

| Ewa Cierniak-Szóstak

Kulturowy kontekst zmian gospodarczych*

Streszczenie

Nauki ekonomiczne coraz częściej włączają zmienne kulturowe do analizy procesów zmian gospodarczych. W artykule zwrócono uwagę na niektóre kwestie teoretyczne i metodologiczne, wiążące się ze stosowaniem perspektywy kulturowej, oraz na sposób, w jaki czynnik kulturowy (jak kultura ekonomiczna) jest stosowany w badaniach nad procesami zmiany gospodarczej: na poziomie makro – narodowej kultury ekonomicznej, czyli historycznie zakorzenionych wartości kulturowych sprzyjających rozwojowi; na poziomie mezo – kultury ekonomicznej różnych grup, zbiorowości i miast; na poziomie mikro – kultury organizacyjnej, istotnego składnika kultury ekonomicznej.

Słowa kluczowe: perspektywa kulturowa w ekonomii, kultura ekonomiczna, kultura organizacyjna, zmiana gospodarcza.

1. Wprowadzenie

Założenie o istnieniu związku między kulturą a gospodarką częściej analizowane jest przez socjologów niż ekonomistów. W opinii wielu ekonomistów odpowiednia polityka gospodarcza, wdrażana z rozważą i konsekwencją, bez względu na realia kulturowe, musi doprowadzić do identycznych wyników

Ewa Cierniak-Szóstak, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Gospodarki i Administracji Publicznej, Katedra Socjologii, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: cierniae@uek.krakow.pl

* Artykuł powstał w ramach badań statutowych Katedry Socjologii finansowanych ze środków własnych przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

[Harrison 2003, s. 27]. Wielu ekonomistów wybiera proste modele dedukcyjne, operujące zwykle na wysokim poziomie abstrakcji i ogólności. W tym kontekście ostrożność ekonomistów wydaje się zrozumiała, gdyż pojęcie kultury z trudem poddaje się operacjonalizacji, a ponadto zmienne kulturowe nie tylko są nieostro definiowalne i trudne do ujęcia ilościowego, ale ponadto funkcjonują w ramach szerokiego kontekstu psychologicznego, instytucjonalnego, gospodarczego i politycznego. W efekcie, stając np. wobec konieczności wyjaśnienia anomalii decyzyjnych, ekonomiści skłaniają się raczej w stronę psychologii poznawczej niż antropologii kulturowej, gdyż łatwiej jest włączyć do jakiegoś modelu decyzyjnego heurystyki, które są niezmiennie i trwałe (można powiedzieć, że są „stałym łączem”), niż zmagać się z problemami powodowanymi przez kulturowo zróżnicowane schematy percepcji i systemy wartości [DiMaggio 1994, s. 29].

2. Kultura a gospodarka – tradycje badawcze

Kwestia związku kultury z życiem gospodarczym była przedmiotem dysputy nie tylko socjologów, ale i ekonomistów zazwyczaj z dwóch powodów. Po pierwsze, gdy pojawiała się potrzeba zrozumienia systemów gospodarczych funkcjonujących w warunkach odmiennych niż gospodarki Zachodu – to wyjaśnia zainteresowanie „azjatyckim cudem gospodarczym” i „azjatyckimi tygrysami gospodarczymi”. Po drugie, istotniejsze dla niniejszych rozważań, zainteresowanie to rosło, gdy w społeczeństwach Zachodu zachodziły zmiany bardzo szybkie, obejmujące wiele aspektów życia społecznego, co wywołało wzmożone zainteresowanie relacjami kultura–gospodarka. Nasilenie tego zjawiska po raz pierwszy wystąpiło w ostatniej dekadzie XIX w., kiedy druga rewolucja przemysłowa, urbanizacja i powstanie społeczeństwa masowego wymagały podjęcia próby znalezienia takich kategorii pojęciowych, które opisywałyby sens zachodzących zmian (M. Weber, G. Simmel, E. Durkheim, F. Toennies). Następnie w latach 40. i 50. XX w. relacje kultura–gospodarka stały się przedmiotem zwiększonego zainteresowania badaczy, co było związane z wychodzeniem gospodarek Zachodu z „kapitalizmu wojennego” i z podziałem na dwa bloki polityczne i gospodarcze (J. Schumpeter, K. Polanyi) oraz po raz trzeci w latach 60. XX w., kiedy w odpowiedzi na wyzwania procesów dekolonizacji wypracowano różne wersje teorii modernizacji przyznającej kulturze rolę pierwszoplanową, w odróżnieniu od powstałej w tym samym okresie teorii zależności. Potem jednak rola kultury w naukach ekonomicznych uległa ponownej marginalizacji, co było widoczne np. w liczbie odwołań w pracach ekonomistów do pojęcia kultury w zestawieniu z innymi kluczowymi pojęciami. Z analizy danych bibliograficznych przeprowa-

