

Anna Zofia Kowalczyk

Kulturowe uwarunkowania gospodarki i rozwoju gospodarczego

Rynek - Społeczeństwo - Kultura nr 2, 5-13

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Kulturowe uwarunkowania gospodarki i rozwoju gospodarczego

The Cultural Aspects of the Economy and Economic Development

Anna Zofia Kowalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Ekonomiści dość niechętnie polegają na kulturze jako możliwym wyznaczniku zjawisk ekonomicznych. W ostatnich latach dostrzec jednak można zwiększone zainteresowanie badaniami kultury jako elementu warunkującego przebieg procesów gospodarczych. W artykule przedstawione i omówione zostaną wartości (czynniki) kulturowe sprzyjające oraz sprzeciwiające się rozwojowi gospodarczemu. Artykuł nie wyczerpuje pełnego spektrum możliwości analizy związków kultury i gospodarki, jest jednak próbą pokazania, że współcześnie gospodarka oraz rozwój gospodarczy są mocno skorelowane z uwarunkowaniami kulturowymi i że pewne wzorce kulturowe są prorozwojowe, a inne hamują rozwój gospodarczy.

The economists unwillingly consider a culture as a possible indicator of economic phenomena. However lately we can observe the increased interest in analyzing the culture as an element that influences the economic processes. The article presents and discusses cultural values (indicators) that contribute or hinder the economic development. The article does not exhaust the full spectrum of analysis of the culture and economy relationships. However it tries to show that present economy and economic development are tightly connected with the cultural aspects, and that some cultural patterns contribute to the development while others hinder the economical development.

„Człowiek rozwijając kulturę oswoił siebie samego i w trakcie tego procesu wytworzył całą nową serię światów, z których jeden różni się od drugiego”.

E. Hall

Wstęp

Ekonomiści dość niechętnie polegają na kulturze jako możliwym wyznaczniku zjawisk ekonomicznych. W ostatnich latach dostrzec jednak można zwiększone zainteresowanie badaniami kultury jako elementu warunkującego przebieg procesów gospodarczych. Idea mówiąca, że kultura jest istotnym czynnikiem wpływającym na gospodarkę oraz jej rozwój nie jest nowa i została zaprezentowana już w 1905 roku przez Maxa Webera (Weber 1994) w jego głośnym dziele zatytułowanym: „Etyka protestancka a duch kapitalizmu”. Weber ukazał w jaki sposób etyka protestancka przyczyniła się do rozkwitu kapitalizmu. Zdaniem autora protestantyzm dokonał tego przez określenie i usankcjonowanie zasad etycznych codziennego postępowania, które sprzyjały sukcesowi w interesach. Zdaniem Webera protestantyzm, a dokładniej jego kalwińskie odgałęzienie, zawdzięczał swój wyjątkowy wpływ doktrynie predestynacji, zgodnie z którą zbawienie nie zależy od wiary czy uczynków, lecz zostało z góry ustalone i zmiana losu nie jest możliwa. Według kalwinizmu jednak dobroć i prawe postępowanie stanowi wia-

rygodną oznakę namaszczenia. Silna wiara w predestynację nie utrzymywała się dłużej niż dwa pokolenia, jednak została przekształcona w świecki kodeks postępowania, w skład którego weszły między innymi pracowitość, uczciwość, powaga, oszczędność czasu i pieniędzy.

D. Kahneman, laureat Nagrody Nobla z 2002 r., zamienił irracjonalność ekonomiczną przewidywań gospodarczych na ich racjonalność psychologiczną. Autor zaprezentował tezę mówiącą, że w decyzjach gospodarczych występują prawidłowości, które z ekonomią nie mają nic wspólnego, są z jej punktu widzenia nieracjonalne i nieprzewidywalne na podstawie jej teorii. Konkluzję Kahnemana można sprowadzić na zachowania, które są zdeterminowane przez prawa ich dotyczące. W tych prawach spory udział ma właśnie kultura, ponieważ dostarcza wzorców oraz systemów wartości. Do motywacji uzasadnienia zachowań podmiotów gospodarczych, oprócz biologii, czy psychologii, zaliczyć więc można również kulturę. Dowodem dostrzegania czynników pozaekonomicznych mających wpływ na gospodarkę jest także znana zasada konwergencji ekonomisty G. Sachsa, mówiąca, że kraje mniej rozwinięte mogą nadrobić dystans do bardziej rozwiniętych dzięki jednoczesnemu wdrożeniu środków gospodarczych, politycznych i społecznych. W obu ostatnich tkwią *explicite* elementy kultury. Myśl ta nie jest nowa, ponieważ o związkach ekonomii, etyki i polityki mówili już Platon i jego kontynu-

ator – Arystoteles, podejmując próby zharmonizowania tych czynników. Próbami takimi są teoria sprawiedliwości Platona i koncepcja wspólnoty politycznej Arystotelesa (Jasiński 2007: 24).

Wiele lat później także David Landes w rozważaniach nad znaczeniem kultury doszedł do wniosku, że Max Weber miał rację. Autor stwierdza, że: „studując historię rozwoju gospodarczego, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że kultura przesądza prawie o wszystkim” (Landes 2003: 42).

