

Andrzej Zybała*

Gospodarka w cieniu kultury i ścieżek zależności

Wprowadzenie

Poniżej analizuję wybrane czynniki wpływające na rozwój gospodarczy, zakładając, że na jego dynamikę wpływają również określone uwarunkowania określone jako kulturowe. Oczywiście zagadnienie jest bardzo obszerne i złożone, dlatego podkreślam, że jest to pewne wycinkowe spojrzenie z poziomu horyzontalnego.

Analizuję to zagadnienie w oparciu o kilka pojęć – ścieżkę zależności, kody kulturowe, wzorce zachowań i postaw zbiorowych, systemy wartości, idee, przeświadczenia oraz kulturę umysłową (intelektualną).

Generalna teza głosi, że część z widocznych w Polsce kodów kulturowych, czyli utrwalonych wzorców zachowań w sferze działań biznesowych i w działaniach zbiorowych, może wpływać ograniczająco na efektywność i innowacyjność w działalności gospodarczej zarówno w sektorze prywatnego biznesu, jak

i inwestowania w sektorze publicznym. Znaczenie ma również zjawisko znane jako ścieżka zależności (*path dependency*). Oznacza to możliwość zaistnienia prawidłowości, że niefortunne działania podjęte w przeszłości mogą utrwalac się i przez to ograniczać możliwości rozwoju w przyszłości.

W tekście zakładam, że działania ekonomiczne można uznać za formę działania, która jest społecznie zakorzeniona, a instytucje ekonomiczne traktowane są jako społeczne konstrukty [Granovetter, Swedberg, 2018, s. 8]. Jak głosił Max Weber, rozwój gospodarczy ma najważniejsze uwarunkowania w sferze kultury, jej wartości, norm, preferencji itp. W poniższej problematyce istotne znaczenie miała wydana w latach 50. XX wieku książka Edwarda C. Banfielda, mówiąca o moralnych podstawach społeczeństwa, które pozostaje zacofane. Autor przeanalizował czynniki kultury biednej wsi w południowych Włoszech [Banfield, 1958]. Okazało się, że mieszkańcy nie byli w stanie przeprowadzić działań zbiorowych, które poprawiały infrastrukturę służącą również działalności gospodarczej. Wynikało to z braku zaufania, wzajemnej zazdrości itp. Byli zdolni do działań wyłącznie na rzecz swojej rodziny, co autor określił jako amoralny familizm.

* Prof. dr hab. Andrzej Zybała – Szkoła Główna Handlowa. Vide: Czwartki u Ekonomistów: *Modele i przyszłość kapitalizmu* (6.10.2016) oraz *Ekonomia myślenia* (23.02.2017), https://archiwum.ptc.pl/129_czwartki_u_ekonomistow.html, a także „Biuletyn PTE” nr 1/2021, <https://ptc.pl/czasopisma/biuletyn/2021-nr-1> (przyp. red.).

Wyrwać się z półperyferii

Różnego typu obserwacje, a także badania, wskazują, że w Polsce mamy takie składniki kultury, które powodują, że jako społeczeństwu trudno nam „wyrwać się” z obecnego poziomu rozwoju, czy też niedostatecznego rozwoju (peryferyjności w określonych sektorach) w krótkim i średnim okresie. Przekładając to zagadnienie na język dzisiejszych debat, można powiedzieć, że trudno nam wyjść z tak zwanej pułapki średniego rozwoju, czyli szeregu słabych parametrów w zakresie innowacyjności, produktywności, struktury eksportu, a przede wszystkim w zakresie dość niskiego poziomu życia pewnej części społeczeństwa (niskie dochody, pozbawienie dobrej jakości usług publicznych itp.). Oczywiście ma miejsce znaczący wzrost gospodarczy, w tym bezprecedensowy historycznie rozwój infrastruktury. To wszystko pomaga coraz większej części społeczeństwa w podnoszeniu poziomu życia, jakkolwiek wciąż znaczna liczba Polaków żyje na niskim poziomie materialnym w sensie niskiego dochodu do dyspozycji czy warunków mieszkaniowych.

Obecnie zapóźnienie ekonomiczne ma silne odzwierciedlenie w sferze publicznej czy zbiorowej. Oznacza to nieefektywne usługi publiczne – trudny dostęp do lekarzy specjalistów czy miejsc w stacjonarnej opiece długoterminowej, słaby poziom edukacji w szkołach w części gmin, czy wciąż niskiej jakości drogi w niektórych gminach czy powiatach itp.

Ścieżka zależności

Po 1990 r. Polska zaczęła się – z wyłączeniem pierwszych kilku lat – szybko rozwijać, co było bezprecedensowe w perspektywie historycznej, wciąż jednak utrzymuje się określony dystans gospodarczy w stosunku do państw Zachodu, w tym w sensie różnicy w wysokości PKB na głowę mieszkańca, ale również w sensie dostępności, z jakiej może korzystać obywatel z różnego typu usług publicznych.

Pozostajemy w kręgu najwyżej rozwiniętych państw, ale wśród nich na pozycjach peryferyjnych (np. pełniąc rolę dostawców rąk do pracy, wykonawcy prostszych prac na eksport, montowni). A zatem Polska rozwija się, ale – podobnie jak w poprzednich wiekach – ma to jednak miejsce w warunkach utrzymywania się określonego poziomu zacofania/niedostatecznego rozwoju wobec państw najwyżej rozwiniętych. Przypomina to do pewnego stopnia sytuację, która miała miejsce w okresie II RP. Wówczas Polska również rozwijała się ekonomicznie, ale – paradoksalnie, jak pisał W. Kula – w warunkach pogłębiającego się zacofania [Kula, 1957].