dzanej przez EconLit¹ wynikało, że w latach 1981–1992 zainteresowanie kulturą rośnie umiarkowanie, pomiędzy 1981 r. a 1987 r. odwołania do pojęcia kultury stanowiły zaledwie 0,17% wszystkich odwołań, aby w następnym okresie do 1992 r. podwoić się do 0,38% [DiMaggio 1994, s. 29]. Ten wzrost oznaczał, że nadejście nowa fala zainteresowania związkiem kultury i gospodarki tym razem w wyniku najpierw globalizacji, a następnie transformacji gospodarek postkomunistycznych. Choć ukształtowały się one w pozornie podobnych warunkach, to funkcjonowały w sposób zróżnicowany i osiągały różne wyniki, a różnice te okazały się silnie skorelowane z przedkomunistycznym poziomem rozwoju politycznego i kulturowego poszczególnych krajów. Dla ekonomistów doświadczenia transformacji lat 90. XX w. były nie tylko cennym źródłem informacji na temat warunków pomyślnego rozwoju gospodarki rynkowej, ale okazały się również trudnym sprawdzianem dla tradycyjnej ekonomii. „Była to ucząca pokory lekcja, [...] która podważyła pewność siebie ekonomistów” [Roland 2005]. Z perspektywy neoklasycznej ekonomii, jak oceniał F. Fukuyama, trudno wyjaśnić wszystkie aspekty życia gospodarczego. Nie każde zachowanie w ramach życia ekonomicznego wyznaczone jest motywami powszechnie uznanymi za ekonomiczne. Dlatego „współczesna myśl ekonomiczna powinna obficie czerpać z bogatej tradycji klasycznej ekonomii, uwzględniając istotną rolę kultury w kształtowaniu działalności gospodarczej” [Fukuyama 1997, s. 28].

Należy zatem zgodzić się z A. Smithem, który pisał, że życie gospodarcze jest głęboko zakorzenione w życiu społecznym i nie da się go rozpatrywać z pominięciem takich spraw, jak: obyczaje, wartości moralne i nawyki danego społeczeństwa [Fukuyama 1997, s. 24]. Obecnie przekonanie, że „kultura ma znaczenie” jest coraz częściej podzielane przez ekonomistów, a perspektywa kulturowa stosowana w analizie zjawisk procesów gospodarczych, choć zakres jej stosowania waha się od determinizmu kulturowego D. Landesa [2003] utrzymującego, że „kultura przesądza prawie o wszystkim”, przez umiarkowane stanowisko M. Portera [2003, s. 59–79] dowodzącego, że wprawdzie kultura ma wpływ na rozwój gospodarczy, ale procesy transmisji kulturowej w dobie globalizacji doprowadzają do homogenizacji kultur ekonomicznych czy też R.H. Frankego, G. Hofsteede’a i M. Bonda [1991], którzy w podsumowaniu badań prowadzonych w latach 1965–1980 i 1980–1987 stwierdzają, że czynniki kulturowe w znaczący sposób – około połowa oddziaływań – wpływają na rozwój gospodarczy kraju, aż do słabego programu J. Sachsa [2003, s. 80–100], dla którego czynniki kulturowe są drugorzędne wobec determinant geograficznych czy klimatycznych.

¹ EconLit dotowany przez American Economics Association ma w bazie danych ponad 300 głównych czasopism ekonomicznych, wydawnictw zbiorowych książek i rozpraw z ekonomii.

3. Teoretyczne i metodologiczne problemy analizy kulturowej

Wraz z uznaniem roli kultury w gospodarce pojawiło się pytanie o kryteria prawomocności wyjaśnień kulturowych w analizie sfery gospodarczej. Minimalny zakres wymagań, jakie muszą być spełnione, żeby można było mówić o wpływie kultury na zachowania, zjawiska i procesy ekonomiczne wyznaczył P. DiMaggio [1994, s. 28]: „Po pierwsze, trzeba pokazać, że jednostki lub aktorzy zbiorowi o pewnym typie kultury zachowują się w sposób różny od jednostek czy aktorów zbiorowych, którzy tym wyposażeniem kulturowym nie dysponują. Po drugie, trzeba pokazać, że te różnice czynią coś więcej niż tylko pośredniczą we wpływach strukturalnych i materialnych”. P. DiMaggio określił je odpowiednio jako kryterium porównawczej różnicy behawioralnej (*criterion of comparative behavioural difference*) oraz kryterium nieredukowalności kultury (*criterion of the irreducibility of culture*).

Spełnienie tych kryteriów nie jest jednak sprawą łatwą. Przedstawienie jakiegoś ogólnego modelu relacji między gospodarką a kulturą, w którym dałoby się konceptualnie manipulować zmiennymi kulturowymi po to, by stwierdzić, jak wpływają one na zmienne gospodarcze, chyba jeszcze nikomu się nie udało. Badacze związków między kulturą a gospodarką poruszają się więc w sferze bliższej nauk humanistycznych, gdzie zamiast mówić o zmiennych, modelach i testowaniu hipotez raczej mówi się o kontekście, znaczeniach i interpretacjach [Kochanowicz 2010, s. 14]. Jednak nawet taki sposób aplikacji perspektywy kulturowej do analizy zjawisk gospodarczych rodzi problemy natury teoretycznej, metodologicznej, a czasem naukoznawczej, szczególnie wtedy, kiedy dyfuzja wiedzy między ekonomią a innymi naukami społecznymi doprowadza do „autonomicznego” konstruowania w obrębie jednej dyscypliny narzędzi pojęciowych, które już od dawna mają swoje odpowiedniki w innych dziedzinach. Najczęściej występujące problemy to:

– problem relacji zakresów pojęciowych różnych zmiennych kulturowych wypracowanych w ramach nauk ekonomicznych wobec popularnego – pomimo wielu znaczących wewnętrznych zróżnicowań – kanonu rozumienia kultury w obrębie takich dyscyplin, jak: dwudziestowieczna antropologia społeczna, kulturowa czy socjologia, które z racji historycznego dziedzictwa przyznają sobie rolę głównego (lub nawet wyłącznego) arbitra w kwestii poprawności użycia naukowego pojęcia kultury. Można sądzić, że spora część adeptów tych dyscyplin zgodnie z wspomnianą tradycją w „pierwszym przybliżeniu” będzie – za A. Kłoskowską – określać kulturę jako „trwały i złożony społecznie zbiór wzorów obiektywnych i subiektywnych, ucieleśnionych w zachowaniach, zinternalizowanych w ludzkich podmiotach i uzewnętrzniowanych w instytucjach” [Kłoskowska 1999, s. 105];

