Janusz T. Hryniewicz

Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego

Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego

Janusz T. Hryniewicz

Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego

Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

Warszawa 2004

Redaktor prowadzący: *Anna Raciborska*
Redakcja: *Adam Romaniuk*
Korekta: *Iwonna Olszewska-Głowińska*

ISBN 83-7383-055-3

Tytuł dotowany przez
Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW
oraz Komitet Badań Naukowych: nr projektu 1H02E01818

© Copyright by Janusz Hryniewicz, Warszawa 2004

Wydawnictwo Naukowe „Scholar" Spółka z o.o.
ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa
tel./fax 828 95 63, 826 59 21, 828 93 91
dział handlowy: 635 74 04 wew. 219 lub jw. wew. 105, 108
e-mail: info@scholar.com.pl; scholar@neostrada.pl
http://www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: Borgis (0-22) 648 65 62
Druk i oprawa: Paper & Tinta, Warszawa

Spis treści

Rozdział 1
Przemiany kształtu organizacji politycznych w Europie od średniowiecznego totalitaryzmu do państwa umowy społecznej 7

Wstęp 7
Punkt wyjścia. Metody analizy. Założenia i definicje 8
Więź biologiczna i współdziałanie 15
Pierwsze społeczne podstawy współdziałania 22
Jednostka, władza, państwo 27
Pragmatyzacja polityki 39
Własność 42
Miejski system społeczny i współdziałanie 45
Państwo i umowa społeczna 48
Współczesne państwo umowy społecznej a grupy interesu 61
Władza i stosunki między ludźmi w instytucjach demokratycznych .. 64
Samoorganizacja, mobilizacja, demokracja lokalna a współczesny rozwój gospodarczy 66
Polityczne aspekty funkcjonowania grup interesu 72
Podsumowanie 76

Rozdział 2
Intelektualna tradycja Europy a współdziałanie zbiorowe. Kształtowanie się umysłowości europejskiej 79

Wstęp 79
Sekularyzacja epistemologii 80
Kartezjanizm a nauki społeczne 90
Kartezjański ideał kulturowy i ułatwienie współdziałania zbiorowego 96
Kartezjanizm a współczesna umysłowość europejska 104
Podsumowanie 108

Rozdział 3
RELIGIJNE KORELATY KULTURY EUROPEJSKIEJ 112

Wstęp 112
Max Weber i religijne źródła kapitalizmu 113
Związek między instytucjami religijnymi
a zachowaniami społecznymi 121
Metodologia współczesnych analiz religii i kultury 126
Różnice dyskomfortu psychicznego
wśród katolików i protestantów 127
Protestanci i katolicy – różnice postaw społeczno-politycznych 130
Syntetyczna ocena kulturotwórczej roli korelatów religijnych 134
Podsumowanie 138

Rozdział 4
POLSKA WE WSCHODNIOEUROPEJSKIM KOMPLEKSIE GOSPODARCZYM 141

Specyfika wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego 141
Rozwój ziem polskich od ugruntowania się gospodarki
folwarcznej do 1795 roku 145
Epoka rozbiorowa – kontynuacja czy zmiana dotychczasowych
tendencji? 150
Zabór pruski i jego wpływ na polityczny i gospodarczy
rozwój Polski. Znaczenie zaboru pruskiego
dla polskiego importu kulturowego 154
Prusy jako pośrednik w polskim imporcie zachodnich wzorów
zachowań gospodarczych i politycznych 155
Prusy w *in statu nascendi* 156
Polityka i gospodarka w Prusach XIX wieku 163
Rola Prus w procesach polskiego importu zachodnioeuropejskich
wzorów politycznych i gospodarczych 175
Hipotetyczny wpływ zaboru pruskiego
na współczesny rozwój Polski 177
Syntetyczna ocena politycznych i gospodarczych następstw
zaboru pruskiego 180
Trwałość regionalnych różnic poziomu rozwoju gospodarczego 185
Podsumowanie 187

Rozdział 5
HISTORYCZNE ŹRÓDŁA POLSKIEJ KULTURY ORGANIZACYJNEJ 190

Zarys analizy kulturowej 190
Historia, kultura, trwanie 195
Wkład kultury szlacheckiej do polskiej kultury organizacyjnej.
Zarządzanie wolnarkiem – determinanty i konsekwencje 205
Gospodarka i kultura organizacyjna w latach 1918–1939.
Kapitalizm administracyjny 214
Gospodarka w Polsce Ludowej – tendencje neofeudalne 222
Życie codzienne i tworzenie się struktury społecznej 237
Zmiany instytucjonalne po 1989 roku
i nowy ład gospodarczo-społeczny 240
Identyfikacje grupowe i postawy 247
Polska kultura organizacyjna w kontekście międzynarodowym 252
Podsumowanie 262

Rozdział 6
WYZWANIA PRZYSZŁOŚCI – GLOBALIZACJA
I GOSPODARKA OPARTA NA WIEDZY 264

Wstęp 264
Odmiany postindustrializmu 265
Globalizacja 267
Globalizacja a rynek 273
Globalizacja a nierówności społeczne 280
Globalizacja, imigracja i import kulturowy 283
Państwa narodowe w procesach globalizacji 289
Gospodarka oparta na wiedzy 292
Globalizacja, Polska i Unia Europejska 296
Podsumowanie 303

Rozdział 7
SPOŁECZNE PRZESŁANKI EFEKTYWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW. INTERPRETACJA KULTUROWA I ALIENACYJNA 306

