

# Nowa gospodarka i nowe cechy osobowości

<https://doi.org/10.33141/po.2012.04.09>

Janusz T. Hryniewicz

Przeгляд Organizacji, Nr 4 (867), 2012, ss. 36-39  
[www.przekladorganizacji.pl](http://www.przekladorganizacji.pl)  
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

## Wprowadzenie

**P**rzedmiotem opracowania jest opis związku między gospodarką a osobowością. Schyłek epoki przemysłowej i tworzenie się nowej gospodarki (gospodarki opartej na wiedzy) skłania do namysłu, co ta fundamentalna zmiana oznacza dla ludzi. Powstaje zatem pytanie, czy ludzie się też zmieniają? Jeżeli tak, to na czym te zmiany polegają i co jest wcześniejsze. Czy najpierw zmienia się gospodarka i ludzie się dopasowują czy jest odwrotnie, czy najpierw zmieniają się ludzie, zwiększa się zainteresowanie nowymi ideami i dopiero potem pojawiają się nowe metody gospodarowania.

W celu odpowiedzi na te pytania postaram się odtworzyć osobowość modalną<sup>1)</sup> epoki przemysłowej oraz osobowość modalną typową dla przełomu postindustrialnego. W celu rekonstrukcji typów osobowości odwołam się do metodologii wypracowanej przez K. Horney. Autorka jest niekwestionowanym autorytetem w skali światowej, jeżeli chodzi o opis cech osobowości modalnej epoki przemysłowej. Nowatorskość Horney polegała na tym, że osobowość typową dla swej epoki opisała ona przez pryzmat zachowań neurotycznych. Podobny sposób analizy pojawi się także w tym opracowaniu.

## Na czym polegała osobowość neurotyczna okresu kapitalizmu przemysłowego?

**W** książce *Osobowość neurotyczna naszych czasów* opublikowanej w drugiej połowie lat 30. XX wieku (Nowy Jork, 1937) Karen Horney poddała analizie wzajemne związki osobowości i kultury (polskie wydanie 1997). Przedmiotem badań była próba analizy związku między kulturą a typowymi, najczęściej występującymi, niepokojami i lękami doświadczanymi przez jej uczestników. Każda kultura ma właściwe sobie regulacje mówiące o tym, czego należy się bać i jak należy postępować, żeby lęku unikać [Horney, 1999, s. 24].

Ludzie „normalni” cierpią nie więcej niż to nieuniknione w ich kulturze. Są zarazem dobrze przystosowani, co oznacza, że świadomie spełniają kulturowe wymogi i wykorzystują szanse realizacji zamierzeń w kulturowo aprobowany sposób. Neurotycy cierpią bardziej, ponieważ, jak pisze Horney, płacą większą cenę za przystosowania do wymogów kulturowych [Horney, 1999, s. 26]. Osobowość neurotyczna nie zawsze musi objawiać się symptomami wymagającymi leczenia. Neurotyk cierpi z powodu tych samych konfliktów wewnętrznych, co inni uczestnicy danej kultury, tylko bardziej [Horney,

1999, s. 280]. Prowadzi to nas do wniosku, że obserwacja cierpień neurotycznych może być dobrym materiałem do wnioskowania o danej kulturze.

Przejdźmy teraz do objaśnienia terminu „osobowość neurotyczna danych czasów”. Jest ona następstwem konfliktów sytuacyjnych, przeszkód i zagrożeń, ale także możliwości oraz szans życiowych właściwych danej epoce. Możemy przyjąć, że stan osobowości jest następstwem warunków społeczno-gospodarczych. Czyli tych, które biorą się z: rynku pracy, dochodów, trajektorii karier zawodowych, życia rodzinnego, stopy życiowej, aspiracji, nierówności społecznych, wzorów zachowań itp.