– problem zbyt szerokiego lub – przeciwnie – zbyt wąskiego ujęcia kultury. Przykładowo D. North [1990, s. 37] definiuje kulturę² jako „transmisję międzypokoleniową” „wiedzy, wartości i innych czynników, które wpływają na zachowanie”. Powstaje pytanie, czy używanie pojęcia kultury w tak ogólnym ujęciu w ogóle ma sens. Z kolei ci, którzy definiują kulturę w bardziej klarowny sposób, na ogół widzą ją zbyt wąsko, jak np. O. Williamson [1985, s. 247]: „Kultura to społeczne warunkowanie, które zapewnia, że pracownicy będą rozumieli cele firmy i działali na ich rzecz”. W późniejszych pracach O. Williamson używa pojęcia kultury już w szerszym znaczeniu. Niemniej jednak w obrębie analiz ekonomicznych dość powszechnie można obserwować zawężanie kultury do tradycji i historii – pojęć, które same wymagają klaryfikacji;

– pojawiające się wciąż w kontekstach analiz ekonomicznych niedocenianie faktu – oczywistego już od pewnego czasu w świadomości epistemologicznej antropologów kultury – że obserwator zjawisk kulturowych sam bywa więźniem kulturowo zdeterminowanych schematów percepcyjnych i modeli mentalnych. Ta nieunikniona właściwość refleksji kulturologicznej wystarcza, aby sobie uzmysłowić, jakie poznawcze ograniczenia wiążą się z zastosowaniem analizy kulturowej do obserwacji i interpretacji zachowań ekonomicznych [Cierniak-Szóstak 2011, s. 48–49];

– trudności w wykorzystaniu kultury jako zmiennej wyjaśniającej do zachowań jednostkowych;

– redukcja kultury jedynie do poziomu kultury narodowej, przy pomijaniu zróżnicowania regionalnego, czy społeczno-zawodowego. Dotyczy to szczególnie kultury ekonomicznej [Skovajsa 2004].

Samo pojęcie kultury ekonomicznej, jak pisze P. Berger, nie zakłada jednokierunkowego związku przyczynowego, tzn. nie zakłada, jakoby kultura determinowała gospodarkę, tak jak i nie zakłada, jakoby czynniki ekonomiczne były zawsze determinantami kultury. Te szczególne związki przyczynowe powinny w każdym przypadku stać się przedmiotem badań empirycznych. Pojęcie kultury ekonomicznej jedynie kieruje uwagę na istnienie takich związków [Berger 1986, s. 8]. Pomijając w tym miejscu kwestię różnic definicyjnych, na potrzeby dalszych rozważań przyjęto ujęcie zaproponowane przez J. Kochanowicza i M. Marody [2003, s. 349], że „kultura ekonomiczna to systemy wartości, wzory działania i schematy poznawcze wiążące się z szeroko rozumianym uczestnictwem w życiu gospodarczym”.

² Ta definicja kultury, którą powszechnie zwykło się przypisywać D.C. Northowi, ma w rzeczywistości innych autorów: R. Boyda, P.J. Richersona [1985, s. 2]. D.C. North [1990, s. 37] przywołuje ją w swojej książce, pisząc: *Culture can be defined as the „transmission from the generation to the next, via teaching and imitation, of knowledge, values and other factors that influence behavior”.*

4. Kultura ekonomiczna jako czynnik prorozwojowy i antyrozwojowy

Na wstępie warto zwrócić uwagę na interesującą próbę teoretycznej konceptualizacji systemów kulturowych pro- i antyrozwojowych, jaką podjął M. Grandona. Jego typologia usystematyzowana na podstawie dwóch idealnych – w Weberowskim rozumieniu – systemów wartości, obejmuje dwadzieścia wartości kulturowych [Grandona 2003, s. 105–112]. W niniejszym artykule ograniczono się do tych, które w opinii większości badaczy mają największe znaczenie dla stymulowania bądź hamowania rozwoju gospodarczego. Są to:

1. Orientacja czasowa – prospektywna vs retrospektywna. Kultury prorozwojowe są zorientowane na przyszłość, jednak tylko w takiej perspektywie czasowej, która daje możliwość planowania i kontroli nad biegiem spraw.

2. Stosunek do pracy – dobro vs brzemień. W kulturach prorozwojowych praca określa strukturę dnia codziennego, jest osią tożsamości jednostki.

3. Znaczenie edukacji w dwóch wymiarach: w wymiarze strukturalnym – powszechność vs marginalizacja, oraz w wymiarze funkcjonalnym – socjalizacja w kierunku autonomii myślenia i innowacyjności vs socjalizacja w kierunku dogmatyzmu i konformizmu. Te dwa modele socjalizacyjne są pochodną dominujących w danej społeczności nastawień wobec kolejnej opozycji: heterodoksja i różnica zdań vs ortodoksja i konformizm.