Powyższe trudności mają dość silne uwarunkowania kulturowe, ale także strukturalne. W pierwszym

przypadku można mówić o specyficznych u nas kodach kulturowych i związanych z tym modelach zachowań i postaw wobec tego, czym jest aktywność ekonomiczna, a także aktywność w zbiorowości i państwie. W drugim przypadku można mówić o pewnych mechanizmach, które są podstawą funkcjonowania gospodarki i rozwoju.

Nim przejdę do uwarunkowań czysto kulturowych, naszkicuję mechanizmy niedostatecznego rozwoju według instytucjonalizmu historycznego, który wyjaśnia znaczenie zarówno czynników kulturowych, jak i strukturalnych. Powyższa teoria opiera się w znacznym stopniu na pojęciu ścieżki zależności czy – jak inni to wyrażają – zależności od szlaku (*path dependency*) [Zybała, 2024]. Zgodnie z tym podejściem myślowym można postawić tezę, że polski niedostateczny rozwój w erze przemysłowej miał miejsce, ponieważ na jej początku tak było czy zaistniało. Ma to też związek z tym, że Polska była tzw. *latecomer*, czyli państwem (terytoriami podczas rozbiorów) późno wchodzącym do ery przemysłowej. Miało to znaczne konsekwencje dla możliwości rozwoju w kolejnych okresach (miało też związek ze sposobem wejścia do ery poprzemysłowej, ale nie jest to tutaj przedmiotem analizy).

Wielu socjologów i politologów rozumie ścieżkę zależności jako ogólną zasadę, zgodnie z którą przeszłość ma znaczenie dla wyjaśnienia teraźniejszego stanu rzeczy (*history matters*) [Pierson, 1993, s. 602]. William Sewell twierdził, że ścieżka zależności oznacza, że to, co wydarzyło się we wcześniejszym momencie/punkcie czasu, wpłynie na możliwe wyniki sekwencji zdarzeń, które wystąpiły w późniejszym czasie [Mahoney, 2000, s. 510; Sewell, 1996, s. 26]. W bardziej zaawansowanej postaci rozumiana jest również jako „specyficzny typ sekwencji, w której początkowe zdarzenia warunkujące (*contingent events*) uruchamiają łańcuch zdarzeń...”, a te zdarzenia wyjaśniają kolejne, w tym finalne zdarzenia [Mahoney, 2000, s. 129–130]. Ścieżka zależności oznacza również kumulowanie się konsekwencji różnych przeszłych okoliczności (zdarzeń, decyzji, działań) i ich ograniczającego wpływu na możliwości rozwoju.

Innymi słowy, ścieżka zależności to trajektoria historyczna, która współokreśla dynamikę rozwoju gospodarki w następujących po sobie okresach czasowych (I RP, II RP, III RP). A zatem zgodnie z powyższą teorią można powiedzieć, że kluczowe znaczenie dla naszego rozwoju w erze przemysłowej miało początkowe zapóźnienie Polski (przełom XVIII i XIX w.). W kolejnych okresach widoczne były liczne trudności w nadrobieniu dystansu. Można powiedzieć, że Polska znalazła się na ścieżce niedostatecznego rozwoju. Utrwalały ją liczne sprzężenia przyczynowo-skutkowe w określonych dziedzinach, zarówno w sferze kultury, jak i organizacji zbiorowości, w tym państwa.

To, że wyrwanie się ze ścieżki napotyka trudności, nie jest niczym dziwnym ani niespotykanym. To liderzy rozwoju zyskali i zachowują przewagę, której łatwo nie oddają (pewne zmiany w peletonie oczywiście miały miejsce). Ustanawiają bowiem reguły gry, które im sprzyjają. Od początku nowej ery mogli osiągać kapitały istotne dla swojego dalszego rozwoju (kapitały finansowe, technologiczne, edukacyjne, kulturowe, instytucjonalne). Ponadto ich państwa budowały potencjał instytucjonalny, w tym analityczny, dzięki któremu zachowywały przewagę nad innymi.

Natomiast w państwach, które znalazły na ścieżce niedostatecznego rozwoju, występują zjawiska, które utrudniają doganianie liderów i osiąganie wyższych poziomów przyspieszania rozwoju. Przesądzą o tym czynniki strukturalne, czyli takie, które z natury są głębokie i trudne do zmiany. W przypadku takich państw jak Polska z trudem następowała adaptacja do warunków ery przemysłowej w sferze licznych polityk publicznych, od polityki gospodarczej po społeczną [Inglot, 2009]. Część decyzji i działań publicznych umacniała ścieżkę niedostatecznego rozwoju, bo były nieoptymalne strukturalnie.

Zjawisko ścieżki zależności pogłębiały zjawiska wymieniane przez autorów, polegające na teorii sprzężeń zwrotnych (*policy feedback theory*). Chodzi o tak zwane sprzężenia zwrotne (*policy feedback*). To one powodują, że zjawiska występujące w fazach początkowych (np. ery przemysłowej) umacniają się w kolejnych okresach. Zdaniem [Béland, et al., 2022] można mówić o 5 mechanizmach sprzężeń zwrotnych. Istotnym mechanizmem jest: 1) zwrot z poniesionych nakładów/inwestycji (*economic returns*). Oznacza to, że wyjściowy w erze przemysłowej stan gospodarki i potencjał do realizowania polityki rozwoju (*design*) ma znaczenie w tym sensie, że zawiera określoną strukturę korzyści, na które określone interesariusze mogą liczyć. W kolejnych fazach rozwoju korzyści mogą rosnąć albo maleć (*increasing returns/diminishing or static returns*). Gdy wiodący interesariusze uzyskują rosnące korzyści (relatywnie), to rośnie prawdopodobieństwo, że będą popierać *status quo* w polityce rozwoju. Ich wsparcie współtworzy wówczas mechanizm samowzmacniającego się sprzężenia (*self-reinforcing feedback*). Z kolei, jeśli kurczy się zwrot, jaki osiągają z zaangażowania w politykę rozwoju, to wówczas powstaje sytuacja sprzyjająca zmianie. Interesariusze będą bowiem poszukiwali innych rozwiązań, metod, celów itp. Powstaje zatem sprzężenie samopodważania *status quo* danej polityki (*self-undermining feedback*).