Wstęp 306
Opis badań oraz pomiar efektywności przedsiębiorstw i jej przesłanek 307
Społeczne przesłanki efektywności przedsiębiorstw 308
Główne wyniki badań 312
Znaczenie stosunków własności 320
Interpretacje teoretyczne 325
Zachowania kierownicze – interpretacja kulturowa i alienacyjna 331
Analiza korelatów efektywności w przedsiębiorstwach najlepiej prosperujących 334
Zróżnicowania wewnątrzorganizacyjne w zakresie metod zarządzania zasobami ludzkimi 341
Podsumowanie 348

LITERATURA CYTOWANA 351

Przemiany kształtu organizacji politycznych w Europie od średniowiecznego totalizmu do państwa umowy społecznej

Wstęp

Przedmiotem rozważań zawartych w tym rozdziale będzie analiza europejskich tendencji rozwojowych w zakresie ukształtowania podstawowych instytucji gospodarczych i politycznych. Treść rozdziału została podporządkowana próbie odpowiedzi na dwa pytania:

Co spowodowało, że europejskie instytucje polityczne ewoluowały w kierunku demokratycznym?

Co spowodowało, że europejskie instytucje gospodarcze ewoluowały w kierunku kapitalistycznym?

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że powstanie kapitalizmu i późniejszy wzrost dobrobytu były następstwem stopniowej emancypacji jednostki i zmian polegających na powolnym i systematycznym poszerzaniu zarówno autonomii wobec władzy, jak i wolności w zakresie kształtowania zachowań związanych z zaspokojeniem potrzeb. Procesy te przebiegały łącznie ze zmianami kulturowymi. Kultura kształtowała osobowość i ukierunkowywała sposób postrzegania społecznego uniwersum, co z kolei wiązało ludzi z ewolucją społeczną i polityczną i rodziło gotowość do przyjęcia dalszych zmian. Związek kultury i osobowości to nie tylko upodabnianie się postaw osób należących do danego kręgu kulturowego. To także wytwarzanie i upowszechnianie specyficznego, dla danego kręgu kulturowego sposobu myślenia, na który składają się zasady poznawania i wartościowania. Osobliwości instytucji europejskich odpowiada osobliwość w zakresie używanych pojęć.

Obserwując przebieg dziejów Europy, można je odczytać jako przeplatanie się dążeń do indywidualizacji oraz wolności politycznej i gospodarczej. Tendencje te stymulowały się wzajemnie, poszerzając pole wyborów indywidualnych. Towarzyszyły temu zmiany form współdziałania zbiorowego, idące w kierunku umożliwienia realizacji aspiracji wolnościowych. Historycznie rzecz ujmując, pierwszeństwo w zapoczątkowaniu tych przemian przyznać należy indywidualizmowi i emancypacji politycznej.

Punkt wyjścia. Metody analizy. Założenia i definicje

Powstanie i upowszechnienie się w Europie demokratycznych instytucji współdziałania politycznego i kapitalistycznych instytucji gospodarczych wyjaśnia się wskazując na wiele czynników. Niektóre z nich są rozbieżne. Na przykład pogląd, że instytucje europejskie ukształtowała myśl i praktyka chrześcijańska rozmija się z poglądem, że są one produktem oświeceniowego sekularyzmu. Takie i podobne rozbieżności skłaniają niekiedy do romantycznych wyjaśnień, że pojawienie się i upowszechnienie instytucji demokratycznych w Europie jest efektem „cudownego splotu zdarzeń", które gdzie indziej także wystąpiły i splatały się, ale w mniej cudowny sposób. Trzeba przyznać, że historia Europy daje wiele argumentów zwolennikom tej tezy. W średniowiecznej Europie poziom życia, zaawansowanie techniczne czy poziom rozwoju nauki znacznie ustępował osiągnięciom arabskim czy chińskim. Co więcej, historia nowożytnej Europy rozpoczęła się od regresu we wszystkich tych dziedzinach, co wiązało się z upadkiem Cesarstwa Rzymskiego. Zobaczmy teraz, jak głęboki był to upadek i ile lat trzeba było do nadrobienia strat.

> Po upadku Cesarstwa Rzymskiego Europa Zachodnia znalazła się w drastycznie odmiennej sytuacji ekonomicznej, kulturowej i politycznej. Koniec cesarstwa poprzedzany był przez napływ barbarzyńskich imigrantów, proletaryzację ówczesnej klasy średniej i spadek płaconych podatków, kurczenie się sfery publicznej oraz wzrost nierówności. Pociągało to za sobą spadek więzi obywatela z państwem i uzależnienie od nielicznych bogaczy (Thurow 1999, s. 343 i n.).

W efekcie znakomita większość mieszkańców nie była zainteresowana w podtrzymaniu dotychczasowych struktur. Imigranci zawiedli się na nich, bo nie mieli wiele lepiej niż u siebie w ojczyźnie, a pozostali byli bardziej uzależnieni od swoich ekonomicznych władców niż od państwa, które stopniowo zanikało.

W konsekwencji Europa Zachodnia znalazła się w stanie regresu cywilizacyjnego i politycznego. Upadła kultura prawna, ponieważ barbarzyńcom zorganizowanym w plemiona wystarczał obyczaj, zanikła administracja, zrezygnowano ze stałej armii, nastąpiła agraryzacja życia, upadek miast i gospodarki pieniężnej, czemu towarzyszyła ruina rozlicznych urządzeń technicznych (Baszkiewicz 1999, s. 18).