Spróbujmy teraz zastanowić się, jak czynniki te wpływały na stan osobowości. Rynek pracy epoki kapitalizmu przemysłowego cechowała silna segmentacja dzieląca uczestników na wykonawców i nieliczną mniejszość kierowników. Idealem był wykonawca dokładnie zaprogramowany przez kierowników, minimalizujący swój wkład intelektualny [Le Chatelier, 1972, s. 120 i nast.]. Filozofia kierowania ludźmi była zdominowana przez koncepcje Taylora, który uważał, że pozycja robotnika jest równoważna pozycji maszyny, jednak wymaga trochę staranniejszych badań [Taylor, 1972, s. 65 i nast.]. Polityka motywacyjna oparta była na założeniu, że człowiek jest nastawiony na minimalizowanie wysiłku i unikanie cierpień. Najlepszymi czynnikami motywującymi są bardzo dokładne instrukcje i pieniądze za dokładne wykonawstwo. Natomiast nagrodą jest brak kary. Definicje natury ludzkiej i idee oraz wartości przemysłowe wywierały wpływ daleko wykraczający poza mury fabryk. Jak pisze R. Griffin, taylorizm zmienił nie tylko fabryki, ale także wywarł wpływ na społeczeństwo [Griffin, 1996, s. 75].

Nawiązując do nieco późniejszej chronologicznie teorii potrzeb Masłowa<sup>2)</sup>, stwierdzić należy, że eksponowano w głównej mierze potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa. Ponieważ pracownicy przejawiają tendencję do dopasowania swoich oczekiwań do możliwości oferowanych w miejscu pracy [Hryniewicz, 2007, s. 162–163], możemy przyjąć, że uczestnicy ówczesnego rynku pracy odczuwali te właśnie potrzeby jako priorytetowe. Pośrednie potwierdzenie takiej prawidłowości przynoszą również wyniki badań Ingleharta. Wynika z nich, że w społeczeństwach o niższym PKB *per capita*, gdzie relatywnie więcej ludzi wykonuje prace nisko kwalifikowane, nacisk na dążenie do takich wartości, jak unikanie zagrożeń fizycznych i bezpieczeństwo ekonomiczne jest większe niż w społeczeństwach o odwrotnej charakterystyce [Inglehart, 2008].

Osobliwością socjalizacji „tamtych czasów” był nacisk na posłuszeństwo, unikanie zagrożeń, wyraźna przewaga wskazań, czego należy się bać i wystrzegać

nad wskazaniem, co wolno oraz koncentracja na potrzebach materialnych. Z dzieł Horney wyłania się przekonanie, że neurotyzm był w głównej mierze powodowany tyranią głęboko zinternalizowanych powinności, z których nie zawsze można było się wywiązać [zob. także Frick, 1991, s. 54–56]. W życiu przeciętnego człowieka dyskomfort czy cierpienie wyraźnie dominowały nad krótkimi okresami zadowolenia i incydentami szczęścia.

Usiłowanie redukcji napięcia i lęku przeradza się w kompulsywne odtwarzanie czynności kulturowo aprobowanych, co do których oczekuje się, że usuną wewnętrzny konflikt, ale to jest niemożliwe. W sytuacji utrwalenia się konfliktów wewnętrznych osobnik neurotyczny adaptuje się do wymogów kultury w taki sposób, że dążeniu do zaspokojenia potrzeb towarzyszy słabo ukryty lęk. I tak np. lęk, nienawiść i poczucie niższości mogą być przyczyną intensywnej pogoni za władzą, prestiżem i posiadaniem. Motywy te i im podobne, jakkolwiek silnie zabarwione neurotycznie, mogą być traktowane jako siły sprawcze kapitalizmu i w ogóle rozwoju gospodarczego. I tak np. neurotyczny lęk przed nędzą skłania do oszczędności i powiększania stanu posiadania. Inny częsty sposób neurotycznego przystosowania wyraża się w przymusie współzawodnictwa [Horney, 1997]. Powstają w ten sposób potrzeby neurotyczne, czyli poszukiwanie kulturowo aprobowanych źródeł satysfakcji, ale w postaci wyolbrzymionych kompulsji będących następstwem wyparcia lęku, nienawiści, poczucia niższości i bezradności. Pojawiają się neurotyczne potrzeby władzy, prestiżu, posiadania i neurotycznego współzawodnictwa [Horney, 1997, s. 132–150]. Niekiedy potrzeby życia codziennego mogą uzyskać status wyolbrzymionych wymagań i niemożność ich zaspokojenia skutkuje spotęgowaną frustracją. Wyolbrzymionym roszczeniom mogą towarzyszyć urojone uprawnienia do ich realizacji [Horney, 1997a, s. 43–50].