Znaczenie mają również pozostałe mechanizmy sprzężeń. Są to: 2) wybrane mechanizmy społeczno-polityczne (*social-political mechanisms*); 3) mechanizmy cyrkulacji informacji, alokacji uwagi, skutki interpretacyjne; 4) mechanizmy finansowania

programów/polityk publicznych (finanse publiczne); 5) kształtowanie potencjału państwa/procesów administracyjnych [Béland, et al., 2022].

Poniżej omawiam część z powyższych zjawisk. Niezwykle istotne wydaje się pierwsze z nich. Otóż na początku ery przemysłowej w takich państwach jak Polska nadal umacniały się grupy interesów, które były niechętne wobec rozwoju typu przemysłowego. Antyrozwojowe grupy utrzymywały *status quo* w postaci trwania zacofanych monokultur rolnych w wielu regionach Polski. Warstwa posiadaczy rolnych osłabiała istotne filary kapitalizmu przemysłowego. Miało to wpływ na to, że nie powstała znacząca rodzima warstwa właścicieli kapitału (burżuazja), a także sprofesjonalizowana klasa robotnicza jako niezbędny element kapitalizmu. Natomiast trwała liczna warstwa właścicieli ziemskich, a także inteligencja o często ogólnym wykształceniu (a nie specjaliści czy profesjonaliści), która funkcjonowała w oparciu o etos bardziej postszlachecki niż mieszczański [Zarycki, 2009, s. 106].

Sfery posiadaczy ziemskich toczyły walkę o dostępność siły roboczej. Blokowały przepływ ludzi ze wsi do miast. Świadomie czy nie, przyczyniały się do blokowania kształcenia robotników i fachowców, których potrzebował przemysł. Nie doszło również do właściwego rozwoju miast, często w wyniku utrzymywania się licznych przywilejów warstwy ziemiańskiej [Zarycki, 2009, s. 106].

Antyrozwojowe wzorce kultury i zachowań u zarania kapitalizmu

W zakresie drugiego typu zjawisk można wskazać na to, że na początku ery przemysłowej mogły umacniać się również antyrozwojowe wzorce kultury i zachowań itp. Może nie tyle umacniały się sarmackie wzorce życia, ile okazywały się niezwykle trwałe, np. pogardzanie zawodami związanymi z handlem i innymi mieszczańskimi zajęciami. Tomasz Zarycki pisał, że kultura szlachty nie została skonfrontowana z mieszczaństwem, co mogłoby wzbogacić ją o nowe podejście do zjawisk ekonomicznych. Przeciwnie, burżuazja przyjmowała niejednokrotnie wzory sarmackie.

Kultura szlachecka ukształtowała również postawy polskiej inteligencji (inteligencja wywodziła się historycznie głównie ze szlachty) [Chałasiński, 1946; Zarycki, 2008, s. 62]. To również mogło współdecydować o niezdolności do pełnej modernizacji polskiej gospodarki i społeczeństwa, i pozostaniu na peryferiach rozwoju [Zarycki, 2009, s. 106].

Trwałość kultury dawnej szlachty widoczna była i w jakimś stopniu pozostaje trwała w symbolu folwarku jako miejscu pracy opartym na chłopskiej, zależnej siły roboczej. Taki model pracy w rolnictwie utrzymywał się po 1543 r., kiedy szlachta uzyskała prawo do dysponowania chłopami [Hryniewicz, 2004,

s. 205]. Folwark pozostał symbolem (archetypem) zachowań w sferze zarządzania w organizacjach zarówno ekonomicznych, jak i administracyjnych. Nawet po wykluczeniu pańszczyzny pozostał silnie zakorzeniony model silnego władztwa przełożonych nad pracującymi. Jak pisze J. Hryniewicz, folwark był „typową organizacją totalną nastawioną na regulację zachowań personelu nie tylko w pracy, ale także w życiu osobistym” [Hryniewicz, 2007b, s. 7].

Powyższe tendencje i wzorce mogły mieć wpływ na sferę motywacji do działań ekonomicznych. Krystyna Skarżyńska wskazuje, że w różnego typu przekazach w Polsce, widocznych w życiu społecznym, rzadko pojawiają się treści afirmujące ludzi sukcesu, którzy uzyskują osiągnięcia kosztem znacznego wysiłku: „w Polsce sukces ceni się tym bardziej, im łatwiej został osiągnięty” [Skarżyńska, Drogosz, 2005, s. 71].

Postawy antyrozwojowe mogą pochodzić również z utrwalonego braku zaufania do osób nieznanymi osobami. Nieufność sprawia, że wiele energii pochłania „zabezpieczanie się” przed zagrożeniami ze strony innych. Kolejne składniki osobowości widoczne w Polsce to silne upowszechnienie modelu autorytarnej osobowości. Wynika to z posiadania „obrazu świata” jako źródła zagrożeń. Sprawia to, że część ludzi nie podejmuje działań prorozwojowych.

Czynnikiem w tym zakresie kształtowania postaw mógł być brak odpowiednio skonsolidowanych wysiłków na rzecz rozwoju edukacji, potencjalnie racjonalizującej te elementy kultury, które zawierały silne irracjonalne komponenty w XIX w. i wcześniej, np. widoczne w ludowości, ruchach ideologicznych (romantyzm polityczny).