Należy tutaj zaznaczyć, że poza kulturą istnieje jeszcze wiele innych uwarunkowań o charakterze ekonomicznym wpływających na gospodarkę. Czynniki, które determinują rozwój gospodarczy to na przykład: stabilne warunki makroekonomiczne, przejrzyste i sprawne instytucje rządowe, adekwatna infrastruktura, wykształcona siła robocza, wysokiej jakości system ochrony zdrowia. Zastanawiając się nad poziomem rozwoju gospodarczego danego narodu należy wziąć pod uwagę choćby uwarunkowania klimatyczne oraz geograficzne i zasoby bogactw naturalnych. Większość państw „bogaty” leży w strefie umiarkowanej, a większość krajów najbardziej ubogich położona jest w tropikach. Wyjątki od tej reguły skłaniają jednak do głębszych analiz i przemyśleń. Rosja na przykład leży na tej samej szerokości geograficznej co Kanada i rozwinięte państwa Europy Północnej. Niemniej jednak celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie zależności pomiędzy czynnikami kulturowymi a funkcjonowaniem gospodarki. Nie ulega wątpliwości, że postawy, wartości i przekonania będące elementami składowymi pojęcia „kultura” wywierają istotny wpływ na ludzkie zachowania, rozwój cywilizacyjny a tym samym na gospodarkę i rozwój gospodarczy.

Pojęcie kultury cechuje wieloznaczność niemal od samego początku jego wprowadzenia do języka. Definicje kultury są często rozbieżne, a nawet sprzeczne. Znaczące są więc słowa niemieckiego filozofa Johanna Herdera, który już w XVIII wieku w przedmowie do *Myśli o filozofii dziejów* napisał „Nie ma nic bardziej nieokreślonego niż słowo kultura i nic bardziej zwodniczego, jak stosowanie go do całych ludów i całych epok” (Herder 1962: 4). Lawrence Harrison także zauważa wielowymiarowy charakter kultury i stwierdza, że: „Kultura jest trudnym tematem do rozważań, tak ze względów politycznych, jak i emocjonalnych. Również na płaszczyźnie intelektualnej nastręcza wielu problemów, ponieważ wymyka się łatwemu zdefiniowaniu i pomiarowi, a związki przyczynowo-skutkowe łączące ją z innymi zmiennymi, takimi jak polityka, instytucje oraz rozwój gospodarczy, mają charakter wielostronny” (Harrison 2003: 38).

Antonina Kłoskowska formułuje kulturę jako: „względnie zintegrowaną całość obejmującą zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla zbiorowości społecznej

wzorów wykształconych i przyswajanych w toku interakcji oraz zawierającą wytwory takich zachowań” (Kłoskowska 1980: 40).

Najbardziej znaną i po dziś cytowaną definicją kultury jest definicja Edwarda Tylora, pochodząca z dzieła *Primitive culture* z 1871 roku: „Kultura, czyli cywilizacja, jest to złożona całość, która obejmuje wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawa, obyczaje oraz inne zdolności i nawyki nabyte przez ludzi jako członków społeczeństwa” (Sikorski 1986: 15). Zauważyć można, że Tylor traktował zamiennie pojęcia „kultura” i „cywilizacja”. Inni badacze, którzy zajmowali się kulturą, chętnie się odwoływali do tej definicji kultury, bądź też ją modyfikowali.

Powyższe definicje kultury dają obraz wieloznaczności tej kategorii. W niniejszym artykule autor skupia się przede wszystkim na tym, w jaki sposób kultura wpływa na gospodarkę i rozwój gospodarczy, dlatego przyjmuje za Samuelem P. Huntingtonem, że kultura to wartości, postawy, przekonania, opinie oraz leżące u ich podstaw przeświadczenia powszechne wśród członków danej społeczności (Huntington 2003: 14).

Kultura ekonomiczna determinantą postępu gospodarczego

Kultura ekonomiczna jest częścią szeroko rozumianej kultury. Powstaje ona i zmienia się pod wpływem *homo oeconomicus* (jednostki gospodarującej), która ją tworzy, utrzymuje w istnieniu, modyfikuje i przekazuje z pokolenia na pokolenie. Na kulturę ekonomiczną składają się dwa elementy, takie jak (Gardocka 2005: 232):

- kapitał społeczny, czyli system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego oraz nieformalne struktury powiązań jednostek,
- kapitał ludzki, czyli wiedza, zdolności, aspiracje, kreatywność, gotowość do podejmowania ryzyka.

Kultura ekonomiczna wpływa w znaczący sposób na rozwój kapitału ludzkiego, na potrzeby gospodarki, wpływa na otoczenie, w którym zachodzą procesy ekonomiczne, na normy zachowania się członków społeczności oraz na jakość stosunków międzyludzkich w organizacjach. Jej istota zawiera się w uwarunkowaniach społeczności, która ją kreuje. Według M. Portera kulturę ekonomiczną tworzy zbiór przekonań, postaw i wartości, które mają związek z aktywnością gospodarczą (Porter 2003: 59). Wpływ kultury ekonomicznej na rozwój gospodarczy rozpatruje się najczęściej w dwóch wymiarach:

- ogólnych cech kulturowych uważanych za korzystne (pracowitość, przedsiębiorczość),
- czynników makroekonomicznych (skłonność do oszczędzania i inwestowania).

Wpływ wymienionych czynników na rozwój gospodarczy zależy od uwarunkowań sytuacyjnych. Te same cechy mogą powodować zupełnie odmienne efekty w zależności od społeczności i etapu, na jakim się znajduje. Dla przykładu w Japonii skłonność do oszczędzania przyczyniła się do rozwoju gospodarczego po II wojnie światowej, ale blokowała wyjście z kryzysu w okresie recesji.