Wnioski: Osobowość modalna okresu kapitalizmu przemysłowego była ukierunkowana na wywiązanie się z powinności. Najważniejszy konflikt wewnętrzny osobowości neurotycznej brał się z trudności im sprostania. Gdy konflikt się nasilał, skutkowało silnym napięciem oraz lękiem i osobowość przechodziła w stan neurotyczny. Wtedy dążenie do redukcji napięcia uruchamiało neurotyczne potrzeby władzy, prestiżu, posiadania, porządku doskonałości, uległości itp.

### **Na czym polegają przemiany towarzyszące schyłkowi społeczeństwa przemysłowego i deindustrializacji?**

**W**spółczesna gospodarka światowa podlega przemianom polegającym na wyłanianiu się postindustrialnych źródeł rozwoju gospodarczego przybierających postać „gospodarki opartej na wiedzy (GOW)”, zamiennie używa się także terminu „nowa gospodarka”. Według OECD termin „gospodarka oparta na wiedzy” (GOW) opisuje tendencje w państwach gospodarczo rozwiniętych, polegające na coraz większym znaczeniu wiedzy, informacji i wysokiego poziomu kwalifikacji oraz wzroście zapotrzebowania na dostęp do tych zasobów zarówno ze strony sektora prywatnego, jak i publicznego [OECD, 2005].

Na potrzeby tego opracowania przyjmę, że GOW polega na: zbliżeniu nauki do procesów tworzenia dóbr i usług, powstawaniu nowych wiodących przemysłów, ekspansji sektora ICT oraz stosowaniu jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności. Wraz z upowszechnianiem się nowej gospodarki społeczeństwo przemysłowe jest zastępowane społeczeństwem wiedzy zwanym także społeczeństwem informacyjnym. Poziom ugruntowania nowej gospodarki najwyższy jest w Stanach Zjednoczonych, gdzie, według Giddensa, gospodarka oparta na twórczości stanowi prawie połowę obecnie wypłacanych pensji [Giddens, 2009, s. 216]. Obok nowej gospodarki kształtuje się nowy typ społeczeństwa. Bywa on określany mianem społeczeństwa wiedzy, albo z racji wiodącej roli technologii informacyjno-komunikacyjnych – społeczeństwem informacyjnym.