Za istotny należy uznać również piąty mechanizm sprzężenia zwrotnego, który dotyczy kształtowania potencjału państwa/procesów administracyjnych [Béland, et al., 2022]. Tutaj chodzi o sprzężenie między wyjściową słabością państwa pod koniec XVIII w. (następnie rozpadem państwa) a konsekwencjami w kolejnych okresach. Państwo nie było w stanie tworzyć odpowiedniej infrastruktury rozwoju w sferze państwa/administracji, m.in. zapewnić stabilnego pieniądza i innych warunków sprzyjających wzrostowi wymiany gospodarczej. Słabości w działaniu aparatu administracyjnego ulegały reprodukcji (katalizowały to dodatkowo późniejsze rozbiory). Widoczna była także słabość społeczeństwa w sferze tworzenia myśli państwowej czy wytworzenia programów rozwoju państwowości w okresie zaborów.

Meandry przystosowania do wysokiego rozwoju

Powyższe tendencje w kształtowaniu postaw i zachowań w Polsce miały swoje konsekwencje. Z trudnością mogło przychodzić kształtowanie takiej kultury

ekonomicznej, która byłaby kompatybilna z tego typu kulturą widoczną w państwach najwyżej rozwiniętych. Zdaniem Jacka Kochanowicza i Mirosławy Marody polska kultura ekonomiczna ogranicza skalę rozwoju. Uznają, że część społeczeństwa jest niezdolna do dopasowania się do wzorców zachowań ekonomicznych widocznych w zachodniej kulturze gospodarczej. W konsekwencji gospodarka zostaje obciążona dodatkowymi kosztami, np. w sytuacji, gdy dany podmiot ekonomiczny chce wejść na rynek, czy wyższymi kosztami transakcyjnymi, np. gdy przedsiębiorstwo negocjuje czy realizuje kontrakty [Kochanowicz, Marody, 2010, s. 90]. W Polsce wprawdzie doszło do kształtowania nowego środowiska instytucjonalnego opartego na zachodnich wzorach, ale nie oznaczało to, że styl działania w gospodarce uległ dostosowaniu do niego.

To cechy kultury w danym społeczeństwie wpływają na – jak podkreślają J. Kochanowicz i M. Marody – kulturę ekonomiczną. Wyraża się ona w:

- zdolności do przedsiębiorczości, np. umiejętności organizowania pracy w postaci zadań, delegowania/braniu odpowiedzialności, respektowaniu prawa, wzorach budowania konkurencyjności i podejmowania ryzyka,
- typie orientacji wobec zjawiska czasu, np. typie orientacji na odroczoną bądź natychmiastową gratyfikację, horyzont czasowy myślenia, zarządzanie czasem,
- postawach wobec pieniądza, np. zdolności do pomnażania kapitału ekonomicznego czy tylko do „dzielenia się biedą” poprzez różnego typu programy redystrybucyjne,
- postawach społeczeństwa wobec bogactwa, np. stosunku do manifestowania bogactwa, postrzeganiu osób bogatych (norma „prywatnego bogactwa” czy „publicznej odpowiedzialności”).

(Nie)kompatybilność wybranych postaw Polaków

Jan Szczepański zwracał uwagę na niekompatybilność wybranych postaw Polaków wobec tego, czego wymaga rozwój gospodarczy (modernizacja). Rozwój gospodarczy wymaga określonego wzorca człowieka, który jest racjonalny, efektywny, pilnie wykonuje obowiązki, jest gotowy na zmiany, skłonny do współpracy [Lubbe, 2010, s. 73], który myśli perspektywicznie i okazuje tolerancję. Tę myśl zaczerpnął od Gunnara Myrdala, szwedzkiego laureata Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Szwed twierdził, że warunkiem dla modernizacji w krajach zapóźnionych ekonomicznie jest zdolność do uczenia się wielu nowych umiejętności. W szerokim spektrum kwestii ostatecznie ich społeczeństwa powinny wypracować między innymi zdolność do:

- kierowania się racjonalnością w realizacji polityki publicznej, znajdowania zastosowań dla wytwarzanej wiedzy,
- kierowania się racjonalnością w strukturyzowaniu relacji społecznych, w myśleniu o celach i środkach,
- wytwarzania efektywnych instytucji i postaw, które sprzyjają wzrostowi produktywności i rozwojowi w ogóle,
- konsolidowania państwa, zwiększania dyscypliny społecznej (posiadanie rządów, które są zdolne do egzekwowania pewnych zobowiązań od obywateli) [Szirmai, 2005].

Szczepański pisał, że należy uwzględnić różnice między krajami Trzeciego Świata, którymi zajmował się Myrdal, a poszczególnymi dzielnicami współczesnej Polski. Dostrzegał jednak podobieństwo w zakresie czynników moralnych, wartości, postaw i tradycji kulturowych, poziomu wykształcenia i przygotowania technicznego dla rozwijania gospodarki. Możliwości rozwoju gospodarki lokalnej w Polsce można określić na podstawie tendencji psychospołecznych, takich jak wzory konsumpcji, podejście do oszczędności, wydatki na alkohol i tytoń, dochody inwestowane w gospodarstwa domowe czy w biznesie [Szczepański, 1992, s. 29].

W debatach – mniej lub bardziej akademickich – uczeni stosunkowo konsekwentnie wskazują na to, że rozwój Polski ograniczają w istotny sposób bariery, które tkwią w sferze szeroko rozumianej kultury [Czapiński, 2008; Geodecki, 2012] i tych zjawisk, które ona kształtuje. Są podstawy, aby wyodrębnić przynajmniej pięć głównych sposobów konceptualizacji tych barier, czy też pięć źródeł ich powstawania:

- 1) typ relacji społecznych (brak szerszego zaufania w społeczeństwie),
- 2) kulturę ekonomiczną (zachowania i postawy w sferze działań ekonomicznych, specyficzny typ indywidualnej przedsiębiorczości itp.),
- 3) skalę posiadanych kompetencji cywilizacyjnych, które określają możliwości uczestnictwa członków społeczeństwa w działaniach ekonomicznych i społeczno-politycznych,
- 4) historycznie ukształtowane skłonności w podejściu do życia (oddziaływanie tradycji postszlacheckich, np. niska skłonność do systematycznego wysiłku oszczędzania, kultura gestu i splendoru),
- 5) modele osobowości widoczne wśród Polaków (np. poziom motywacji do osiągnięć, postrzeganie innych ludzi, czynników zapewniających sukces).