> Dramatycznie obniżyło się poczucie bezpieczeństwa na skutek najazdów Normanów, Maurów i Węgrów. Chaos pogłębiały permanentne walki rodowe i bandytyzm. Obniżenie się jakości życia sprawiało, że czasy Cesarstwa wspominano jako złotą erę wszelkiej szczęśliwości i faktycznie tak było. Wiele rzymskich innowacji technicznych zostało zapomnianych na długie lata. I tak np. dopiero po zmniejszeniu się groźby najazdów około X–XI wieku przypomniano sobie o znanym w Rzymie kole wodnym (Landes 2000, s. 67).
>
> Aż do połowy XV wieku rzymskie drogi nadal były najlepsze, mimo że nie naprawiano ich od 1000 lat. W latach 476–1453 dramatycznie spadły dochody realne per capita, plony i wydajność pracy w rolnictwie. Niemożliwe stało się wyżywienie wielkich miast takich, jakim był Rzym. Dość powiedzieć, że pierwszym europejskim miastem, które osiągnęło wielkość cesarskiego Rzymu i jego poziom życia był Londyn około 1750 roku. Dobra konsumpcyjne, które były dostępne przeciętnemu obywatelowi Rzymu, na skutek rozplenionego zbójnictwa i braku sprawnych systemów transportowych nie były dostępne nawet potężnym feudalnym magnatom. Dopiero po 1200 latach uzyskano przeciętny poziom życia podobny do rzymskiego (Thurow, s. 340–344).

Właściwości ludzkiego umysłu nie zmieniły się wraz z upadkiem Cesarstwa Rzymskiego. Ludzie średniowiecza nie zrezygnowali z aktywności intelektualnej. Wskaźniki wynalazczości nawet wzrosły

w porównaniu z epoką rzymską (Thurow 1999, s. 341). Jeżeli tak, to skąd ten regres? Zgodzić się wypada z Lesterem Thurowem, który twierdzi, że zasadniczą jego przyczyną był brak form organizacyjnych ułatwiających wykorzystanie korzyści płynących z podziału pracy. Rozpadły się rzymskie struktury i instytucje współdziałania zbiorowego a to, co powstało na ich miejsce okazało się nieskuteczne. Nowe instytucje nie były w stanie zapewnić współdziałania wystarczająco dużej liczby ludzi w taki sposób, aby wykorzystać dobrodziejstwa podziału pracy w dużej skali. Zabrakło wzorów kulturowych i wartości, na których można by zbudować instytucje szerokiego współdziałania zbiorowego i ukształtować zdolności organizowania się dużych zbiorowości.

Spróbujmy teraz zastanowić się, dlaczego i w jaki sposób z wszechogarniającego regresu i chaosu średniowiecza wyłoniły się zupełnie odmienne struktury i instytucje społeczne. Jak powstały społeczeństwa demokratyczne i państwa oparte na umowie społecznej i prawach człowieka, w ramach których dokonał się bezprecedensowy w skali świata wzrost jakości życia.

Na początku nic na to nie wskazywało. Europejczyków wyprzedzali wówczas w dokonaniach cywilizacyjnych Chińczycy i Arabowie, struktury polityczne i społeczne zaś były podobne.

Co powoduje, że historia toczy się tak a nie inaczej? Na czym należy się oprzeć, żeby stwierdzić, że dane zjawisko albo wydarzenie było przełomowe – przesądziło o dalszym rozwoju w określonym kierunku? Najczęściej wnioskujemy o tym na podstawie wydarzeń politycznych i militarnych, np. wskazując na przełomowe bitwy czy traktaty, jak choćby pokój westfalski czy Kongres Wiedeński – kształtujące granice państwowe i projektujące ustroje polityczne. Podobną rolę odgrywają precedensowe rozstrzygnięcia, np. konfederacja warszawska (1573) czy spór o władzę i własność toczony przez Filipa Pięknego, który potem został przełożony na normy prawne.

Szczególny walor wyjaśniający przypisuje się wytworom intelektualnym. Na czym polega wkład dzieł tzw. przełomowych w przemiany społeczne? Czy można stwierdzić, że ich autorzy zupełnie inaczej niż inni postrzegali rzeczywistość i zaproponowali nowe, diametralnie odmienne od dotychczasowych sposoby postępowania? Gdyby tak było, oznaczałoby to, że w trakcie lektury tych dzieł ludzie przeżywają iluminację i zmieniają swoje zachowania – indywidualne albo zbiorowe. Tak bywa jednak nader rzadko i dotyczy to głównie propozycji ideolo-

gicznych – np. manifestów religijnych, czy komunistycznych. Najczęściej jednak bywa tak, że niektórzy autorzy dokonują syntezy dotychczasowego stanu wiedzy, ale pod nieco innym kątem niż to do tej pory robiono, i powstaje nowy paradygmat. Tak było np. z wkładem Marksa w badanie klas społecznych. To, że ludzie się dzielą na biednych i bogatych, było wiadomo od zawsze, ale Marks zinterpretował to w powiązaniu z przemianami społecznymi, technicznymi i politycznymi.

Studia Maxa Webera nad kapitalizmem i religią (zob. rozdz. 3) także były nową interpretacją rzeczy znanych. Każdy uważny obserwator widział, że kraje katolickie były biedniejsze i później przyjęły kapitalizm niż kraje protestanckie. Często bywa też tak, że obserwacje dotychczas istniejących instytucji i kierunków ich rozwoju skłaniają niektórych autorów do zastanowienia, co by jeszcze można zrobić, aby istniejący ciąg rozwojowy uległ wzmocnieniu lub utrwaleniu. I tak np. gdy Immanuel Kant zastanawiał się nad tym, jak może doskonalić się społeczeństwo ludzi wolnych, w oczywisty sposób zarysowała się odpowiedź: że dzięki dyskusji i analizie krytycznej (Kant 1986). Oczywiście od dawna wiedziano, że wiece plemienne, narady wojenne i inne uzgodnienia zbiorowe są wartościową formą podejmowania decyzji, ale Kant zdefiniował to w języku nauki i pokazał, w jaki sposób analiza krytyczna przenika rozwój kluczowych dziedzin życia i jak się ma do efektywnego funkcjonowania społeczeństwa ludzi wolnych.