4. Nastawienie na oszczędność vs nastawienie na konsumpcję. W kulturach prorozwojowych bogactwo traktowane jest jako to, co jeszcze nie istnieje, w kulturach antyrozwojowych – jako to, co już istnieje. Z tym się wiążą odmienne przekonania na temat źródeł i sposobów generowania bogactwa. Struktura myślenia ludzi w kulturze niesprzyjającej rozwojowi przedstawia gospodarkę jako grę o sumie zerowej, w której każdy zysk implikuje czyjąś stratę, a bogactwo jednych traktuje jako przyczynę ubóstwa innych. Ten obraz usprawiedliwia położenie człowieka ubogiego jako zdeterminowane przez czynniki zewnętrzne i tworzy motywację do sprawiedliwości dystrybtywnej pojmowanej jako odbieranie tego, co mu należy, a co niewątpliwie zostało mu odebrane. Przeciwnością takiej mentalności jest przekonanie, że przez pomyślność i bogacenie się jednych wzrasta dobrobyt całego społeczeństwa. To pociąga za sobą odrzucenie redystrybucji dochodów, traktowanych jako uzasadniona premia za przedsiębiorczość i indywidualną energię.

Z tymi wartościami kulturowymi funkcjonalnie są powiązane kolejne opozycje wartości kulturowych.

5. Kompetencje vs koneksje i rodzina jako źródło sukcesu. Sukces w działalności ekonomicznej i pozaekonomicznej jest postrzegany w kulturach prorozwojowych jako pochodna współzawodnictwa, podczas gdy w zachowawczych – jako

rezultat lojalności, solidarności i współpracy, natomiast rywalizacja traktowana jest jako forma agresji.

6. Indywidualizm vs kolektywizm. W pierwszym przypadku społeczne wyeksponowanie jednostki zwiększa poziom zadowolenia z własnych sukcesów, ale równocześnie może zagrażać jej bezpieczeństwu ekonomicznemu i społecznemu. W drugim przypadku występuje społeczne skrupowanie, które wprawdzie zapewnia większe poczucie bezpieczeństwa, ale często odbiera szanse na osiągnięcie ponadprzeciętnego sukcesu. Indywidualizm jest jednym z osobowościowych korelatów poziomu zaufania społecznego jednostki.

7. Zaufanie vs nieufność. Ta wartość kulturowa jest chyba najszerzej wykorzystywana przez ekonomistów dowodzących, że „zaufanie jest smarem obrotu gospodarczego”³ i jako element kapitału społecznego „zmniejsza koszty transakcyjne funkcjonowania w gospodarce” [Dyer i Chu 2003, s. 57–68]. Pomijając w tym miejscu wątpliwości związane z nierzadko dość woluntarystycznym podejściem do koncepcji zaufania, co sam O. Williamson [1993, s. 485] przyznał, pisząc: „niestety, zaufanie pozostaje pojęciem rozmytym i rozczarowującym”, można się zgodzić, że poziom zaufania ma konsekwencje w skali zarówno mikro- jak i makroekonomicznej. Krótki promień zaufania, niewykraczający poza rodzinę i grupę towarzyską czy pracowniczą powoduje, że ludzie utrzymują relacje społeczne jedynie w obrębie tych grup, a zatem funkcjonują w zamkniętych sieciach społecznych nazywanych w firmach „silosami”. W pewnym stopniu wyjaśnia to, dlaczego społeczeństwa o ograniczonym zaufaniu są bardziej narażone na występowanie korupcji, nepotyzmu i klientelizmu⁴. Familizm ma bowiem skłonność do wyrażania się w formie „amoralnego familizmu”, prowadzącego do tworzenia się wąskich wspólnot partykularnych interesów, gdzie obligacje moralne, takie jak: lojalność, uczciwość i solidarność, obowiązują wyłącznie wobec jej członków [Banfield 1958, s. 85].

Ponieważ poziom zaufania społecznego jest zwrotnie powiązany z relacjami władzy – rozproszenie i struktury poziome vs koncentracja i struktury pionowe, to – w zależności od przyjętego zespołu założeń: wiary w jednostkę lub braku zaufania i kontroli – jego deficyt może stać się istotnym czynnikiem (obok braku innych „twardych” kapitałów) ograniczającym szanse rozwojowe przedsiębiorstw. Z badań F. Fukuyamy [1997, s. 42–45] wynika, że w społeczeństwach, gdzie dominuje kultura nieufności, wykres przedsiębiorstw według ich wielkości ma charakter siodłowy z dużą liczbą stosunkowo małych firm na początku skali,

³ Sformułowanie pochodzi z [Wywiad z M. Groszkiem... 2004].

⁴ Jak pisze J. Czapiński [2007, s. 31], 2/3 krajów ze wskaźnikiem familizmu powyżej średniej ma też ponadprzeciętny wskaźnik korupcji.

niewielką liczbą dużych firm będących własnością państwa na końcu skali i bardzo małą liczbą przedsiębiorstw średniej wielkości.

8. Uczciwość i sprawiedliwość oczekiwana powszechnie vs uzależniona od bogactwa czy znajomości. Szczególnie niekorzystna, nie tylko dla sfery gospodarczej, ale dla całego ładu społecznego, jest sytuacja, gdy kryzys zaufania horyzontalnego – do innych – łączy się z kryzysem zaufania wertykalnego – do instytucji publicznych.

5. Kultura ekonomiczna Polaków

Charakterystyka typów idealnych kultur pro- i antyrozwojowych, z konieczności skrótowa i pomijająca inne istotne wartości kulturowe, może stanowić pewien punkt odniesienia do próby zrekonstruowania kultury ekonomicznej Polaków, podjętej przez J. Kochanowicza i M. Marody. Ich zdaniem, zarówno w opracowaniach naukowych, jak i w potocznych relacjach najczęściej pojawiają się takie cechy polskiej kultury ekonomicznej, jak 1) familizm, 2) niechęć wobec wielkich organizacji, 3) „solidarność moralna”, 4) anarchiczny kolektywizm, 5) dwuznaczne pojmowanie przedsiębiorczości, 6) orientacja czasowa, 7) konsumpcjonizm, 8) dwuznaczna postawa wobec bogactwa [Kochanowicz i Marody 2003, s. 361–362].