Duża część uczonych podkreśla znaczenie specyfiki relacji społecznych widocznych w Polsce. Wskazują zwłaszcza na deficyt zaufania w szerokim społeczeństwie (wywołany tzw. próżnią społeczną według koncepcji Stefana Nowaka) oraz powiązane

z nim takie zjawiska jak skłonność do nieformalnego rozstrzygania znaczących decyzji publicznych [Jasiecki, 2013; Staniszkis, 2001; Zybertowicz, 2005], w tym daleko idący klientelizm i nepotyzm w systemie rekrutowania na stanowiska publiczne [Kwiatkowski, 2013].

Przykładem są tu analizy Janusza Czapińskiego. Uczony podkreśla, że istniejący typ relacji społecznych umożliwia rozwój ekonomiczny, ale tylko do pewnego poziomu. Zaproponował pojęcie „molekularnego rozwoju” na oznaczenie właśnie rozwoju, który następuje na podstawie aktywności i przedsiębiorczości w mikrostrukturach, czyli kręgach rodzinno-koleżeńskich (jako skutek braku zaufania w szerszych kręgach społeczeństwa).

Rozwój molekularny jest charakterystyczny dla krajów słabo rozwiniętych, tymczasem kraje wysoko rozwinięte kierują się modelem wspólnotowym. Cechą szczególną naszego modelu jest to, że jednostki są efektywne ekonomicznie, ponieważ inwestują w swoje indywidualne kwalifikacje, natomiast wspólnota czy społeczeństwo jako zbiorowość pozostaje nieefektywna, co ogranicza szanse rozwojowe [Czapiński, 2014, s. 308]. W konsekwencji nie dochodzi na przykład do wytworzenia zbiorowej infrastruktury rozwoju takiej jak transport publiczny, usługi publiczne (zdrowie, edukacja itp.), a to są w obecnej dobie kluczowe czynniki umożliwiające bardziej zaawansowany typ rozwoju.

Polska wykorzystała czynniki rozwojowe tkwiące w kapitale ludzkim (indywidualne „aktywa”, kompetencje, umiejętności), natomiast bardziej zaawansowany rozwój wymagałby uzyskania większych zasobów kapitału społecznego (zaufanie, współpraca). „W państwach najwyżej rozwiniętych wzrost gospodarczy generują raczej publiczne inwestycje w R&D, nie zaś inwestycje w kapitał ludzki, natomiast w krajach słabiej rozwiniętych na odwrót – motorem rozwoju są inwestycje w kapitał fizyczny i ludzki” [Czapiński, 2008, s. 25].

Kody kulturowe

Bariery ograniczające dynamikę rozwoju ekonomicznego można także wyrazić w języku kodów kultury. Można przyjąć, że w procesach długiego trwania „zakodowaliśmy” się kulturowo w jakiejś mierze. Mogło to nastąpić w wyniku oddziaływania choćby kultury dawnej szlachty (sarmatyzm, kult konsumpcji) czy określonych tradycji irracjonalizmu (np. romantyzm polityczny, elementy ludowości). Jednocześnie znaczenie miała słabość wartości mieszczańskich, nurtów oświeceniowych itp.

Pisząc powyższe, zachowuję świadomość, że pewna część, ale jednak znacząca mniejszość społeczeństwa, posiada kody typowo zachodnie, ale to

nie ona tworzy „klimat” w kraju. Spójrzmy zatem poniżej na to, co jest w nas „zakodowane” w trzech kluczowych wymiarach.

Najpierw wymienimy kody – być może najważniejsze – w sferze poznawania. Chodzi o sposób podejścia – aktywnego lub pasywnego – do poznawania np. wyłaniających się problemów i nowych zjawisk. Wielu autorów wskazuje na niezbyt wysokie zaangażowanie w pogłębioną analizę, czyli rozpatrywanie zjawisk społecznych i ekonomicznych w kategoriach przyczynno-skutkowych i w kategoriach złożoności. Może mieć to wpływ na zdolność do wytworzenia dojrzałej polityki gospodarczej, rozumianej jako racjonalne działania publiczne, w tym regulacyjne, wokół aktywności ekonomicznej społeczeństwa.

Wymieniam kolejne tendencje w sferze poznania:

- skłonność do wyjaśniania zdarzeń uwarunkowaniami personalnymi, spiskowymi, z powołaniem się na przysłowia, powiedzonka, niezobiektywizowane źródła itp.,
- dogmatyzm poznawczy, skłonność do poszukiwania „jedynej przyczyny wszystkiego”, niechęć do zapoznawania się z nowymi poglądami (mogą wywoływać u niektórych nieprzyjemne emocje, w tym poczucie frustracji, a nawet lęki),
- skłonność do formułowania nierealistycznych ocen, np. w polityce; przeceniamy moc sprawczą określonych czynników, np. wpływy „wrogów”, którym przypisuje się niebotyczną moc, dzięki której, gdy sformułują zamiar, to staje się to równoznaczne z jego realizacją; nie uwzględnia się istnienia czegoś takiego jak „opór materii”, który ogranicza możliwości działania również „wrogów”,
- kultura „monopolu na rację”; skłonność do nadmiernie silnego utożsamiania się z głoszonymi przekonaniami i niechęć do ich weryfikacji za pomocą zobiektywizowanych danych (skłonność do stawiania „na swoim”, nawet przemocą, „odgórne” uzurpowanie racji),
- zamiłowanie raczej do intelektualnych ciekawostek, wyrwanych z kontekstu paradoksów myślowych, niż do systematycznych, kompleksowych analiz,
- niewiara w możliwość uzyskania bardziej zobiektywizowanego obrazu problemów z obawy, że zakłóci on dotychczasowy stan relacji społecznych, wywoła potrzebę zmian.