Istotną kwestią w rozwiązaniach na temat zależności gospodarki od kultury jest paradygmat produktywności. Zakłada on, że dobrobyt danego narodu jest pochodną produktywności z jaką gospodaruje on swoimi zasobami ludzkimi, kapitałowymi i naturalnymi oraz, że nie istnieją dobre i złe sektory gospodarki. Zgodnie z paradygmatem produktywności nie istnieją dobre i złe sektory, nie ma też znaczenia jaki charakter ma gospodarka danego kraju (rolniczy, usługowy czy wytwórczy) i coraz mniejsze znaczenie ma podział na przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne. Zwiększenie produktywności zależy od sposobu uprawiania konkurencji i następuje poprzez wdrażanie zaawansowanych strategii i nowoczesnych technologii.

Na kształtowanie dobrobytu mają wpływ pewne postawy, przekonania i zachowania. Zaliczają się do nich (Fryzeł 2005: 103):

- dominujące w danym społeczeństwie poglądy na temat źródeł dobrobytu,
- wiara w możliwości pomnażania majątku, które zależą od potencjału twórczego i intuicji a nie od kontroli zasobów,
- konsekwencją takiego sposobu myślenia jest inwestowanie w naukę oraz edukację i nowe technologie.

Poprzez przyjęcie paradygmatu konkurencyjności pojawia się wiele pozytywnych postaw i wartości. Zaczyna się dostrzegać zalety innowacyjności, konkurencji, odpowiedzialności, wysokich standardów produkcji, a także konieczność inwestowania w nowe technologie i potencjał naukowy. Znaczenia nabiera edukacja oraz podwyższanie kwalifikacji, a w procesie długotrwałej i właściwie ukierunkowanej edukacji wytwarza się w świadomości jednostki głęboki poziom kultury ekonomicznej.

Od przemian w zakresie kultury ekonomicznej zależy poprawa szeroko pojmowanej konkurencyjności danego narodu na arenie międzynarodowej oraz umocnienie postępu gospodarczego. Nieproduktywność ekonomiczna kultury nie wynika zatem z wrodzonych cech danej społeczności,

ale z niewiedzy lub ulegania wpływom fałszywej teorii. Zachowania społeczne ludzi zależą bowiem w dużej mierze od sygnałów i bodźców tworzonych przez system gospodarczy, w którym żyją, a ludzkimi działaniami w sferze gospodarczej kierują w dużym stopniu poglądy na temat źródeł dobrobytu.

Często cechy narodowe przypisywane kulturze mają podłoże ekonomiczne i często trudności przysparza odwołanie zachowań uwarunkowanych kulturowo od wywołanych przez warunki gospodarcze. Historia oraz sytuacja polityczna również wywiera istotny wpływ na kulturę ekonomiczną odciskając na niej swoje piętno. Polityka społeczna i decyzje podejmowane w jej ramach, także mają duże znaczenie dla procesu kształtowania się kultury ekonomicznej. Rozbudowany system opiekuńczy wpływa na postawę ludzi wobec pracy, ich skłonność do oszczędzania oraz inwestowania w edukację. Wiele aspektów kultury ekonomicznej jest bezpośrednio lub pośrednio adaptowanych z gospodarki. Wyjątkiem są przekonania, postawy i wartości, które są pochodną decyzji moralnych czy społecznych i nie wynikają z rachunku ekonomicznego, i które mogą oddziaływać bezpośrednio na kulturę ekonomiczną danego kraju. Przykładem mogą być: nastawienie społeczne do osób starszych, normy interakcji międzyludzkich, czy też treść nauk religijnych (Porter 2003: 74).

Podsumowując możemy stwierdzić, że kultura ekonomiczna odgrywa i wciąż będzie odgrywała istotną rolę w procesie rozwoju gospodarczego i budowania dobrobytu. W dobie gospodarki globalnej kultura ekonomiczna oraz różnice kulturowe mogą stać się czynnikiem przewagi konkurencyjnej wpływającym na kierunek rozwoju gospodarczego.

Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego

Rzeczony rozwój gospodarczy można zdefiniować jako niekończącą się sekwencję decyzji sprzyjających inwestycjom, innowacjom i wolnej konkurencji podejmowanych w obliczu zagrożenia tendencji rozwojowych. Zgodnie z tą tezą każdy naród, nawet najbogatszy, w celu zapewnienia ciągłości procesu rozwoju gospodarczego powinien reinwestować środki na cele prorozwojowe, a nie przeznaczać je jedynie na konsumpcję, sukces procesu akumulacji nie powinien oznaczać jego zakończenia. Decydujący wpływ na kształtowanie się mentalności wywierają obowiązujące w ramach danej kultury wartości, pojmowane jako ten element systemu symbolicznego, który służy do dokonywania wyborów spośród wielu alternatyw. Tylko narody dysponujące systemem prorozwojowych wartości są w stanie zapewnić sobie długofalowy rozwój gospodarczy. Istnieją dwie ka-

tegorie wartości: instrumentalne i wewnętrzne. Wartości pełnią funkcję pomostu łączącego krótko i długoterminowe oczekiwania (Grondona 2003: 102-103).

Wartości instrumentalne mają charakter tymczasowy, są postrzegane za ważne, ponieważ przynoszą bezpośrednio korzyści. Wszystkie wartości ekonomiczne mają charakter instrumentalny – chcemy mieć pieniądze, bo zapewniamy sobie dzięki nim dostęp do dóbr niematerialnych typu dobre samopoczucie, szczęście, wolność, bezpieczeństwo. Z kolei owe niematerialne dobra nazywane są wartościami wewnętrznymi. Wartości wewnętrzne, to takie przy których trwamy bez względu na ewentualne zyski lub straty, nie mają charakteru ekonomicznego. Pomimo swojego pozaekonomicznego charakteru nie mogą jednak być antyekonomiczne. Muszą być pozaekonomiczne i jednocześnie proekonomiczne. To one pchają ludzi do ciągłego inwestowania. Rodzi się specyficzna etyka prorozwojowa – określony system wartości rozpowszechniony w ramach danej kultury danego kraju. Wartości akceptowane lub odrzucane przez dany naród są zależne od kultury. Tym samym po raz kolejny dochodzi się do wniosku, że rozwój gospodarczy jest uwarunkowany kulturowo. Ekonomia wraz z resztą nauk społecznych podejmują próby zidentyfikowania tych wartości, które mogą sprzyjać lub utrudniać rozwój gospodarczy, a nawet próbują stworzyć modele kultur pro- i antyrozwojowych.