Dzieła różnych autorów korespondowały z pytaniami, które sobie wówczas stawiano, ale które nie znajdowały zadowalających odpowiedzi na podstawie dotychczasowych ujęć. Nowe propozycje zdobywały popularność w środowisku naukowym i uzyskiwały status podręczników. Mogły też stanowić punkt negatywnego odniesienia i tym samym asumpt dla dalszych odkryć idących w diametralnie odmiennym kierunku, jak np. dzieła Machiavellego, Marksa czy Lenina. W ten sposób dzieła tzw. przełomowe stawały się więc elementem procesów dydaktycznych i kształtowały postawy ówczesnych elit, a zatem wpływały także na sposób podejmowania decyzji.

Zdarzało się, ale znacznie rzadziej, że dzieła tzw. przełomowe trafiały bezpośrednio do czytającej je publiczności i na bieżąco wpływały na zachowania zbiorowe – tak było np. w epoce romantyzmu i później (wpływ pism Lenina, Hitlera czy Mao Zedonga). Walor poznawczy dzieł przełomowych polega także na tym, że mogą one stanowić podstawę do orzekania o zmianach historii, dane dzieło zaś może być

uznane za podsumowanie dotychczasowych tendencji albo drogowskaz wyznaczający kierunek dalszych przemian, np. *Rozprawa o metodzie* Kartezjusza czy *O duchu praw* Monteskiusza.

Rozważania zawarte w tym i następnych rozdziałach nie są pomyślane jako podręcznikowy wykład historii myśli społecznej i wydarzeń politycznych. Zamiarem moim była selekcja dzieł i wydarzeń i wskazanie tych, które były rzeczywiście przełomowe. Muszę przyznać, że dobór wydarzeń i dzieł dalej omawianych ma charakter subiektywny i wybrałem te, które na mnie osobiście wywarły największe wrażenie.

Analizowane tu pojęcie demokracji jest syndromem. Użycie pojęcia syndrom oznacza, że dla każdej kategorii społecznej istnieje dopuszczalna minimalna ilość elementów, sprawiająca że zachowuje ona swój modus, i wystarczy odjęcie jednego z nich, aby dana kategoria przestała istnieć albo zamieniła się w inną kategorię. I tak na przykład, jeżeli uznamy, że demokracja to wolne wybory, pluralizm ideowy (brak cenzury) i wolność zrzeszania się, to brak tylko jednego z tych zjawisk jest równoznaczny z brakiem demokracji. Ogląd tego, w jaki sposób określone zjawiska „dokładały się" do zaistnienia danej kategorii, pozwala lepiej zrozumieć jej syndromiczność i zarazem zrozumieć i przewidzieć, kiedy syndrom zostanie rozerwany i czego potrzeba, żeby zaistniał.

Zaprezentowana dalej analiza tworzenia się instytucji demokratycznych jest dość luźnym eksperymentem intelektualnym polegającym na próbie komparatywnego ujęcia pokazującego, co różni społeczeństwa, które ewoluowały w kierunku demokratycznym, od tych, których ewolucja miała odmienny charakter.

Przedmiotem zaprezentowanych dalej analiz jest próba odpowiedzi na pytanie, co spowodowało, że w Europie współdziałanie zbiorowe odbywa się w ramach instytucji demokratycznych i pluralistycznych?

Współdziałanie zbiorowe może być koordynowane za pomocą trzech modelowych mechanizmów. Pierwszym jest powtarzanie zinternalizowanych wzorów zachowań, zawsze w taki sam sposób. Za przykład niech posłużą tradycyjne społeczności rolnicze z pokolenia na pokolenie odtwarzające te same metody uprawy ziemi. Drugim sposobem koordynacji jest centralizacja decyzji i odgórne planowanie potrzebnych czynności, połączone z różnymi formami przymusu, od ekonomicznego poczynając na polityczno-administracyjnym kończąc. Trzecim rodzajem koordynacji są dobrowolne umowy i zbiorowe

uzgodnienia. Ten sposób koordynacji działań zbiorowych określimy mianem demokratycznego. Przez pojęcie **pluralizm** rozumiem taki stan rzeczy, który polega na braku ograniczeń dla publicznego głoszenia dowolnych poglądów, projektów społecznych, interesów, postaw etc.

Centralnym problemem zarządzania i współdziałania w gospodarce i polityce jest absorpcja niepewności, czyli przełożenie tajemnicy sukcesu zbiorowego i jego uwarunkowań na wiedzę, co najmniej prawdopodobną, i reguły postępowania. Kluczem do sukcesu jest zatem **przewidywalność** wszelkich istotnych uwarunkowań określających szanse realizacji naszych zamierzeń. Każdy ze wspomnianych trzech mechanizmów koordynacji działań zbiorowych inaczej tę przewidywalność zapewnia.

W społecznościach plemiennych i tradycyjno-rolniczych przewidywalność graniczy z pewnością, ponieważ każdy jest przekonany, że inni dokładnie odtworzą uwewnętrznione sposoby postępowania. Koordynacja centralistyczna opiera się na założeniu, że najwyższy poziom władzy zgromadził wystarczającą wiedzę. Koordynacja demokratyczna wymaga, aby uwarunkowania były przewidywalne dla każdego z uczestników współdziałania. Źródłami niepewności są na ogół problemy przyrodnicze, techniczne i społeczne. Wychodząc od pytania o to, co przesądziło, że w efekcie procesów historycznych wykształciły się instytucje demokratyczne, dochodzimy do kolejnych bardziej szczegółowych pytań:

- Dlaczego ludzie współdziałają albo nie współdziałają?
- Jaki jest zakres tego współdziałania?
- Jaki jest instytucjonalny kształt tego współdziałania?