Teraz spójrzmy na kody kulturowe, których można dopatrzeć się w zakresie sposobu tworzenia więzi społecznych (relacji z innymi), budowania grup społecznych:

- skłonność do funkcjonowania w mikrogrupach (enklawach, koteriach), które są scalane przez więzi rodzinne bądź koleżeńsko-przyjacielskie wyniesione często nawet z dzieciństwa; towarzyszy temu

stawianie silnych granic między „swoimi” i „obcymi”, skłonność do tzw. amoralnego familizmu, elitaryzmu, okazywania dystansu społecznego, braku zaufania,

- niska skłonność do konsensusu i zarządzania konfliktem interesów; rodzi to skłonność do konfrontacyjności w relacjach międzyludzkich, ogranicza możliwość wspólnych przedsięwzięć biznesowych (widoczne jest to w mnogości małych firm i braku dużych, posiadających kapitał różnych akcjonariuszy),
- skłonność do stawiania sobie głównie celów indywidualnych, często wbrew dążeniom zbiorowym; gdy powstają przedsięwzięcia zbiorowe, widoczne są tendencje do kształtowania tzw. brudnych wspólnot, a więc skłonność do uzyskiwania niezapracowanych korzyści,
- skłonność do klientelizmu, tworzenia nietransparentnych sieci zależności,
- kultura gestu (przewaga formy nad treścią w zachowaniach); w relacjach społecznych ważniejsze jest często zrobienie wrażenia niż kompleksowe przedstawienie danego zagadnienia.

I na koniec przedstawiam poniżej kody, które określają poczucie sprawczości (podmiotowości) w zakresie tego, co dzieje się wokół nas:

- poczucie fatalizmu (podejście typu „co ma być, to będzie”, wobec tego indywidualne wysiłki nie przesądzają o powodzeniu bądź porażce podejmowanego działania),
- niskie poczucie podmiotowości i sprawczości wobec otaczającej rzeczywistości, co rodzi niskie poczucie odpowiedzialności za rezultaty podejmowanych działań, zwłaszcza zbiorowych,
- obawa przed jakąkolwiek zmianą z uwagi na przekonanie, że zmiana może przede wszystkim pogorszyć stan rzeczy,
- skłonność do improwizacji, do jednorazowych aktów, zrywów, podniet i nieumiejętność planowania i realizacji celów długofalowych.

Kultura umysłowa

Zakładam, że rozwój uwarunkowany jest również czynnikami z zakresu kultury, którą można nazwać kulturą umysłową (intelektualną). Generalizując nieco, można powiedzieć, że kultura umysłowa ma wpływ na rozwój gospodarczy w takiej mierze, w jakiej rozwój wymaga sprawności w posługiwaniu się analizą, w tym kalkulacją, ważeniem argumentów, analizowania szans i ryzyk czy szacowania konsekwencji podejmowanych działań, tworzenia adekwatnych do sytuacji planów i strategii. Jest to zatem istotne szczególnie w dużych przedsięwzięciach gospodarczych, które powinny zostać poprzedzone intensywnym programowaniem.

Wysoka kultura umysłowa to zdolność do trafnego konceptualizowania problemów i zjawisk społeczno-ekonomicznych, w tym:

- posługiwanie się abstrakcyjnymi pojęciami i kategoriami, które są dopasowywane do tego, co chcemy poznać i analizować,
- przechodzenie od abstrakcji na poziom konkretów i odwrotnie,
- wychwytywanie głębszych związków przyczynowo-skutkowych w analizowanych zjawiskach, w uogólnianiu danych, które wytwarzamy,
- obiektywizowanie wiedzy pochodzącej z analizy (pokonywanie subiektywności ludzkiej wiedzy),
- krytyczne weryfikowanie założeń, na bazie których ma miejsce analiza i formułowanie stanowisk teoretycznych,
- korzystanie z różnych źródeł wiedzy i ich ewaluowanie [Marody, 1987].

W ostatnich latach Janusz Hryniewicz w najbardziej systematyczny sposób przedstawił problematykę kultury umysłowej w powiązaniu z zagadnieniami rozwoju. Uznał, że wiele cech rodzimej umysłowości stanowi barierę dla bardziej zaawansowanego rozwoju.

Wskazuje na niskie upowszechnienie kartezjańskiego ideału kulturowego. Wyraża się to w niechęci do pogłębionych analiz i wiary w możliwość racjonalnego zgłębienia głównych cech rzeczywistości społecznej. Co gorsze, w polskich organizacjach (różnego typu podmioty ekonomiczne i społeczne) nie są mile widziane dyskusje oparte na zobiektywizowanych danych czy próby nieskrępowanej wymiany zdań. Ma miejsce ograniczanie różnorodności poglądów, a gdy to już występuje, powoduje – u znacznej części członków organizacji – tzw. dysonans poznawczy. Oznacza to, że kontakt z nowymi poglądami, informacjami czy postawami wywołuje u nich poczucie frustracji i wiele przykrych napięć psychicznych oraz lęków [Hryniewicz, 2004]. W konsekwencji komunikacja między członkami organizacji staje się ułomna, ogranicza się do wąskiego zasobu neutralnych słów, które nie budzą negatywnych skojarzeń. Tym samym organizacje tracą cechy organizacji uczących się. Nie wytwarzają nowych, efektywniejszych metod realizacji swoich celów.

