nawet nieskończona. W fazie czwartej Panurg analizuje rozwiązanie, widzi jego wady i przechodzi do kolejnej iteracji. W trakcie problemu decyzyjnego zmienia się percepcja problemu przez decydenta (Panurg uświadamia sobie coraz to nowe okoliczności), model problemu jest modyfikowany, znajdowane są decyzje, które są następnie analizowane, itd., itd.

Z iteracji na iterację postępuje proces uczenia się przez decydenta uwarunkowań i coraz głębszego rozpoznawania struktury problemu. Jest regułą, że problemy decyzyjne są rozwiązywane w wielu iteracjach.

Istotą procesu decyzyjnego jest zatem aktywny i bezpośredni udział człowieka – decydenta. Ponieważ ciągle wiemy bardzo niewiele o tym, jak ludzie podejmują decyzje, próby zastąpienia decydentów algorytmami decyzyjnymi są, w zestawieniu z ilością decyzji, jakie każdy z nas podejmuje codziennie, bardzo ograniczone. Inaczej mówiąc, w większości przypadków nie daje się automatyzować procesu decyzyjnego. Natomiast niemal zawsze można wspomagać decydenta, a więc i proces decyzyjny, poszerzając jego możliwości analityczne i dostarczając mu przetworzonych informacji. Rola doradców, analityków oraz metod, w tym metod formalnych, jest w tym zakresie nie do przecenienia.

We wspomaganiu procesów decyzyjnych jest oczywiście wiele miejsca dla metod formalnych i ilościowych. W fazie drugiej mieści się cała sfera modelowania matematycznego, zaawansowana matematyka i informatyka. W fazie trzeciej mieszczą się wszystkie ilościowe metody interaktywnego wspomaganie podejmowania decyzji, na przykład interakcyjny wybór decyzji przy wielu kryteriach.

Jednak ostatecznie mistrzem procesu decyzyjnego pozostaje zawsze człowiek – decydent. W przypadku Panurga, to on przecież w końcu będzie musiał wypowiedzieć sakramentalne „tak”. I wziąć na siebie skutki takiej decyzji.



Bibliografia

Decyzje Menedżerskie z Excelem, Praca zbiorowa pod redakcją T. Szapiro 2000. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Galas Z., Nykowski I., Żółkiewski Z. 1987. *Programowanie Wielokryterialne*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Heilpern S. 2001. *Podjęcie decyzji w warunkach ryzyka i niepewności*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Kaliszewski I. 1994. *Quantitative Pareto Analysis by Cone Separation Technique*. Kluwer Academic Publishers, Boston.

Kaliszewski I. 2004. *Out of the mist – towards decision-maker-friendly multiple criteria decision making support*. „European Journal of Operational Research” 158: 293-307.

Kaliszewski I. 2005. *Soft Computing for Complex Multiple Criteria Decision Making*. Kluwer Academic Publishers, Boston (w druku).

Miettinen K.,M. 1999. *Nonlinear Multiobjective Optimization*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Szapiro T. 1993. *Co decyduje o decyzji*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Simon H., A. 1977. *The New Science of Management Decision*. Prentice-Hall, New Jersey.

Trzaskalik, T. 2003. *Wprowadzenie Do Badań Operacyjnych z Komputerem*. PWE Warszawa

Tyszka, T. 1999. *Psychologiczne Pułapki Oceniania i Podejmowania Decyzji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