Żeby odpowiedzieć na te pytania, należy zrekonstruować, w jaki sposób ludzie postrzegają zachowania innych ludzi, tj. otaczające ich społeczeństwo i jego instytucje. Jak układają swoje doświadczenia w wiedzę o zachowaniach innych ludzi, o tym, czego się mogą spodziewać, a czego nie. Chodzi tu zatem o odtworzenie tego, co dla ludzi było przewidywalne w ich społecznym otoczeniu, a co należało do sfery chaosu, tajemnicy i przypadku. Jeżeli uda się odtworzyć granicę między tym, co w otoczeniu społecznym znane i na czym można polegać, a tym, co chaotyczne, przypadkowe i niebezpieczne, bez trudu zrozumiemy, dlaczego zakres współdziałania (liczba osób współpracujących) jest mniejszy albo większy i dlaczego materialne wytwory ich współdziałania są proste albo skomplikowane.

Rozróżnijmy przy tym dwa aspekty demokracji: aspekt **polityczno-prawny**, polegający na braku ograniczeń dla organizowania się ludzi na rzecz realizacji dowolnych celów, i aspekt **funkcjonalny,** polegający na tym, że jest ona jednym z kilku możliwych sposobów koordynowania współdziałania w procesie zaspokajania potrzeb zbiorowych. Dla wyjaśnienia funkcjonalnego aspektu demokracji zakres współdziałania ma fundamentalne znaczenie, ponieważ jej warunkiem wstępnym jest polityczne współdziałanie w procesie uzgadniania interesów oraz ich scalanie w na tyle duże grupy interesów podobnych, aby mogły się stać przedmiotem gry parlamentarnej albo samorządowej.

Współdziałanie i przewidywalność zachowań innych ludzi są to dwa fundamentalne czynniki przesądzające o kształcie stosunków politycznych i gospodarczych. Przewidywalność zachowań jest funkcją sposobu ich uregulowania przez kulturę. Przyjrzyjmy się nieco bliżej tej problematyce.

Na początek zastanówmy się, co to jest kultura i na czym polega jej analiza. Pojęcie kultury służy do wyjaśnienia procesów upodabniania się zachowań indywidualnych i wytworzenia się ujednoliconych zachowań zbiorowych.

Szczególnie istotnym, z punktu widzenia badań zachowań gospodarczych i politycznych, wytworem kultury są instytucje. Na gruncie antropologii kulturowej instytucje są to kulturowo utrwalone formy zachowań zbiorowych. Socjologicznie zorientowani autorzy kładą nacisk na instytucje jako zespoły stosunków społecznych. Np. zdaniem Parsonsa, prominentnego przedstawiciela funkcjonalizmu, instytucje to stałe wzory, zasady interakcji zachodzących między podmiotami zajmującymi pozycje (Parsons 1951, s. 27 i n.). Dość interesująco brzmi definicja P.M. Blaua (1964, s. 273–280), wypracowana na gruncie socjologii strukturalnej: instytucjonalizacja to procesy, które regulują i stabilizują złożone procesy wymiany. Ten sposób definiowania instytucji jako narzędzia utrwalania zachowań społecznych przyjął się na gruncie nauk o zarządzaniu, gdzie szczególnym przypadkiem instytucjonalizacji jest formalizacja, czyli programowanie zachowań za pomocą przepisów. W badaniach nad zmianami instytucjonalnymi w Polsce po 1989 roku W. Morawski posłużył się definicją określającą, że „instytucje to reguły w polityce, gospodarce i społeczeństwie np. demokracja liberalna, urynkowienie, społeczeństwo obywatelskie" (Morawski 1998, s. 12 i 22). Z kolei B. Gąciarz twierdzi, że instytucjonalizacja

jest to proces wytwarzania wzorców zachowań zbiorowych, w przypadku gdy prawo i inne uwarunkowania formalne są istotnym kontekstem, ale nie jedynym czynnikiem determinującym ich treść i sposób przejawiania się. Ograniczenia formalnoprawne mają znaczenie jako wyznaczniki pewnych granic różnorodności zachowań (Gąciarz 2003, s. 47). Taki sposób rozumienia instytucjonalizacji znacznie rozszerza perspektywy heurystyczne, w porównaniu z tradycyjnym ujęciem antropologicznym, w którym termin instytucja odnosi się do kulturowego utrwalenia zachowań społecznych. Instytucja nie tylko utrwala zachowania, lecz także wyznacza ramy, w których można eksperymentować, wdrażać innowacje.

Dla dalszych rozważań przyjmę, że instytucje są to kulturowo utrwalone metody regulacji ram dla zachowań zbiorowych w sferze gospodarczej, politycznej i w życiu codziennym. Ramy instytucjonalne mogą pozwalać na większą lub mniejszą swobodę w doborze zachowań. Instytucje dzielimy na formalne, np. prawo własności, umowa cywilna, i nieformalne, np. narzeczeństwo, gościnność itp. Szczególnym przypadkiem instytucji są organizacje. Zaprezentowane wyżej elementy analizy kulturowej wykorzystane zostaną do analizy instytucji, rodzaju i zakresu więzi społecznych, i do wskazania, w jaki sposób wpływały one na zachowania, w jaki sposób się zmieniały i jakie były efekty tych przemian.