Badania Hryniewicza wskazują na jeszcze jeden ciekawy wymiar, który dotyczy podwyższonej emocjonalności u członków polskich organizacji. Otóż w sposób intensywny emocjonalnie przeżywają własne postawy, poglądy czy decyzje. Sprawia to, że obniża się ich zdolność do logicznej analizy rzeczywistości. Utrudnia to ich zdolność do weryfikowania własnych poglądów, spostrzeżeń czy decyzji np. w wyniku konfrontacji z nowymi danymi, które mogą przynieść choćby badania empiryczne [Hryniewicz, 2007a, s. 12]. Wobec powyższego

charakterystyczne stało się tzw. myślenie skojarzeniowe, które podsuwa specyficzny sposób wyjaśniania zjawisk widocznych w świecie zewnętrznym. Otóż wyjaśnia się je w sposób niezależny od zobiektywizowanych faktów, wystarczą np. podobieństwa nazw w ocenianych zjawiskach, skojarzenie z osobami, które się negatywnie ocenia lub skojarzenie z własnymi negatywnymi przeżyciami [Hryniewicz, 2007a, s. 12].

Wśród zagadnień poznawczych istotną kwestią jest skłonność do dogmatyzmu poznawczego. Oznacza to, że członkowie organizacji mają problem z poznaniem złożoności zagadnień. Odczuwają przymus poszukiwania „jedyną przyczyną wszystkiego”. Organizacje z takimi cechami unikają współpracy albo ją sabotują. Co więcej, ich członkowie blokują innym starania w dążeniu do wypracowania nowych, lepszych rozwiązań w kwestiach najistotniejszych dla danej organizacji. W takiej sytuacji dochodzi do zakłócenia komunikacji w grupie. Zachowanie dobrych relacji z członkami o powyższych cechach wymaga od innych, by w komunikacji z nimi nie wychodzili poza kilkanaście neutralnych słów, które nie budzą negatywnych skojarzeń.

Kultura gestu, a nie racjonalnego działania

Pewne aspekty kultury umysłowej analizował Adam Podgórecki, wybitny socjolog. Twierdził, że cechy kultury w Polsce sprawiają, że działający publicznie charakteryzują się orientacją antyzadaniową. To efekt siły wpływu tzw. metapostawy, którą określa jako subkulturę „gestu”. Część Polaków może mieć skłonność do aktów/działań spektakularnych, zwracających uwagę. Wytwarzają barwne pozory np. działania publicznego. Jednocześnie odsuwają swoją uwagę od istoty danego problemu. Ostatecznie sprawa, aby efektywnie przeprowadzić zaplanowane, konkretne działanie „pozostaje w cieniu znaczenia/wartości, jakie przywiązują do gestu”.

Innymi słowy bardziej cenione są „spektakularne zachowania, potencjalne »widowiska« w obliczu danego problemu” niż realne rozwiązanie pragmatyczne, praktyczne czy ekonomicznie uzasadnione.

W klimacie kultury gestu działania racjonalne mogą być uznane za bezużyteczne czy przynajmniej za drugorzędne. Inspiruje ona bowiem aktorów działania do ostantacyjnego ignorowania paradygmatu „cel – środki”. Wzorce kultury nie pobudzają ich do znajdowania najefektywniejszych metod, które uprawdopodobniają realizację założonych celów. Zamiast tego pobudzani są do wytwarzania barwnych pozorów, symboliki graniczącej z „plotką czy spektakularną demonstracją” [Podgórecki, 1995, s. 129]. Wartości rzeczowe, zobiektywizowane efekty działania liczą się mniej od nieformalnych ocen, które cyrkulują.

Powstają „legendy i mity” o działaniu, które nabierają strategicznego znaczenia dla aktorów podejmujących akcję. Ważniejsza od realnych skutków działania jest „subiektywna aura zamierzonego społecznego działania i umiejętność przeniesienia tej aury do publicznego spektaklu (dla odpowiedniego audytorium)” [Podgórecki, 1995, s. 97].

Zakończenie. Wszystko się zgadza...?

Na koniec warto przytoczyć, jako swoiste podsumowanie, wyniki międzynarodowych badań umiejętności osób dorosłych, które wykonali badacze OECD w latach 2022–2023 (Międzynarodowe Badanie Umiejętności Dorosłych, PIAAC). Może to być swoistym aneksem do powyższych rozważań o uwarunkowaniach kulturowych i historycznych. Poniższe dane są dla nas dość niekorzystne. Wyłania się kwestia, czy to efekt kodów obecnych w naszej kulturze. Być może nie inspiruje ona do uzyskiwania wysokich umiejętności [Sitek, 2025].

Badania OECD pokazały, że polscy dorośli mają dość niskie umiejętności na tle innych państw. Chodzi o umiejętności w zakresie:

- rozumienia tekstu,
- rozumowania matematycznego oraz
- rozwiązywania problemów.

Polacy – wśród 31 państw – znaleźli się na pozycji trzeciej od końca tabeli w przypadku dwóch kategorii umiejętności, a w przypadku kolejnego typu umiejętności – na drugiej pozycji od końca.

Polska należy do grupy krajów o najgorszych wynikach (podobnie lichy wypadli dorośli z Włoch, Portugalii, Litwy i Chile). Najlepsi okazali się dorośli z krajów skandynawskich oraz Japonii.

Co jest niepokojące? Spora część dorosłych Polaków nie radzi sobie z podstawowymi umiejętnościami. 39% Polaków nie rozwiązało prostych zadań z zakresu rozumienia tekstu (np. wyciąganie wniosków z tekstu, odnajdywanie kluczowych informacji w nim zawartych).

W Niemczech ten problem dotyczy 17% dorosłych obywateli, a w Czechach – 19%.