W świadomości Polaków funkcjonuje podział świata na sferę prywatną, a właściwie familiarną (swojską i bezpieczną), oraz całą resztę pozostających poza ścisłym kręgiem rodziny i przyjaciół, co ma konsekwencje dla sfery gospodarczej. Po pierwsze, skłania do postrzegania relacji społecznych w kategoriach silnie spersonalizowanych, a to oznacza przyznawanie większej wagi konkretnym osobom niż rolom przezeń pełnionym czy instytucjom. Po drugie, osłabia identyfikację z miejscem pracy, o ile nie jest nim mała firma rodzinna. W dużych firmach identyfikacja obejmuje raczej kolegów i współpracowników („silosy”) niż samą organizację, która z uwagi na wcześniejsze nikłe doświadczenia Polaków z rozbudowanymi, hierarchicznymi organizacjami typu weberowskiego jest traktowana z dużą ostrożnością i często demonizowana jako moralnie podejrzana, a nawet niebezpieczna. Awersja do wielkich organizacji może też być wynikiem dominującej w nich merytokracji, w swojej zasadzie sprzecznej z dość rozpowszechnioną wśród Polaków wizją „moralnej ekonomii”, której główną powinnością ma być zapewnienie każdemu życia na godziwym poziomie. Takie oczekiwania sprawiają, że w postulatach roszczeniowych różnych grup społecznych dominuje argumentacja odwołująca się raczej do kryteriów godnościowych, słusznościowych czy społecznych niż do kryteriów merykratycznych. Postawa roszczeniowa wobec szerszych zbiorowości, w tym również wobec państwa, w której manifestuje

się świadomość własnych uprawnień – przy mniejszej świadomości własnych zobowiązań wobec tej społeczności oraz odmawianiu jej poważania – stanowi ilustrację anarchicznego kolektywizmu, cechy wydawałoby się wewnętrznie sprzecznej. Pewna dwuznaczność dotyka też dwóch kluczowych dla gospodarki rynkowej pojęć: przedsiębiorczości i bogactwa. Pojęcie „przedsiębiorczości” używane jest zarówno na określenie zdolności do podjęcia, utrzymania i rozwijania działalności gospodarczej na rynku (rzadziej jako opis pewnych dyspozycji mentalnych czy osobowościowych człowieka przedsiębiorczego), jak i w drugim znaczeniu, na opisanie zachowań nakierowanych na uzyskanie osobistych korzyści w sposób niekoniecznie zgodny z etyką i prawem. Podobną ambiwalencją nacechowana jest postawa wobec bogactwa: z jednej strony poziom zamożności jest jednym z podstawowych kryteriów wyznaczających pozycję społeczną jednostki, z drugiej – w społecznej percepcji źródła bogactwa kojarzone są raczej z nieuczciwością, bezprawiem i wyzyskiem. Niechęć wobec ludzi bogatych nie jest jednak (a przynajmniej nie wyłącznie) wytworem bieżących okoliczności i osobistych doświadczeń Polaków, ale spuścizną po trzech wielkich tradycjach kulturowych: inteligenckiej, chłopskiej i socjalistycznej, co dobrze pokazuje rolę kultury jako „procesów długiego trwania” [Marmuszewski 2003, s. 101–108]. Bez odwołania do balastu historycznego nie da się również wyjaśnić silnego skupienia Polaków przede wszystkim na dniu dzisiejszym, a nie na przyszłości, co zgodnie z modelem M. Grandony ma być czynnikiem zmniejszającym szanse rozwojowe, natomiast w Polsce jest wypracowanym i utrwalonym przez pokolenia mechanizmem adaptacji do permanentnej niestabilności i niepewności w sferze polityki, gospodarki i prawa. Stąd też biorą się kolejne cechy polskiej kultury ekonomicznej, takie jak niezdolność do planowania działań w dłuższej perspektywie czasowej w kategoriach finansowych oraz skłonność do ostantacyjnej konsumpcji [Kochanowicz i Marody 2003, s. 361–367].

Podnoszone często wątpliwości, czy mówienie o jednolitej narodowej kulturze ekonomicznej nie jest obarczone wadą nadmiernej generalizacji, zwłaszcza w warunkach znacznego zróżnicowania etnicznego, regionalnego czy strukturalnego, wydają się szczególnie uzasadnione w przypadku Polski, gdzie można obserwować swoiste „sprasowanie” czasu w rozwoju społecznym: „Wykształceni, zamożni mieszkańcy Warszawy [...] żyją według zachodnioeuropejskiego czasu w początkach XXI stulecia. Polski robotnik rolny [...] egzystuje jeszcze w XIX stuleciu, a górnicy, hutnicy i metalowcy w swoimstym międzyczasie, gdzieś w pierwszej połowie XX wieku” [Kolasa-Nowak 2010, s. 217]. Socjologowie piszą wprost o Polsce „podzielonej” czy „hybrydalnej”, w której współistnieją enklawy dwóch typów społeczeństw: agrarno-nowoczesnego (przeważającego na terenach wiejskich i we wschodnich regionach) i nowoczesno-ponowoczesnego (dominującego na obszarach miejskich i regionach zachodnich). Ta asynchronia rozwoju

społecznego, widoczna na poziomie różnic strukturalnych i wskaźników ekonomicznych jest zwrotnie powiązana z dwoma typami ładu aksjonormatywnego: z jednej strony nastawienie partykularystyczne, roszczeniowe, opiekuńcze, wspólnotowe i egalitarne, z drugiej – orientacja uniwersalistyczna, rynkowa, nastawiona na osiągnięcia, indywidualistyczna i antyegalitarna.