Więź biologiczna i współdziałanie

Europejczycy wczesnego średniowiecza byli zorganizowani według dwóch rodzajów więzi biologicznej: pokrewieństwo (rodzice, dzieci, siostry, bracia, kuzyni, wnuki etc.) i związek seksualny – żona, mąż. Więzi te zamykały się w ramach wspólnoty rodowej. Wszelkie inne związki między ludźmi miały o wiele mniejsze znaczenie lub nie miały go w ogóle. W średniowieczu, jak pisze Jacques Le Goff, jednostka należała przede wszystkim do rodziny, która zarządzana autokratycznie przez głowę rodu unicestwia jednostkę, narzucając jej własność, odpowiedzialność i działania zbiorowe (Le Goff 1994, s. 284). Oprócz rodziny jednostka może należeć do kilku innych wspólnot, ale w każdej z nich bardziej „rozpuszcza się", niż utwierdza w grupie, „zbawienie jest tylko w grupie, miłość własna to grzech i zguba (...) przez długi

czas średniowiecza jednostka nie istnieje w swojej odrębności fizycznej ani w literaturze, ani w sztuce" (Le Goff 1994, s. 283). Dla Le Goffa okoliczności te wystarczają do określenia tego społeczeństwa mianem totalitarnego. Całościowość społecznej kontroli jest wzmacniana normatywnie, w taki sposób że ówczesne chrześcijaństwo w piśmie i praktyce utożsamiało dobro z jednością, a zło z różnorodnością – w efekcie możemy mówić o ugruntowaniu się systemu totalitarnego średniowiecznego chrześcijaństwa (Le Goff 1994, s. 270). Totalność tego społeczeństwa miała charakter dość naturalny i w niczym nie przypominała współczesnych totalizmów opartych na scentralizowanym przymusie i kontroli. Kontrola społeczna wobec atrofii państwa była głęboko zdecentralizowana, dokonywała się na poziomie rodu, bractwa czy cechu. Mamy tu zatem do czynienia z **totalizmem w znaczeniu typowym dla antropologii kulturowej**. Społeczeństwo to dość wyraźnie przypomina **model ładu przedstawień zbiorowych** opisany przez Stanisława Ossowskiego.

Z powodu braku sprawnej sfery publicznej realizującej funkcje policyjne i sądownicze zostały one zawłaszczone (sprywatyzowane) przez rody. Kluczową instytucją regulującą ten rodzaj zachowań była faida. Składały się na nią zasady regulujące stosunki między rodami. Wzory zachowań wynikające z faidy były bardzo głęboko zinternalizowane najprawdopodobniej dlatego, że w prosty sposób odwoływały się do więzi biologicznych. Doniosłym wyrazem szczególnego znaczenia więzi rodowej w ówczesnych społeczeństwach była instytucja przysięgi rodowej. Miała ona walor zarówno dowodu sądowego, jak i poręczenia. Złożenie przez członków rodu zbiorowej przysięgi na niewinność danej osoby mogło nawet uwolnić od kary wbrew innym dowodom (Bloch 1981, s. 225). Najważniejsze regulacje faidy dotyczyły zemsty rodowej. Każdy miał prawo oczekiwać od krewnego pomocy i pomszczenia własnej krzywdy, stosownie do ówczesnego powiedzenia, że bogactwo – to liczni krewni (Le Goff 1994, s. 285). Faida regulowała m.in. ekwiwalentność wymiaru kary i krzywdy. Dość drobiazgowo określała, kogo, za kogo trzeba zabić – czasami śmierć jednej osoby wymagała śmierci dwu lub więcej osób, a czasami odwrotnie – na ogół kobiety i dzieci były mniej warte. Egzekwowanie faidy ciągnęło się latami i czasami dezorganizowało, życie całych prowincji.

Ludzie średniowiecza byli dość rozchwiani emocjonalnie, cechował ich brak umiejętności tłumienia popędów i specyficzna struktura psy-

chiczna z „przepustami dla gwałtownych wyładowań emocjonalnych". Stąd też częste w średniowieczu współistnienie w ramach jednej osobowości ascezy z wyładowaniem sadystycznej rozkoszy. Skrajność postaw i zmienność zachowań, a zwłaszcza agresywność, były czymś normalnym (Elias, s. 380 i n.). W takich warunkach społecznych solidarność rodowa była wzmacniana poczuciem zagrożenia, tym bardziej że niezależnie od wendetty ludzie ówcześni nie znali umiarkowania w demonstrowaniu przewagi fizycznej. Zabijano się wzajemnie z byle powodu, w karczmie, przy kłótni karcianej, z chęci posiadania jakiegoś przedmiotu etc. Chaotyczne mordy budziły zaniepokojenie władz kościelnych, które podejmowały próby ograniczenia tego morderczego rozpasania. W X i XI wieku odbywały się zjazdy biskupów na rzecz pokoju, próbowano także zakładać stowarzyszenia na rzecz pokoju (Bloch 1981, s. 605 i n.). Władze biskupie uchwalały zakaz wdzierania się do kościołów, zabierania bydła chłopom, napadania na duchownych, jeżeli nie byli uzbrojeni, napadania na kupców etc. Z czasem powstała idea Pokoju Bożego, który polegał na powstrzymaniu się od zabijania w określone święta, później rozciągano to na dni tygodnia, np. od środy wieczorem do niedzieli. Także przy okazji większych zgromadzeń zachęcano lud do pojednania (Bloch 1981, s. 606–613). Dawało to jednak dość umiarkowane rezultaty.

Obecnie faida jest zarówno przeszkodą w utrwaleniu nowoczesnego państwa, jak i reakcją na jego atrofię. Weźmy przykład współczesnej Albanii.

> Najważniejsza jest krew. Plodząc męskiego potomka, krew przekazuje się z pokolenia na pokolenie. Bo krew to życie, przedłużenie gatunku, zachowanie nazwiska.(...) Za zabrane życie odbiera się inne życie. Rana stanowi połowę wartości krwi. Człowiek raniony jest więc uważany za pół zabitego, pół żywego. W pewnych okolicznościach można też ranę, albo nawet zabrane komuś życie, za pieniądze wykupić.
>
> Mieszkańcy wioski, Gjelosh Fran Micani i Gjon Pjeter Lulashi: – Morderca musi obrócić zabitego, by leżał twarzą skierowaną ku niebu. Musi podnieść jego strzelbę i oprzeć o ciało. Potem przez osoby trzecie informuje rodzinę ofiary o tym, co się stało. Rodzina może go poprosić o pomoc w przygotowaniu pogrzebu.