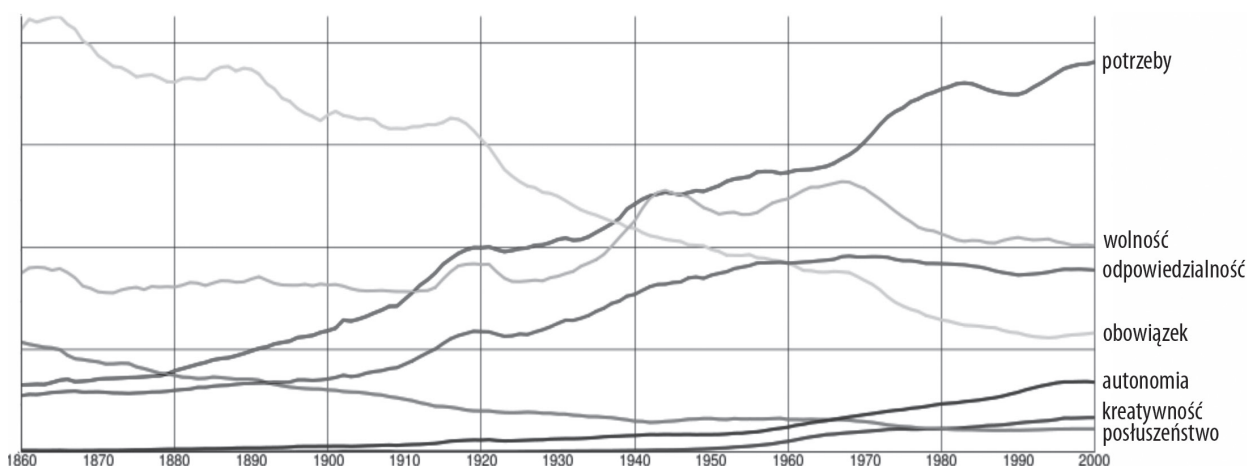
Gospodarka oparta na wiedzy jest uosabiana przez „organizację uczącą się”. Jest to organizacja dowolnego sektora i branży, która umożliwia i ułatwia naukę wszystkim pracownikom oraz świadomie przekształca zarówno siebie, jak i otoczenie, w którym funkcjonuje [na podstawie Pedler, Aspinwall, 1999]. Na czym polega nowość organizacji uczących się w stosunku do tradycyjnych? Na coraz większym znaczeniu zarządzania wiedzą w tworzeniu przewagi konkurencyjnej. Zarządzanie wiedzą w organizacjach uczących się polega na dążeniu do jak najlepszego wykorzystania kwalifikacji i umiejętności pracowników na rzecz realizacji celów organizacyjnych. Im lepiej i głębiej dana organizacja wdroży uczestnictwo pracowników w procesach decyzyjnych, tym lepiej wykorzysta posiadane przez nią zasoby wiedzy. W coraz większym stopniu od pracowników wymaga się prezentacji własnych opinii i przemyśleń nie tylko na temat wykonania własnej pracy, ale także na temat realizacji celów zespołowych. Praca twórcza przestaje być przywilejem, a staje się obowiązkiem.

Wnioski: Nowa gospodarka (GOW) odwołuje się do potrzeb samorealizacyjnych. W coraz większym stopniu wymóg kreatywności staje się ważniejszy od posłuszeństwa i dyscypliny.

### **Czy wraz z przemianami gospodarczymi i społecznymi następuje zmiana osobowościowe?**

**P**rzemiany osobowościowe postaram się prześledzić w długofalowej perspektywie od początkowych stadiów kapitalizmu przemysłowego aż do jego schyłku i tworzenia się nowej gospodarki. Obserwacją zostanie objęty okres od 1860 do 2000 r. Inspiracją do zaprezentowanej dalej analizy są tzw. leksykalne koncepcje osobowości. Opierają się one na założeniu, że największą wartość diagnostyczną mają te cechy osobowości, które ludzie uważają za ważne. Można je wykryć w trakcie analizy terminów, których ludzie używają, mówiąc o sobie i o kontaktach z innymi ludźmi. Im więcej terminów języka codziennego dotyczy jakiejś cechy, tym jest ona ważniejsza dla ludzi. Opis osobowości otrzymuje się w następstwie zliczenia używanych terminów i ich redukcji do kilku wymiarów [na podstawie Gasiul, 2006, s. 104 i nast.].

W nawiązaniu do tej metodologii zostanie zaprezentowany przegląd zawartości internetowych zbiorów Google Books w obszarze języka angielskiego. Podstawą



Rys. 1. Częstość pojawiania się wybranych terminów w książkach zarejestrowanych w cyfrowym zbiorze Google Books, opublikowanych w języku angielskim<sup>3)</sup> od 1860 r.

Źródło: J.-B. MICHEL, Y.K. SHEN, A. PRESSER AIDEN, A. VERES, M.K. GRAY, W. BROCKMAN, GOOGLE BOOKS TEAM, J.P. PICKETT, D. HOIBERG, D. CLANCY, P. NORVIG, J. ORWANT, S. PINKER, M.A. NOWAK, E. LIEBERMAN AIDEN, *Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books*, Science (published online ahead of print: 12/16/2010).

analizy będą następujące przesłanki. Zawartość książek jest mniej więcej zgodna z preferencjami czytelników, co nie oznacza, że nie może ich kształtować. Tak czy inaczej zasoby książkowe odtwarzają to, co dla ludzi w danym czasie jest ważne i do czego dążą, albo jacy chcieliby być. Diachroniczna analiza natężenia występowania w zawartości księgozbioru terminów związanych z opisami zachowań, dążeń czy cech osobowości jest dobrym przybliżeniem faktycznego znaczenia dla ludzi danych zachowań w danym czasie.