38% Polaków nie radzi sobie nawet z prostym rozumowaniem matematycznym. W Niemczech ten problem ma 16%, w Czechach – 18%.

48% naszych obywateli ma problemy w rozwiązywaniu najprostszych problemów. W Niemczech problem niskich umiejętności w tym zakresie dotyczy 22%, w Danii – 20%, w Czechach – 28%, a w Japonii – 11%.

Niski jest odsetek Polaków z najlepszymi umiejętnościami. Mamy 3% dorosłych, którzy w najwyższym stopniu opanowali umiejętności rozumienia tekstu (poziom 4 i 5). Niemcy mają takich 19% obywateli, a Czesi – 14%.

Mamy 4,2% obywateli z najwyższym stopniem umiejętności rozumowania matematycznego. Niemcy mają takich obywateli 18%, a Czesi – 16%.

Mamy 11% obywateli, którzy w najwyższym stopniu opanowali sztukę rozwiązywania problemów. Niemcy mają takich obywateli ok. 40%, a Czesi – 30%.

Podobne badanie eksperci OECD wykonali w 2012 r. W stosunku do tego roku Polska odnotowała w ostatnich latach jeden z największych spadków w wynikach – w rozumieniu tekstu o 31 punktów. W tym czasie w Finlandii nastąpił wzrost średnio o 15 punktów, a w Danii o 9 punktów. W 14 państwach wynik został utrzymany. Spadł znacznie na Litwie, Nowej Zelandii, Korei Płd.

W rozumowaniu matematycznym mieliśmy jeden z największych spadków (o 21 punktów). Znaczny wzrost zanotowano w Finlandii i Singapurze. Wynik utrzymał się w 12 państwach.

Bibliografia

- Banfield C.E. [1958], *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press.
- Béland D., Campbell A.L., Weaver R.K. [2022], *Policy feedback. How Policies Shape Politics*, Cambridge University Press.
- Chałasiński J. [1946], *Spółeczna genealogia inteligencji polskiej*, Czytelnik.
- Czapiński J. [2008], Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny. Polski paradoks, *Zarządzanie Publiczne*, 2(4), s. 5–28.
- Czapiński J. [2014], Stan społeczeństwa obywatelskiego, w: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Geodecki T. (red.). [2012], *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Hryniewicz J. [2004], *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hryniewicz J. [2007a], Budowanie potencjału partnerskiego, *Dialog. Pismo Dialogu Społecznego*, 3, s. 10–15.
- Hryniewicz J. [2007b], *Stosunki pracy w polskich organizacjach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Inglot T. [2009], Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia: Adaptation and Reform of the Post-Communist Emergency Welfare States, in: Cerami A., Vanhuysse S. (eds.), *Post-Communist Welfare Pathways. Theorizing Social Policy Transformations in Central and Eastern Europe*, Palgrave Macmillan, p. 73–95.
- Jasiecki K. [2013], *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Kochanowicz J., Marody M. [2010], Instytucje mają znaczenie, *Dialog. Pismo Dialogu Społecznego*, 3, s. 88–98.
- Kula W. [1957], *Rozważania o historii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kwiatkowski M. [2013], Konkurs jako instytucja fasadowa. Analiza ocen formułowanych przez uczestników

- procesów kadrowych w sektorze publicznym, *Studia Socjologiczne*, 1(208), s. 95–120.
- Lubbe A. [2010], Transformacja, modernizacja, czy po prostu normalizacja? Wybory modelu gospodarki polskiej po 1989 roku, w: W. Morawski (red.), *Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, s. 54–89.
- Mahoney J. [2000], Path dependence in historical sociology, *Theory and Society*, 29(4), p. 507–548, <https://doi.org/10.1023/A:1007113830879>.
- Marody M. [1987], *Technologie intelektu. Językowe determinanty wiedzy potocznej i ludzkiego działania*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Pierson S. [1993], When Effect Becomes Cause: Policy Feedback and Political Change, *World Politics*, 45(4), p. 595–628, <https://doi.org/10.2307/2950710>.
- Podgórecki A. [1995], *Spółeczeństwo polskie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, Rzeszów.
- Sewell H. William Jr. [1996], Three Temporalities: Toward an Eventful Sociology, in: McDonald J.T. (ed.), *The Historic Turn in the Human Sciences*, University of Michigan Press, p. 245–280.
- Sitek M. [2025], *Uczenie się dorosłych w Polsce. Raport tematyczny z badania PIAAC 2023*, Instytut Badań Edukacyjnych.
- Skarżyńska K., Drogosz M. [2005], Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju, w: *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 69–92.
- Staniszki J. [2001], *Postkomunizm, Słowo / Obraz / Terytoria*.
- Szczepeński J. [1992], Polska lokalna, w: B. Jałowiecki (red.), *Spółeczeństwo i gospodarka w Polsce lokalnej*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego UW, s. 11–105.
- Szirmai A. [2005], *The Dynamics of Socio-Economic Development: An Introduction*, Cambridge University Press.
- Zarycki T. [2008], Tradycje republikańskie I Rzeczypospolitej jako symboliczny kapitał nowoczesnej tożsamości narodowej Polaków, w: J. Szomburg (red.), *Modernizacja Polski. Kody kulturowe i mity*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Zarycki T. [2009], Socjologia krytyczna na peryferiach. Kapitał kulturowy jako kluczowy wymiar nierówności, *Kultura i Spółeczeństwo*, 53(1), s. 105–121.
- Zybała A. [2024], Konfiguracja polityki publicznej w Polsce w świetle pojęcia ścieżki zależności, *Horyzonty Polityki*, 15(53), s. 283–302, <https://doi.org/10.35765/hp.2746>.
- Zybertowicz A. [2005], Anti-Development Interest Groups, *Polish Sociological Review*, 1(149), s. 69–90.