Na ten czas dostaje „besę" – przyrzeczenie rodziny zabitego, że nic mu nie grozi. Besa jest dla Albańczyka najświętsza. Gdy upłynie czas besy, która może trwać aż miesiąc, rozpoczyna się wendeta. W odwecie można zabić każdego mężczyznę z rodziny mordercy. Najlepiej jest zabić mordercę. Jeśli nie, wybiera się najlepszego z rodu – do czwartego stopnia pokrewieństwa kuzynów.

Gdy śmierć została pomszczona, starszyzna wzywa zwaśnione rodziny do pogodzenia się. Jeśli obie rodziny się zgadzają, uroczyście zawierają braterstwo krwi. Podczas ceremonii krew rodziny ofiary i mordercy miesza się ze sobą. Gdy jedna z rodzin się na to nie zgadza, wendeta trwa dalej.

Kobieta według Kanunu „jest równa zwierzęciu pociągowemu". Nie obejmuje jej prawo krwi. Za zabicie kobiety nie płaci się życiem. Kobieta nie może też czynić wendety. Jeśli pan młody podczas nocy poślubnej odkrył, że panna młoda nie była dziewicą, musiał ją zabić.

Kobiety są przeznaczone do pracy fizycznej. Mężczyźni bronią honoru rodu. Mają też obowiązek bronić kobiety i dbać o nią i jej honor.

Prof. Andromaqi Gjergi: – Niska pozycja społeczna kobiety jest nadinterpretowana. Rzeczywiście, kiedy kobieta była młoda, jej status był niski. Ale status młodego mężczyzny też. Jeśli kobieta urodziła wiele dzieci, zwłaszcza chłopców, szacunek w stosunku do niej rósł. Dojrzałe kobiety pełniły nieformalną rolę doradców głowy rodziny.

Gjelosh Fran Micani i Gjon Pjeter Lulashi, z dumą: – Tu u nas, w Theth, są inne obyczaje. U nas się podaje rękę kobiecie.

Ilira, 21-letnia studentka germanistyki ze Szkodry: – Gdy czasami rozmawiam z moimi kolegami o wendecie, mówią mi: To jest w tobie, w środku. Wezwanie, głuchy krzyk, który pcha do czynu. Do zemsty (cyt. za Jędrysik 1998).

Ostatnie z tych zdań pokazuje, jak głęboko zinternalizowane i jak intensywnie przeżywane są wzory kolektywnej solidarności w dzisiejszej Albanii. W średniowieczu nakazy faidy były z pewnością jeszcze głębiej przeżywane.

Zebrane informacje sugerują, że z racji głębokiej internalizacji wzorów solidarności i silnej władzy rodowej, w społeczeństwie średnio-

wiecznym realnym podmiotem stosunków społecznych i zawiązywania się instytucji jest nie jednostka, ale ród i interakcje raczej między rodami niż jednostkami. Wydawałoby się, że zachowania członków takiego społeczeństwa powinny być uporządkowane i przewidywalne. Warto zauważyć, że podobną wizję średniowiecza znajdujemy u romantyków polskich czy niemieckich. Romantycy oprócz tak im bliskich zachowań jak przygody miłosne, bohaterstwo bitewne, eksponują również harmonijne życie rodzinne, sprawiedliwe rządy wiecu plemiennego i jego demokratyczność. Są to jednak sądy raczej nieadekwatne.

Wewnętrzne życie rodu było dość dalekie od harmonii. Interakcja interesów gospodarczych, funkcji militarnych i uczuć powodowała istnienie napięć wyjątkowo gwałtownych. Rywalizacja braci, synów i ojców sprawiała, że „ród feudalny w naturalny sposób wydawał Kainów" (Le Goff 1994, s. 285). Mimo relatywnie silnej władzy przywódcy rodu jego zachowania codzienne były mało przewidywalne. Przywódca musiał zawsze brać pod uwagę interesy i uczucia innych członków rodu, analizować poziom poparcia, przewidywać ewentualne bunty, a poza tym musiał jeszcze zaspokoić własne pragnienia. Relacje wewnątrz rodu cechowała duża zmienność i dynamika. Raz jedni, raz inni mieli wpływ na głowę rodu. To, co dzisiaj jest dobre, jutro może być złe. Jeżeli nieprzewidywalne były zachowania głowy rodu, to co dopiero zachowania innych jego członków. Ich kontakty z członkami innych rodów z natury rzeczy musiały być nieprzewidywalne i chaotyczne. Taki rodzaj struktur społecznych powoduje, że wszyscy odpowiadają za wszystkich, a nikt za siebie samego. Zintegrowana grupa rodowa, w której jest silna jednoosobowa władza, tworzy nieuporządkowane i nieprzewidywalne zachowania. **Paradoks średniowiecznego kolektywizmu polegał więc na tym, że nie był on w stanie wytworzyć relatywnie szerokich struktur organizacyjnych z racji nieprzewidywalności zachowań.** Notoryczne wojny, zarazy i klęski głodu pogłębiały poczucie chaosu i skłaniały do fatalizmu, do nastawienia na doraźne gratyfikacje i do przekonania o bezsensie planowania własnego życia. Dlatego mimo rozlicznych wynalazków i fermentu umysłowego w późnym średniowieczu i renesansie, tak dużo czasu musiało upłynąć, zanim osiągnięto stopę życiową Cesarstwa Rzymskiego.