Kreatywność wyłania się w latach 60. ub. wieku i prawdopodobnie jej znaczenie będzie nadal rosnąć. Wyraźnie jest widoczny wzrost znaczenia indywidualizacji wyrażający się w spadku znaczenia takich wartości, jak posłuszeństwo i obowiązek. Jak widać zakres „tyranii powinności” systematycznie maleje. Wzrasta nacisk na wartości warunkujące indywidualną samorealizację: autonomię, potrzeby i wolność. Wraz z wolnością wzrosło znaczenie odpowiedzialności, skąd wnioskujemy, że osobowość narcystyczna jak na razie nie jest osobowością modalną (najczęściej występującą w zbiorze osobowości). Wniosek: Zmiany osobowościowe są zgodne z logiką nowej gospodarki i idą w kierunku dalszej indywidualizacji i wzrostu znaczenia samorealizacji.

### Co jest ontologicznie wcześniejsze: osobowość czy gospodarka?

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że wymogi gospodarcze kształtują osobowość. Inaczej są socjalizowani ludzie wtedy, gdy dominującym sektorem jest rolnictwo, a inaczej, gdy jest to przemysł. Jednak kiedy spojrzymy na tę problematykę z nieco bardziej metafizycznej perspektywy, mamy do wyboru dwie odpowiedzi. Taką, jakiej udzielił np. Marks, stwierdzając, że zmiany osobowości postępują za zmianami sił wytwórczych, albo np. taką, jak u Znanieckiego, że najpierw nie liczni „ludzie nadnormalni” udanie eksperymentują, a potem reszta ich naśladuje.

Z wykresu wynika, że zmiany osobowościowe mają charakter mało emergentny i nie da się ich wyraźnie powiązać z ważnymi wydarzeniami gospodarczymi,

jak np. wielki kryzys czy powojenna odbudowa gospodarcza. Wyraźnie za to widać, że linie wykresu zdają się odtwarzać przełomy ideowo-kulturowe lat 20. oraz roku 1968. Dla spadku znaczenia „tyranii powinności” (obowiązek, posłuszeństwo) najważniejsze wydają się lata 20. ub. wieku. Tak czy inaczej, najpierw zaczęły się upowszechniać cechy osobowości sprzyjające nowej gospodarce a potem ona sama zaczęła ekspandować w sprzyjającym środowisku psychologicznym. Wniosek: najpierw osobowość, potem gospodarka.

### Na czym polega osobowość neurotyczna nowych czasów?

Jaki typ osobowości wyłania się z chaosu przemian, czy jest nowy i na ile? Czy nowa gospodarka i towarzyszące jej społeczeństwo informacyjne tworzą odmienny typ osobowości niż miało to miejsce w społeczeństwie przemysłowym badanym przez K. Horney? Z całą pewnością nie pojawiło się coś, czego wcześniej nie było. Z braku miejsca nie zamieszczono wykresów, które mówią, że praca i pieniądze nadal budzą bardzo duże zainteresowanie. Chociaż z badań wynika, że maleje rola produkcji i wraz z tym znaczna liczba ludzi przestaje traktować pracę jako ekspresję osobistej wartości i charakteru. W zamian za to miejsce normy kulturowe kładą nacisk na suwerenność konsumpcji [Rose, 1990, s. 303–314].

Antropologiczna interpretacja kultury skłania do wniosku, że w osobowość są wkomponowane wartości tradycyjnego kapitalizmu oraz nowe, związane z uczestnictwem w nowej gospodarce opartej na wiedzy i nowych relacjach społecznych. Zmniejsza się „tyrania powinności”, ale pustą przestrzeń zajmuje „tyrania samorealizacji”. Unikanie zagrożeń i kar przestaje być głównym nastawieniem osobowości na rzecz osiągania gratyfikacji. Wzrosła liczba ludzi zainteresowanych samorealizacją definiowaną w kategoriach wkładu w własny rozwój i szczęście dość często utożsamiane z kreatywnym podejściem do własnego stylu życia. Twórczy stosunek do zmian, ich prowokowanie i umiejętność argumentacji na rzecz ich wdrażania stają się powoli elementem *superego* uczestników rynku pracy.