Mariano Grondona wyróżnił 20 czynników kulturowych decydujących o tym, czy dana kultura hamuje, czy sprzyja rozwojowi (Grondona 2003: 105-113):

1. Religia

- etyka protestancka (tzw. nurt faryzejski) jest źródłem wartości prorozwojowych, promuje postawy sprzyjające rozwojowi, zarówno bogaci, jak i biedni dążą do poprawy sytuacji poprzez akumulację kapitału i inwestycje,
- rzymski katolicyzm (tzw. nurt plebejski) propaguje wartości przeciwne rozwojowi, rozwój gospodarczy jest utrudniony, usprawiedliwia ubóstwo a bogatych utożsamia z grzesznikami.

2. Wiara w jednostkę - głównym motorem napędzającym rozwój gospodarczy jest praca i kreatywność poszczególnych jednostek, poczucie swobody i panowania nad własnym losem skłania do podejmowania ryzyka i przejawiania inwencji. Wiara w jednostkę, pokładanie nadziei w jej możliwościach stanowi jeden z elementów tworzących system wartości sprzyjający rozwojowi. Brak zaufania do jednostki, rozbudowany system nadzoru i kontroli jest typowy dla społeczności przeciwnych rozwojowi. Podporządkowanie się odgórnym

zaleceniom powoduje, że w społeczeństwie zaczyna brakować świeżych pomysłów i innowacji. Bunt natomiast odciąga energię od konstruktywnych celów i kieruje ją w stronę destrukcji.

3. Imperatyw moralny – w kulturach prorozwojowych istnieje powszechna zgodność praw i norm, które nie są nadmiernie wymagające i przez to możliwe do egzekwowania. Obligacje moralne i rzeczywistość społeczna idą ze sobą w parze. W kulturach antyrozwojowych istnieją dwa odmienne światy: szczytne idee i najwyższe standardy oraz codzienna rzeczywistość pełna skrywanej obłudy i powszechnej hipokryzji. Prawo jest utopijnym ideałem a rzeczywistość nie przystaje do żadnej moralności.
4. Dwa wymiary bogactwa – w społeczeństwach prorozwojowych bogactwo rozumiane jest jako to, co „jeszcze nie istnieje”, głównym bogactwem są nierozpoczęte jeszcze procesy innowacji. W społeczeństwach przeciwnych rozwojowi bogactwo składa się z tego, co „już istnieje”, to bogactwo z ziemi i jej darów.
5. Dwa poglądy na temat konkurencji – w społeczeństwach sprzyjających rozwojowi, konkurencja i współzawodnictwo postrzegane jest jako podstawa zdobycia bogactwa i osiągnięcia doskonałości (w odniesieniu do gospodarki oraz innych sfer życia). Konkurencja sprzyja demokracji, kapitalizmowi i różnicowaniu poglądów. W społeczeństwach przeciwnych rozwojowi konkurencja jest potępiana i traktowana jako forma agresji, nierówności. Propagowane w zamian są solidarność, lojalność, współpraca. Współzawodnictwo akceptowane jest tylko w sporcie. W społeczeństwach antyrozwojowych negatywne poglądy o konkurencji wynikają z usankcjonowania zawiści i dążeń do utopijnej równości.
6. Dwie koncepcje sprawiedliwości – w społeczeństwach przeciwnych rozwojowi sprawiedliwość dystrybucyjna obejmuje teraźniejsze pokolenie – panuje tendencja do konsumpcji i brak tradycji oszczędzania. W społeczeństwach prorozwojowych ma się na uwadze interesy także przyszłych pokoleń, tego typu społeczeństwa przywiązują większą wagę do oszczędzania.
7. Wartość pracy – tylko w społeczeństwach prorozwojowych praca cieszy się szacunkiem, duże znaczenie ma etyka pracy (np. kalwińska etyka pracy). W społeczeństwach przeciwnych rozwojowi praca nie cieszy się szacunkiem, przedsiębiorca i robotnik fizyczny nie mają dobrej opinii, a na szczycie hierarchii społecznej znajdują się intelektualisci, artyści, politycy.