W tym kontekście zasadne wydaje się pytanie o skuteczność wprowadzania zmian poprzez import rozwoju do miejsc słabo rozwiniętych, często kulturowo i instytucjonalnie niegotowych do efektywnej absorpcji nowych wzorów, technologii i idei. Można też inaczej postawić pytanie, mianowicie: na ile możliwa jest modernizacja (jeśli to pojęcie ograniczyć jedynie do sfery gospodarki, czy jak powiedzieliby neoinstytucjonalisci – do instytucji formalnych) bez modernizmu (zmian w sferze kulturowej) [Czapliński 2015, s. 24–38]. Rozdzielenie sfery modernizacyjnej i modernistycznej zaproponowane przez P. Czaplińskiego wydaje się szczególnie użyteczne w świetle doświadczeń polityki spójnościowej Unii Europejskiej. Założenia, że to formalne ramy instytucjonalne wymuszą dostosowanie zachowań ludzi do pewnego pożądanego wzorca, często okazują się złudne. Trwałość starych nawyków kulturowych bywa tak duża, że w efekcie albo „nowe formy zostają wypełnione starymi treściami” albo „powstaje porządek, w którym to raczej nowe instytucje dostosowują się do starych przyzwyczajień” [Kolasa-Nowak 2010, s. 55–56].

Doświadczenia te umacniają wobec tego przekonanie, że „wynik zmian modernizacyjnych zależy od tego, jak uda się je połączyć z własną tradycją” [Krasnodębski 2003, s. 221]. Wiąże się z tym postulat neotradycjonalizacji oznaczający wydobywanie z tradycji kulturowej tych elementów, które mogą pomóc sprostać wyzwaniom modernizacyjnym. W tym kontekście często przywoływany jest przykład Singapuru, gdzie rozdział między sferą modernizacyjną a modernistyczną nie wydaje się stanowić przeszkody w rozwoju gospodarczym. To jest możliwe pod warunkiem, że w tradycji kulturowej istnieją elementy mogące stać się specyficznymi substytutami jakiejś wartości kulturowej, która w interpretacji prorozwojowej w danej zbiorowości nie występuje. Przypadek Polski, gdzie deficyt zaufania do innych oraz do instytucji nie zablokował rozwoju gospodarczego, dlatego że został zrekomensowany indywidualną zaradnością Polaków oraz dzięki więziom i nieformalnym procedurom spajającym ład społeczny pokazał, że proste heurystyki dotyczące zależności pomiędzy poziomem zaufania a rozwojem gospodarczym i potencjałem modernizacyjnym nie zawsze się sprawdzają [Enderveen, de Groot i Nahuis 2006]. Zdolność rekompensowania braku prorozwojowych wartości kulturowych ma jednak ograniczony zasięg. Do tej pory rozwój polskiej gospodarki oparty był przede wszystkim na indywidualnych wysiłkach Polaków, którzy w większości na poziomie jednostkowych zachowań wypracowali mechanizmy adaptacji do wymagań nowej gospodarki. Obecnie te proste zasoby ulegają

wyczerpaniu, a nowy impuls rozwojowy wymaga wykorzystania kapitałów kulturowych na poziomie już nie jednostkowym, lecz na poziomie zbiorowości. To jednak stanowi problem, gdyż właśnie na poziomie zbiorowości i instytucji najsilniej widać trwałość i inercję kultury.

Asymetryczna rola kapitału ludzkiego i społecznego na poziomie jednostkowym i zbiorowym ma znaczenie dla rozwoju miast. Jak pisze J. Czapiński, pozycja danej aglomeracji wśród dziewiętnastu największych miast zależy niemal trzykrotnie bardziej od kapitału społecznego niż od wykształcenia jego mieszkańców [Czapiński 2007, s. 267]. O rozwoju miast i regionów decydują obecnie 3T, czyli technologia–talent–tolerancja. Zatem oprócz dobrze znanych czynników jakościowych, takich jak: kwalifikacje, niezawodna infrastruktura, dostęp do B+R, obserwujemy rosnące znaczenie czynników „miękkich”, takich jak: sprzyjające otoczenie, czyli klimat społeczny, mentalność ludzi oraz kulturalna, edukacyjna i estetyczna atrakcyjność lokalizacji [Gorzelał 2008, s. 11–13].