Osobowość neurotyczna nowych czasów jest określana przez nowe, co do treści, konflikty wewnętrzne. W coraz większym stopniu status głównego konfliktu neurotycznego uzyskuje rozbieżność między wizją własnego potencjału w różnych dziedzinach a możliwością jego zrealizowania. Drugi ważny konflikt neurotyczny to rozbieżność między przekonaniem o konieczności kreowania zmian a stabilnością psychiczną. Kolejny konflikt to rozbieżność między własnym zaspokojeniem a odpowiedzialnością.

Nowe konflikty psychiczne prawdopodobnie wiążą się ze zmniejszeniem mocy innych wcześniejszych konfliktów wewnętrznych. Niepowodzenia w rozwiązaniu konfliktów wewnętrznych skutkują lękiem i cierpieniem psychicznym. Redukcja cierpienia prowadzi do zaistnienia swoistych fiksacji i kompulsji (natręctw) w dążeniu do przedmiotów znajdujących aprobatę *superego* dzięki ich podobieństwu albo substytucyjności wobec wymogu samorealizacji. Tworzą się w ten sposób nowe potrzeby neurotyczne, których zaspokojenie redukuje napięcie, ale nie rozwiązuje konfliktów wewnętrznych. Nowość tych potrzeb nie polega na tym, że zastępują tradycyjne potrzeby neurotyczne opisane przez Horney. Ich nowość polega na tym, że cechują większą liczbę ludzi niż kilkadziesiąt lat wcześniej. Schemat jest następujący: najpierw niemożność rozwiązania konfliktu wewnętrznego i lęki oraz napięcia psychiczne, potem uruchomienie potrzeby neurotycznej.

Neurotyczna potrzeba autentyczności i spontaniczności przejawia się w przekonaniu, że respektowanie ograniczeń zewnętrznych jest równoznaczne z poniżeniem i utratą tożsamości. Może przybierać postać dziwaczego ubioru, ale także podwórkowej agresji. Dość podobna jest neurotyczna potrzeba ekspresji, swoisty psychiczny ekshibicjonizm przejawiający się w ostentacyjnym demonstrowaniu własnych stanów emocjonalnych. Może być przeżywana jako przymus informowania szerokiego otoczenia o osobliwościach własnego życia za pośrednictwem sieci internetowej. Jej źródłem jest substytucja niepewtarzalności, unikalności i twórczości niemożliwych do realizacji w realnych dziedzinach życia. Neurotyczna potrzeba przynależności i akceptacji może być realizowana w podobny sposób jak neurotyczna potrzeba ekspresji. Neurotyczna potrzeba rozwoju przejawia się w kompulsji zmian samego siebie i otoczenia i w niektórych przypadkach może mieć pozytywne konsekwencje.

Kolejna to neurotyczna potrzeba szczęścia utożsamiająca ten stan z oczekiwaniem ekscytacji trwającej przez większość życia. Powstaje stan trwałego przymusu i obowiązku bycia szczęśliwym (-a). Neurotyczna potrzeba doskonałości jest następstwem lęku o niedostatek kreatywności i przejawia się w kompulsji poprawiania. Neurotyczna potrzeba terapii polega na poszukiwaniu w kulturze wątków terapeutycznych, może przejawiać się w kompulsji samodzielnego leczenia duszy niekonwencjonalnymi metodami. Może być innym sposobem przejawiania się tradycyjnej hipochondrii, ale może także być substytutem braku samorealizacji w innych dziedzinach.