8. Rola herezji – tylko nieskrępowany dogmatami umysł pełen wątpliwości rodzi innowacje, które stanowią siłę napędową rozwoju gospodarczego. Społeczeństwa ortodoksyjne (jak np. były Związek Radziecki) tłumią wszelkie przejawy innowacyjności. Wraz z ogłoszeniem tezy o swobodnej interpretacji Biblii Luter stał się pionierem pluralizmu intelektualnego, i to w czasach, kiedy herezję uważano za niewybaczalną zbrodnię.
9. Edukacja – system edukacji umożliwiający jednostce samodzielne docieranie do prawdy służy rozwojowi. Antyrozwojowy system wartości posługuje się edukacją jako przekazicielem dogmatów i jest narzędziem do wychowywania pokolenia konformistów i wiernych wyznawców.
10. Znaczenie użyteczności – rozwinięte społeczności nie ulegają niesprawdzalnym teoriom skupiając się na rzeczach weryfikowalnych i o praktycznym znaczeniu. W społeczeństwach przeciwnych rozwojowi, dominują natchnione wizje prowadzące do gospodarczej zapaści.
11. Cnoty mniejsze – zaawansowane społeczeństwa wysoko cenią sobie: solidne wykonanie pracy, porządek, uprzejmość, punktualność. Cnoty te wpływają na wydajność ekonomiczną i harmonijność stosunków międzyludzkich. W społeczeństwach zachowawczych nie mają znaczenia, przegrywają w konkurencji z wielkimi tradycyjnymi cnotami takimi jak: miłość, sprawiedliwość, odwaga.
12. Wymiar czasowy – społeczeństwa zaawansowane skupiają swą uwagę i działania na niedalekiej przyszłości, bo tylko w tym przedziale czasowym można skutecznie planować. Cechą tradycyjnej kultury jest kult przeszłości, jeśli interesują się przyszłością to tylko tą najbardziej odległą.
13. Racjonalność – liczy się we współczesnym świecie, ponieważ pozwala określać cel, przebieg i koniec zadania, daje satysfakcję z dokonań. Postęp to efekt długiej serii niewielkich osiągnięć. Kultury przednowoczesne skupiały się na realizacji projektów o ogromnym rozmachu np. piramidy, rewolucje. W tych krajach pełno jest niedokończonych dróg, zakładów przemysłowych, hoteli.
14. Władza – oparta na prawie występuje w społeczeństwach racjonalnych, a w zachowawczych władza księcia, dyktatora albo państwa przypomina władzę gniewnego i nieprzewidywalnego boga. Nie przestrzega się prawa, lecz przewiduje kaprysy władcy, stąd też bierze się niestabilność takich społeczeństw.
15. Światopogląd – w kulturach prorozwojowych świat to pole do działania, stoi otworem przed osobą, która pragnie coś zmienić, a w antyrozwojowych świat to niezmierny, niebezpieczny, nieprzewidywalny byt, przed którym trzeba się chronić. Jednostka w społeczeństwie zachowawczym miota się między fanatyzmem a fatalizmem.
16. Pogląd na życie - w kulturze progresywnej to my kierujemy i aktywnie tworzymy życie, jesteśmy aktywnymi twórcami; w przeciwnej rozwojowi, z życiem trzeba się pogodzić, bo jest ono dane z góry.
17. Zbawienie – wg tradycyjnego katolicyzmu to ucieczka z „padołu łez”, może go dostąpić tylko ten, kto oprze się pokusom czyhającym na drodze do lepszego świata; wg purytańskich protestantów zbawienie zależy od wysiłków zmierzających do przebudowy świata. Symbolem koncepcji katolickiej jest mnich a protestanckiej przedsiębiorca.
18. Dwie utopie - kultury zarówno pro- i antyrozwojowe są swego typu utopiami mogącymi skończyć się fanatyzmem lub fatalizmem. W kulturze progresywnej świat dąży stopniowo, za sprawą kreatywności i wysiłków jednostek w stronę odległej utopii, a w kulturze zachowawczej jednostka poszukuje rychłej utopii, która znajduje się poza jej zasięgiem.
19. Natura optymizmu - optymistą w kulturze prorozwojowej jest osoba gotowa przedsięwziąć wszelkie niezbędne kroki w celu zapewnienia sobie zadawalającej przyszłości, osoba przeświadczona, że jej wysiłki wpłyną na bieg wydarzeń. W kulturze antyrozwojowej to osoba wierząca, że szczęście, Bóg albo moźni tego świata będą jej sprzyjać.
20. Dwie wizje demokracji – kultury zachowawcze wyrastają z tradycji absolutyzmu, nawet jeśli przybierają postać ludowej demokracji nieprzewidującej żadnych prawnych ograniczeń ani form instytucjonalnej kontroli. Kultury prorozwojowe cechują się liberalną, konstytucyjną demokracją, gdzie władza jest rozproszona, a prawo pełni funkcję nadrzędną.

Powyższa typologia jest poniekąd tworem idealnym. Należy mieć świadomość, że w rzeczywistości nie istnieją systemy zachowawcze ani prorozwojowe. Pozostaje jednak faktem, że w niektórych krajach panują warunki bardziej sprzyjające rozwojowi gospodarczemu niż w innych. Im dana społeczność znajduje się bliżej sprzyjającego ideału, tym łatwiej jej będzie osiągnąć długotrwały i stabilny wzrost gospodarczy. Natomiast dla społeczeństwa znajdującego się bliżej zachowawczego modelu, wejście na drogę rozwoju ekonomicznego sprawić będzie znacznie więcej problemów.

Mentalność ekonomiczna jako czynnik prorozwojowy

Mentalność ekonomiczna, obok postaw ekonomicznych, czyli tych poglądów, które są czynnikami ekonomicznymi – to składnik świadomości ekonomicznej. Mentalność stanowi ten obszar świadomości ekonomicznej, który jest nieuświadomiany i niezwerbalizowany, i wyraża się w żywiołowych nastawieniach wobec świata. Jednostka nie zdaje sobie w pełni sprawy z tych nastawień, gdyż ujawniają się one dopiero w momencie podejmowania konkretnych działań (Becker 1993: 22).

Mentalność ekonomiczna jest takim sposobem interpretacji otaczającego świata, który ujmuje całość poglądów ekonomicznych i równocześnie informuje, co stanowi oś tej całości. Mentalność ekonomiczna jest wynikiem całokształtu socjalizacji, ale także doświadczeń jednostki i całych grup społecznych związanych z gospodarką, dlatego określone typy mentalności powstają pod wpływem sytuacji ukształtowanych przez różne mechanizmy regulacji gospodarczej, w których jednostki i grupy uczestniczyły w ciągu życia (Kozek 1994).