Koncepcje „metropolizacji rozwoju” przypisują wielkim miastom rolę wiodącą, zwracając z jednej strony uwagę na proces promieniowania (dyfuzji) rozwoju na region metropolitalny, ale z drugiej strony – na równoczesne „wypłukiwanie zasobów” z tego regionu. Co się tyczy zmian społeczno-gospodarczych, procesy migracyjne do miast mogą się wiązać z dwoma odmiennymi scenariuszami: rozerwanie dawnych więzi społecznych i zetknięcie z heterogenicznością może zwiększać elastyczność wobec zmian i podatność modernizacyjną i modernistyczną „nowych mieszczan”. Jednakże napływ migrantów niesie też ze sobą zagrożenia, zwłaszcza wówczas, gdy przebiega w sposób gwałtowny, a liczba napływowych przekracza zdolności absorpcyjne miasta. Miasto nie jest w stanie ich zasymilować i w efekcie nie stają się oni „nowymi mieszczanami”, ale – jak pisał S. Kisielewski o tej kategorii ludzi w miastach PRL – pozostają jedynie „ludnością wiejską zamieszkałą w miastach” [Kisielewski 2001, s. 759]. Sytuację, gdy migracja do miasta przekroczy wartość krytyczną, można prześledzić na przykładzie Stambułu i innych dużych miast Turcji. Masowy napływ nowych mieszkańców pochodzących w większości z wiejskich regionów wschodniej Anatolii i przynoszących ze sobą tradycyjne wartości kulturowe, a potem masowe obejmowanie przez napływowych niższych stanowisk w armii i urzędach nie tylko zmieniły „sposób myślenia” tych instytucji, ale w skali całego miasta – co najbardziej widać w przypadku Stambułu, uchodzącego jeszcze kilka lat wcześniej za otwarte, kosmopolityczne, najbardziej „europejskie” miasto Turcji – zmieniły jego obyczajowość czy preferencje wyborcze na bardziej konserwatywne.

Wielkie miasta przyciągają też wielkie organizacje o charakterze narodowym i ponadnarodowym. Kultura organizacyjna w korporacjach ponadnarodowych ma tendencję do pewnej uniwersalizacji, ewoluowania od modelu etnocentrycznego (z silną pozycją centrali, krajowymi standardami ocen, dyrektywnym kierowa-

niem, właścicielami i menedżerami tej samej narodowości, obsadzaniem kluczowych stanowisk przez obywateli kraju dominującego) do modelu geocentrycznego (z harmonijną współpracą centrali z filiami, lokalnymi i międzynarodowymi sposobami motywowania, kadrą kierowniczą całkowicie międzynarodową, przygotowaniem kadr do kierowania na całym świecie) [Misiak 2004, s. 18–19]. Otwarte pozostaje pytanie, czy ten proces dotyczy również organizacji o charakterze narodowym i o mniejszej skali, a zatem czy w nich też dochodzi do stopniowego uwalniania się od cech narodowej kultury organizacyjnej na rzecz tworzenia nowej wersji kultury o bardziej uniwersalnym charakterze. W przypadku Polski musiałoby to oznaczać porzucenie, a przynajmniej zmodyfikowanie „folwarcznego modelu” kultury organizacyjnej.

6. Model „folwarczy” polskiej kultury organizacyjnej

Metaforę folwarczności do opisu relacji społecznych w polskich organizacjach wprowadził J. Hryniewicz [2004], mając na myśli szczególny typ więzi, w których autorytarny „pan” otoczony jest przez konformistyczny, fałszywie oddany „dwór”, grupy uprzywilejowanych i „świętych krów”, a ewentualne inicjatywy są wygłuszane i blokowane przez sproceduralizowane i zbiurokratyzowane systemy kontroli. Podwładni w zamian za rezygnację z podmiotowości, czerpią korzyść w postaci wynagradzającego „lojalność” poczucia bezpieczeństwa. Nie jest to zatem tylko problem autorytarnej kultury przywództwa, lecz pewien typ relacji społecznych, w których aktywnie zaangażowane są obie strony, kierownicy i podwładni. W relacjach społecznych syndrom folwarczności przejawia się w skłonnościach do stereotypizacji; w deficycie dialogu, co jest wynikiem uogólnionej nieufności i wrogości; w stawianiu się przez liderów poza i ponad prawem; niechęci do standaryzacji działań oraz w łatwości naruszania reguł w imię posłuszeństwa lub poczucia bezkarności; wreszcie – w emocjonalności i wyraźnym antyintelektualizmie. W życiu organizacji syndrom folwarczności generuje takie zjawiska, jak: apodyktyczne przywództwo z arbitralnością jego decyzji, kontrolą sprawowaną z dystansu albo poprzez manipulację; akceptowanie autokratycznych relacji przez większość pracowników; wyróżnianie i chronienie pozycji pracowników konformistycznych a nietolerowanie opozycji; familiarna atmosfera ułatwiająca wywieranie nacisku poprzez szantaż emocjonalny i wykorzystywanie młodszych pracowników; tendencja do tworzenia „silosów” w organizacji połączona z blokowaniem relacji z osobami z zewnątrz [Santorski 2015, s. 72–74]. Postawione wcześniej pytanie o możliwość odchodzenia od narodowej kultury organizacyjnej na rzecz modelu bardziej uniwersalnego jest istotne tym bardziej, że – jak zauważa M. Marody [2015, s. 56] – to właśnie na poziomie organizacji

najsilniej daje o sobie znać pewien bezwład kultury. W warunkach niepewności odwołujemy się do sprawdzonych wzorców, które wypracowane zostały w innych warunkach i często nie przystają do nowych okoliczności.

7. Podsumowanie

Kultura ma znaczenie – co do tego nie ma wątpliwości. O czym jednak ostatecznie przesądza? Dalecy jesteśmy od determinizmu kulturowego, skazującego nas na odtwarzanie matrycy kulturowej, w wielu fragmentach dysfunkcyjnej wobec nieustannie zmieniającego się otoczenia. Wolimy spojrzeć na kulturę w taki sposób, jaki zaproponowała A. Swidler, pisząc: „Kultura nie jest żadnym jednolitym systemem, który popycha działanie w jakimś stałym kierunku. Jest raczej «zestawem narzędzi» lub repertuarem, z którego aktorzy wybierają różne elementy do konstruowania linii swego działania” [Swidler 1986, s. 273]. Przyjęcie takiej perspektywy pozwala uwolnić się od kultury traktowanej jako fatum i stanowiącej główną przeszkodę w rozwoju.