Neurotyczna potrzeba wiedzy jest reakcją na skomplikowanie się globalnego świata spowodowane np. załamaniem się paradygmatów wiedzy naukowej. Jest następstwem lęku wynikającego z niezaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa intelektualnego. Neurotyczna potrzeba wiedzy przejawia się w postaci

zachowań i postaw paranoicznych i ma dwa aspekty. Pierwszy przybiera postać dogmatyzmu poznawczego, czyli patologii umysłu polegającej na psychicznym zapotrzebowaniu na jednoczynnikowe wyjaśnienia procesów politycznych czy ekonomicznych. Drugi objawia się w silnym przymusie wykrywania zagrożeń ze strony innych ludzi, instytucji czy grup społecznych. Brak rozpoznanego i zdefiniowanego zagrożenia jest źródłem lęku. Redukcja lęku następuje, gdy zagrożenie zostanie „wykryte i nazwane”.

Potrzeby te istniały od zawsze, jednak w obecnych czasach ich upowszechnienie wzrosło wraz ze wzrostem napięcia nowych wymogów i wartości kulturowych. Są one także odbiciem zmian osobowościowych towarzyszących wzrostowi znaczenia samorealizacji. Wnioski: Neurotyczna osobowość nowych czasów jest następstwem konfliktu między chęcią osiągnięcia a możliwościami i odpowiedzialnością oraz między przymusem kreatywności a stabilnością psychiczną. Nowe potrzeby neurotyczne to (przeżywane i realizowane w neurotyczny, emocjonalny i wyolbrzymiony sposób): autentyczność, spontaniczność, ekspresja, afiliacja, rozwój, przymus szczęścia, doskonalenie, terapia kulturowa i tworzenie paranoidalnej wiedzy.

prof. dr hab. Janusz T. Hryniewicz  
Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych  
Uniwersytetu Warszawskiego

#### PRZYPISY

- <sup>1)</sup> Najbardziej upowszechniona.
- <sup>2)</sup> Potrzeby: fizjologiczne, bezpieczeństwa, afiliacyjne, uznania (szacunku), samorealizacji.
- <sup>3)</sup> Dodatkowe określenia wskazujące na osobistą autonomię, wolność, potrzeby itp. dają identyczne rezultaty, ale znacznie zmniejsza się częstość ich występowania i w zestawieniu z posłuszeństwem tworzą prawie linię prostą.

#### BIBLIOGRAFIA

- [1] CHATELIER LE H., *Filozofia systemu Taylora*, w: J. KURNAL (red.), *Twórcy naukowych podstaw organizacji*, PWE, Warszawa 1972.
- [2] FRICK W.B., *Personality Theories. Journey into Self*, 2nd edition, Teachers College Press 1991.
- [3] GASIUL H., *Psychologia osobowości. Nurty, teorie, koncepcje*, Difin, Warszawa 2006.
- [4] GIDDENS A., *Europa w epoce globalnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- [5] GRIFFIN R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996.
- [6] HORNEY K., *Neurotyczna osobowość naszych czasów*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1997.
- [7] HORNEY K., *Nerwica a rozwój człowieka*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1997a.
- [8] HORNEY K., *The Neurotic Personality of Our Time*, Reprint, Routledge, London 1999.
- [9] HRYNIEWICZ J.T., *Stosunki pracy w polskich organizacjach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.
- [10] INGLEHART R.F., *Changing Values Among Western Publics from 1970 to 2006*, „West European Politics” 2008, vol. 31, issue 1–2.
- [11] PEDLER M., ASPINWALL K., *Przedsiębiorstwo uczące się*, Wydawnictwo Petit, Warszawa 1999.
- [12] ROSE M., *The Meaning of Hard Work*, in: A. GRAHAM, A. SELDON (eds.), *Government and Economies in the Postwar World*, Routledge, London 1990.
- [13] TAYLOR W.F., *Zasady naukowego zarządzania*, w: J. KURNAL (red.), *Twórcy naukowych podstaw organizacji*, PWE, Warszawa 1972.

#### *The New Economy and a New Traits of Personality*

The modal personality in the epoch of industrial capitalism was under the pressure of the „tyranny of should” and had a relevant neurotic needs. Accordingly to decline of industrial capitalism a new kind of personality has been emerging. It is under the „pressure of the creativity” and is a source of new neurotic needs.