Kultura jest czynnikiem, który w znacznym stopniu determinuje zdolność danego narodu do pomyślnego rozwoju, gdyż kształtuje wyobrażenia jednostek na temat ryzyka, gratyfikacji i dostępnych możliwości. Wartości kulturowe są istotne w procesie rozwoju społeczeństwa, ponieważ wpływają na sposób myślenia jednostek o postępie i rozwoju gospodarczym. W szczególności wartości kulturowe odgrywają tak istotną rolę, ponieważ stanowią zasady, wokół których organizowana jest działalność ekonomiczna, a bez niej postęp nie jest możliwy (Lindsay 2003: 412).

Rozwój gospodarczy zależy w dużej mierze od zmiany sposobu w jakim ludzie myślą o generowaniu bogactwa.

Mowa jest tutaj o głęboko zakorzenionych postawach, przekonaniach i założeniach, które leżą u podstaw decyzji podejmowanych przez liderów, a prowadzą do złego funkcjonowania gospodarki. Problemem wydaje się być myślenie oparte na przewadze komparatywnej, która nie jest w stanie zapewnić krajom wysokiego standardu życia. Istnieje potrzeba zmiany myślenia i mentalności z komparatywnej na konkurencyjną.

W tabeli 1. wymienione zostały niektóre wzorce myślowe charakterystyczne dla przewagi komparatywnej i konkurencyjnej. Zestawienie to unaocznia związki między kulturą i konkurencyjnością ekonomiczną. Sposób, w jaki ludzie myślą o przedsiębiorczości, gospodarce i konkurencji wpływa na charakter podejmowanych przez nich decyzji strategicznych, i tym samym na rozwój gospodarczy.

Lawrence Harrison wyróżnia dziesięć wartości, postaw, czy też rodzajów mentalności, które odróżniają kultury postępowe od kultur zachowawczych (Harrison 2003: 434-435):

- orientacja czasowa: kultury postępowe uwypuklają znaczenie przyszłości; w kulturach zachowawczych najważniejsza jest przeszłość i teraźniejszość. Orientacja przyszłościowa pociąga za sobą postępowy światopogląd – kontrolę nad własnym przeznaczeniem, wiarę, że cnoty zostaną nagrodzone w życiu doczesnym, ekonomicznie o sumie dodatniej,
- w kulturach postępowych praca jest podstawą dobrego życia, natomiast brzemienne w kulturach zachowawczych. W tych pierwszych praca tworzy strukturę codziennego dnia; pracowitość, kreatywność i osiągnięcia są nagradzane nie tylko finansowo, lecz również stanowią źródło satysfakcji i szacunku dla samego siebie.

Tabela 1. Przewaga komparatywna i przewaga konkurencyjna

Cechy antyrozwojowe	Cechy prorozwojowe
Chronione rynki	Globalizacja i konkurencja
Koncentrowanie uwagi na poziomie makroekonomicznym	Koncentrowanie uwagi na poziomie mikroekonomicznym
Dostęp do liderów	Produktywność na poziomie firmy
Koncentrowanie uwagi na kapitale fizycznym/ finansowym	Koncentrowanie uwagi na kapitale ludzkim/wiedzy
Hierarchia i sztywna organizacja	Elastyczne, merytokratyczne organizacje
Ekonomia skali	Elastyczność
Zależność od zagranicznych partnerów	Strategie migracji
Podejście reaktywne	Podejście proaktywne
Rząd jako główny planista	Wspólna wizja i współdziałanie
Redystrybucja bogactwa	Generowanie bogactwa
Paternalizm	Innowacyjność

Źródło: (Lindsay 2003: 419).

- Oszczędność jest matką inwestycji i finansowego bezpieczeństwa w kulturach postępowych, i zagrożeniem dla „elitarnego” *status quo* w kulturach zachowawczych, które często charakteryzują się światopoglądem o sumie zerowej.
- Edukacja w kulturach postępowych jest podstawą rozwoju, w kulturach zachowawczych zaś odgrywa jedynie marginalną rolę i jest zarezerwowana wyłącznie dla elit.
- Kompetencja w kulturach postępowych jest konieczna do zmian na lepsze. W kulturach zachowawczych liczą się koneksje i rodzina.
- Wspólnota: w kulturach progresywnych promień identyfikacji i zaufania wykracza poza rodzinę i obejmuje szersze społeczeństwo. W kulturach zachowawczych rodzina wyznacza granice wspólnoty. Społeczeństwa o niewielkim promieniu identyfikacji i zaufania są bardziej podatne na korupcję, unikanie podatków i nepotyzm, a także mniej chętnie angażują się w filantropię.
- Kultury postępowe charakteryzują się przeważnie bardziej rygorystycznym kodeksem etycznym. Wszystkie zaawansowane demokracje (oprócz Belgii, Tajwanu, Włoch i Korei Południowej) należą do grupy dwudziestu pięciu najmniej skorumpowanych krajów świata według Instytutu Percepcji Korupcji, opracowanego przez *Transparency International*. Chile i Botswana są jedynymi państwami Trzeciego Świata, które pojawiają się w pierwszej dwudziestce.
- W kulturach postępowych sprawiedliwość i uczciwość są powszechnie oczekiwane w kontaktach międzyludzkich. W kulturach zachowawczych sprawiedliwość, podobnie jak osobista kariera, zależą często od znajomości i zasobności portfela.
- W kulturach postępowych władza ciąży w stronę rozproszenia i struktur poziomych, podczas gdy w kulturach zachowawczych – w stronę koncentracji i struktur pionowych. Dobrą ilustracją tej tezy może być analiza różnic między północą a południem Włoch dokonana przez Roberta Putnama w książce: *Budowanie sprawnej demokracji*.
- Sekularyzm: wpływ instytucji religijnych na życie świeckie jest niewielkie w kulturach postępowych i zawsze znaczne w kulturach zachowawczych. Pierwsze sprzyjają heterodoksji i różnicom zdań, w drugich królują ortodoksja i konformizm.