Literatura

- Banfield E. [1958], *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Chicago.
- Berger P. [1986], *The Capitalist Revolution. Fifty Propositions About Prosperity, Equality & Liberty* Basic Books, New York.
- Boyd R., Richerson P.J. [1985], *Culture and Evolutionary Process*, Chicago University Press, Chicago.
- Cierniak-Szóstak E. [2011], *Zmienne kulturowe w studiach nad spójnością społeczno-ekonomiczną*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 859.
- Czapiński J. [2007], *Kapitał społeczny* [w:] *Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapliński P. [2015], *Zbyt późna nowoczesność* [w:] *Reforma kulturowa 2020–2030–2040. Sukces wymaga zmian*, red. J. Żakowski, Raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej, <http://www.nck.pl/media/attachments/317212/Reforma%20kulturowa.pdf> (data dostępu: 20.01.2017).
- DiMaggio P. [1994], *Culture and Economy* [w:] *Handbook of Economic Sociology*, red. N.J. Smelser, R. Swedberg, Princeton University Press, Princeton.
- Dyer J.H., Chu W.C. [2003], *The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan and Korea*, „Organization Science”, vol. 14, nr 1, <https://doi.org/10.1287/orsc.14.1.57.12806>.
- Ederveen S., de Groot H.L.F., Nahuis R. [2006], *Fertil Soil for Structural Funds? A Panel Data Analysis of the Conditional Effectiveness of European Cohesion Policy*, „Kyklos” vol. 59, nr 1, <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2006.00318.x>.

- Franke R.H., Hofstede G., Bond M.H. [1991], *Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note*, „Strategic Management Journal”, vol. 12, <https://doi.org/10.1002/smj.4250120912>.
- Fukuyama F. [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny jako droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa.
- Gorzela G. [2008], *Regiony Polski Wschodniej i Zachodniej – ujęcie porównawcze* [w:] *Historyczno-kulturowe uwarunkowania rozwoju. Polska i Ukraina*, red. G. Gorzela, A. Tucholska, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Grandona M. [2003], *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego* [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Harrison L.E. [2003], *Dlaczego kultury nie sposób przecenić?* [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Hryniewicz J. [2004], *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Kisielewski S. [2001], *Dzienniki*, Wydawnictwo Iskry, Warszawa.
- Kłóskowska A. [1999], *Kultura* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kochanowicz J. [2010], *Wprowadzenie* [w:] *Kultura a gospodarka*, red. J. Kochanowicz, M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Kochanowicz J., Marody M. [2003], *Towards Understanding Polish Economic Culture*, „Polish Sociological Review”, nr 4.
- Kolasa-Nowak A. [2010], *Zmiana systemowa w Polsce w interpretacjach socjologicznych*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Krasnodębski Z. [2003], *Demokracja peryferii*, Wydawnictwo Słowo/Obraz/Terytoria, Gdańsk.
- Landes D.L. [2003], *Kultura przesądza prawie o wszystkim* [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Marmuszewski S. [2003], *Potoczna percepcja biedy i bogactwa a rozwój kapitalizmu* [w:] *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, red. G. Skąpska, Universitas, Kraków.
- Marody M. [2015], *Swojskość i przyszłość* [w:] *Reforma kulturowa 2020–2030–2040. Sukces wymaga zmian*, red. J. Zakowski, Raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej, <http://www.nck.pl/media/attachments/317212/Reforma%20kulturowa.pdf> (data dostępu: 20.01.2017).
- Misiak W. [2004], *Narodowe cechy kultury organizacyjnej w biznesie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- North D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge–New York–Melbourne.
- Porter M.E. [2003], *Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu* [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Roland G. [2005], *Understanding Institutional Change: Fast Moving and Slow Moving Institutions*, Working Paper.

- Sachs J. [2003], *Uwagi na temat nowej socjologii rozwoju gospodarczego* [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Santorski J. [2015], *Polskie folwarki* [w:] *Reforma kulturowa 2020–2030–2040. Sukces wymaga zmian*, red. J. Żakowski, Raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej, <http://www.nck.pl/media/attachments/317212/Reforma%20kulturowa.pdf> (data dostępu: 20.01.2017).
- Skovajsa M. [2004], *Economic Culture as an Explanatory Tool in Transformation Research*, „Czech Sociological Review”, vol. 40, nr 3.
- Swidler A. [1986], *Culture in Action: Symbols and Strategies*, „American Sociological Review”, vol. 51, nr 2, <https://doi.org/10.2307/2095521>.
- Williamson O.E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. [1993], *Calculativeness, Trust and Economics*, „Journal of Law and Economics”, nr 34.
- Wywiad z M. Groszkiem, prezesem BRE Leasing [2004], „Home and Market”, grudzień.

The Cultural Context of Economic Changes

(Abstract)

The economics sciences more and more often connects cultural variables to economic change processes. The article considers several theoretical and methodological issues in the analysis of culture, and in the way economic culture is used in studies on processes of economic change on various levels: at the macro-level of national economic culture in the search for historically rooted cultural values conducive to economic development; at the mezo-level of the economic culture of various social groups, communities and cities; and at the micro-level of organisational culture, which is a significant component of economic culture.

Keywords: cultural perspective in economics, economic culture, organisational culture, economic change.