Wymienione czynniki stanowią duże uogólnienie, a rzeczywistość kulturowego zróżnicowania jest o wiele bardziej skomplikowana. Wykaz wartości kulturowych wskazuje, jak

determinują one sposób wyrażania i dostrzegania problemów. Liczne badania socjologiczne potwierdzają obecność z mniejszym lub większym natężeniem składników mentalności nie sprzyjającej postępowi. Zgodnie z dominującymi w Polsce wartościami wyprowadzonymi z tradycji katolickiej i totalitarnego państwa paternalistycznego odziedziczyliśmy inną niż w Europie Zachodniej mentalność. Jej szczególnym znamieniem jest nacisk na oceny według kryteriów słuszności społecznej, które musiały się zderzyć z ostrymi kryteriami racjonalności ekonomicznej, narzuconymi w wyniku szoku transformacyjnego (Bal-Woźniak 2010: 103).

Rola kapitału społecznego i zaufania jako warunku osiągnięcia dobrobytu

Zaufanie to jeden z głównych elementów wpływających na rozwój kapitału społecznego. Zdaniem Putnama zaufanie jest kluczowym składnikiem kapitału społecznego, ponieważ napędza współpracę, której prawdopodobieństwo wzrasta z poziomem zaufania w społeczeństwie (Putnam 1995: 258).

Kapitał społeczny to zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie. Jeżeli przedstawiciele danej grupy mają podstawy sądzić, że inni członkowie będą postępować w stosunku do nich w sposób uczciwy i rzetelny, to zaczną darzyć się wzajemnym zaufaniem. Zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji (Fukuyama 2003: 169).

Zdaniem Fukuyamy zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach. Normy te mogą obejmować głęboko zakorzenione wartości dotyczące Boga i sprawiedliwości, ale także świeckie formy regulacji, np. standardy obowiązujące w danej profesji lub przyjęte normy zachowania (Fukuyama 1997: 38). Noblista Kenneth Arrow mówi o zaufaniu stwierdza, że: „obecnie zaufanie ma bardzo wymierną wartość pragmatyczną. Zaufanie to środek zmniejszający tarcie wewnątrz systemu społecznego. Jest to niezwykle wydajny instrument; możliwość polegania na słowie partnera w interesach pozwala oszczędzić wielu problemów. Niestety, nie jest to towar, który można łatwo kupić. Zaufanie oraz pokrewne wartości, takie jak lojalność i prawdomówność stanowią przykład czegoś, co ekonomiści nazywają „wartościami ubocznymi” (*externalities*). Każda z tych wartości jest towarem, każda ma realną, praktyczną, ekonomiczną wartość; każda zwiększa wydajność systemu, pozwala produkować więcej dóbr. Jednak nie są to towary,

Tabela 2. W jaki sposób kultura wpływa na postęp

Kultury sprzyjające postępowi	Kultury zachowawcze
<ol style="list-style-type: none"> 1. Orientacja przyszłościowa 2. Praca jako podstawa dobrego życia 3. Oszczędności jako źródło inwestycji i finansowego bezpieczeństwa 4. Edukacja jako podstawa rozwoju 5. Kompetencje jako konieczna zmian na lepsze 6. Szeroki promień identyfikacji i zaufania wykraczający poza rodzinę 7. Rygorystyczny kodeks etyczny 8. Sprawiedliwość i uczciwość w kontaktach międzyludzkich 9. Władza ukierunkowana w stronę rozproszenia i struktur poziomych 10. Niewielki wpływ instytucji religijnych na życie świeckie 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Orientacja na przeszłość i teraźniejszość 2. Praca jest brzemieniem 3. Oszczędność zagrożeniem dla „egalitarnego” <i>status quo</i> 4. Marginalna rola edukacji 5. Koneksje i rodzina koniecznymi warunkami zmian na lepsze 6. Niewielki promień identyfikacji i zaufania – z rodziną wyznaczającą granice wspólnoty 7. Mniej rygorystyczny kodeks etyczny 8. Sprawiedliwość, podobnie jak osobista kariera uzależniona od znajomości i zasobności portfela 9. Ciężenie władzy w kierunku koncentracji i struktur pionowych 10. Ortodoksyjne myślenie i konformizm, któremu sprzyjają instytucje religijne

Źródło: (Harrison 2003: 434-435).

których wymiana na wolnym rynku jest technicznie możliwa czy nawet uzasadniona” (Fukuyama 1997: 179).

Kapitał społeczny nie jest zasobem kulturowym przekazywanym z pokolenia na pokolenie, jest tworzony spontanicznie przez ludzi. Według Fukuyamy opiera się on na wspólnych wartościach, promuje współpracę, obniża koszty transakcji i jest podstawą budowy społeczeństwa obywatelskiego i demokracji. Do norm etycznych składających się na kapitał społeczny należą takie cechy jak: prawdomówność, wywiązywanie się z obowiązków i wzajemność w stosunkach z innymi. Kapitał społeczny wpływa korzystnie na innowacyjność i zdolność adaptacji do nowych warunków. Każde społeczeństwo dysponuje określonym zasobem kapitału społecznego, elementem różnicującym jest stopień zaufania. Należy zauważyć, że umiejętność współpracy w społeczeństwach nie jest jednakowa. Przykładem może być południe Włoch, gdzie zaufanie ogranicza się do struktur rodzinnych, oraz północ tego kraju, która jest zdolna do tworzenia społecznych organizacji. Przykładem mogą być także Chiny, szczególnie południowe, które są zdominowane przez firmy rodzinne, ważniejsza jest lojalność wobec członków rodziny niż państwa, poziom uczciwości i współpracy w życiu publicznym jest niski. Konsekwencją takiej sytuacji jest korupcja i szerzący się nepotyzm.

Kapitał społeczny odgrywa coraz ważniejszą rolę w przedsiębiorstwach. Jest ważny ze względu na rozwój firm i ich innowacyjność. Jest to związane z trwającymi od połowy ubiegłego wieku zmianami sposobu sprawowania władzy i odchodzenia od ścisłej hierarchii. Fukuyama zauważa, że dzięki temu powstał średni poziom kierownictwa w przedsiębiorstwach i jednocześnie rośnie odpowiedzialność kierowników. Duża część nowoczesnych przedsiębiorstw opiera się na outsourcingu niektórych swoich zadań, a jeszcze inne działają jako sieci oparte na

nieformalnych normach moralnych, bez wyraźnych struktur i centralnie umiejscowionych zarządów. Według Fukuyamy nie byłoby to możliwe bez odpowiedniego kapitału społecznego.

Kapitał społeczny generuje korzyści wykraczające daleko poza sferę gospodarczą. Jest elementem niezbędnym do powstania zdrowego społeczeństwa obywatelskiego (grup stojących między rodziną a państwem). Kapitał społeczny wpływa na sposób przebiegu procesów gospodarczych i pozarynkowej produkcji społecznej, ułatwia przewyższanie kryzysów politycznych i gospodarczych, może spowodować, że kryzys stanie się przełomem, zwrotem czy szansą, a nie załamaniem. Zainteresowanie tematem kapitału społecznego wynika z jednej strony z tego, że pojęcie to wiąże się z funkcjonowaniem kultury, jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji historycznej, nawyków. Na kapitał społeczny wpływa system wartości. Z drugiej strony, że wiąże się ono z funkcjonowaniem gospodarki: koordynacja rynkowa istnieje m.in. dzięki dobrom wspólnym, które stanowią podstawę zaufania społecznego, będącego częścią kapitału społecznego (Jasiński 2007: 3).

Zakończenie

Coraz więcej badaczy zajmujących się problematyką rozwoju gospodarczego zwraca uwagę, że obok tradycyjnych źródeł rozwoju gospodarki, takich jak: surowce, zasoby siły roboczej, kapitał czy ziemia, stoją cechy kulturowe społeczeństw. Rola uwarunkowań kulturowych, jako czynników ułatwiających bądź hamujących rozwój gospodarczy, jest coraz częściej dostrzegana we współczesnym świecie, w którym istotną rolę odgrywa wolny rynek i globalizacja. W artykule skoncentrowano się na ukazaniu związków

i zależności między cechami kulturowymi narodów a ich rozwojem gospodarczym. Nie wszystkie procesy gospodarcze można wyjaśnić w kategoriach kulturowych, jednak we wszystkich procesach kultura ma mniejszy lub większy udział.

Bibliografia

1. Bal-Woźniak T., (2010), *Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji gospodarki z perspektywy logiki sieci* [w:] Zeszyt Nr 17, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki, Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych.
2. Becker G., (1993), *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
3. Fryzeł B., (2005), *Kultura korporacyjna. Poglądy, Teorie, Zarządzanie*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
4. Fukuyama F., (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław: PWN.
5. Fukuyama F., (2003), *Kapitał społeczny* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
6. Gardocka A., (2005), *Kultura ekonomiczna jako instytucja* [w:] Kopycińska D., red., *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
7. Grondona M., (2003), *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
8. Harrison L.E., (2003) *Dlaczego kultury nie sposób przecenić* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
9. Harrison L.E., (2003), *Upowszechnianie pozytywnych zmian kulturowych* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
10. Herder J. G., (1962), *Myśli o filozofii dziejów*, Warszawa: PWN.
11. Huntington S.P., (2003), *Dlaczego kultury nie sposób przecenić* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
12. Huntington S.P., (2003), *Z kulturą trzeba się liczyć* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
13. Jasiński R., (2007), *Profile kulturowe a rozwój gospodarczy*, Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
14. Kłoskowska A., (1980), *Kultura masowa*, Warszawa: PWN.
15. Kozek W., (1994), *Mentalność ekonomiczna Polaków. Jej obraz i konsekwencje* [w:] Morawski W., red., *Zmierzcz socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
16. Landes D., (2003), *Kultura przesądza prawie o wszystkim* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
17. Lindsay S., (2003), *Kultura, modele umysłowe i dobrobyt narodowy* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
18. Porter M.E., (2003), *Postawy, wartości i przekonania a makroekonomia dobrobytu* [w:] Harrison L.E., Huntington S.P., red., *Kultura ma znaczenie*, (tłumaczenie Dymczyk S.), Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
19. Putnam R., (1995), *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków: Wydawnictwo Znak.
20. Sikorski Cz., (1986), *Sztuka kierowania – szkice o kulturze organizacyjnej*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
21. Weber M., (1994), *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Lublin: Test.

REKLAMA



Już wkrótce !

Zapraszamy do naszego e-sklepu,
gdzie będzie można zapoznać się z ofertą:

- publikacji naukowych
- elektronicznych wydań czasopism naukowych
- skutecznych narzędzi dla trenerów biznesu, coachów i HR-owców

www.e4u.vip4u.pl