Spróbujmy teraz przyjrzeć się nieco bliżej owemu paradoksowi kolektywizmu. Załóżmy idealną sytuację polegającą na braku wojen, epidemii i faidy, a także istnienie sprzyjających warunków dla wymiany, tj. bezpieczne

drogi i umiarkowane myta. Zadajmy teraz pytanie, czy powstaną w miarę trwałe struktury wymiany – na miarę starożytnego Rzymu – zdolne do wykreowania porównywalnie niskich kosztów transakcji? W późnym średniowieczu na północy Włoch znano i stosowano podstawowe instytucje współczesnego kapitalizmu, takie jak: podwójna księgowość, bank, weksel czy kredyt. Były to jednak relatywnie odizolowane działania w niewielu miastach, które zamiast się upowszechnić, zanikły wraz z klęskami militarnymi i politycznymi. Były to zatem wyjątki w ramach zupełnie odmiennych reguł.

Po to, żeby mogła być prowadzona wymiana i żeby mogły upowszechnić się struktury zbiorowego współdziałania w gospodarce i polityce, muszą się ugruntować kulturowo i behawioralnie następujące kategorie: **umowa, przewidywalność zachowań i zaufanie**. Umowy dzielą się na dwa rodzaje. Pierwszy dotyczy zobowiązania, drugi współpracy. Umowa zobowiązania osoby A z osobą B polega na tym, że osoba A zobowiązuje się w danym miejscu, czasie i na danym poziomie jakościowym spełnić określone oczekiwania osoby B w zamian za spełnienie jej oczekiwań przez osobę B. Jednocześnie obie strony ustalają sankcje, które je dotkną w przypadku niezrealizowania oczekiwań drugiej strony w części lub całości. Umowa współpracy polega na uzgodnieniu mniej lub bardziej długofalowych wspólnych działań i określeniu sposobu podziału osiągniętych korzyści. Także i tu ustala się sankcje z tytułu niepodjęcia, zaniechania lub przerwania współdziałania. Przewidywalność jest efektem istnienia **powszechnie znanych parametrów**, silnie powiązanych z ludzkimi zachowaniami w taki sposób, że zmiana stanu danego parametru powoduje dającą się przewidzieć i zawsze podobną zmianę zachowań. Na przykład, jeżeli wzrasta cena, to liczba klientów się zmniejsza. Zaufanie osoby A do osoby B oznacza przekonanie osoby A, że osoba B działa w dobrej wierze i zawierając umowę, ma co najmniej taką samą gotowość do jej zrealizowania jak osoba A.

Wspomniane trzy kategorie są podstawą funkcjonowania rynku kapitalistycznego i instytucji demokratycznych. Jak one funkcjonują w społeczeństwie rodowym? Jeżeli członek rodu (klanu) zawiera umowę, to niekoniecznie jej dotrzyma, ponieważ absolutny priorytet mają zobowiązania wobec rodu, a te w międzyczasie mogą się zmienić. Umowa zaś zmusza go do zrobienia czegoś dla kogoś, kto jest obcy. Jeżeli nawet w pewnej chwili dana osoba przewiduje, że powinności rodowe nie staną na przeszkodzie, to nie ma żadnych gwarancji, że tak

będzie stale. Jak pamiętamy, dynamika rodu jest dość duża i stale toczy się tam gra o władzę i o priorytet dla własnych potrzeb, raz jedne, raz drugie zdobywają przewagę. Ponadto zachowania rodu są funkcją oddziaływania nań innych rodów, a te oddziaływania też są zmienne i trudno przewidywalne. Oznacza to, że relacja umowy między dwoma osobami staje się *de facto* zbiorem interakcji między dużą liczbą osób i zbiorowości. Trudności te można by ominąć w ten sposób, że umowy zawieraliby ze sobą przywódcy rodów, niestety nie wystarcza to jednak do pokrycia siecią zobowiązań znaczącej liczby mieszkańców danego terytorium. Z drugiej strony, autorytet przywódców rodów nie jest stabilny i zależy od wewnętrznej gry sił i oddziaływań emocjonalnych. W efekcie taki rodzaj umowy wciąga w jej krąg dużą liczbę uczestników, którzy w zobowiązaniu uczestniczą pośrednio (za pośrednictwem przywódcy), ich odpowiedzialność jest niezdefiniowana, ale wpływ na realizację zobowiązania jest dość duży. Takie umowy mogą funkcjonować przez krótki okres i dotyczyć wojny albo faidy. Ich skuteczność jest tym większa, im w większym stopniu towarzyszy im emocjonalna żarliwość albo odgórny przymus.

Trudno tu mówić o istnieniu jakichkolwiek trwałych parametrów, które mogłyby posłużyć za narzędzia przewidywania zachowań. Nic nie jest gwarantowane na pewno. Dzisiaj jest tak, a jutro inaczej. Taka zmienność priorytetów musiała prowadzić do ukształtowania się swoistego stosunku do prawdy i innych wartości. Prawdziwe i dobre jest to, co aktualnie zgodne z dobrem rodu, jutro może być inaczej, prawdziwe i dobre będzie co innego. I tak np. francuski orientalista, który pod koniec XIX wieku badał kraje Azji środkowej, gdzie podstawą struktury społecznej są klany i plemiona (Iran, Afganistan), stwierdził że kłamstwo jest tam zachowaniem zwyczajowym, trwale realizowanym nawet wtedy, gdy nie łączy się z żadnymi korzyściami (Bonvalot 1986). Opisane wyżej przesłanki strukturalne (nieprzewidywalność) i kulturowe (etyka) sprawiają, że zaufanie jest możliwe tylko wewnątrz rodu. We wszystkich innych przypadkach postawa taka jest raczej nieracjonalna. Powstanie trwałych, ponadrodowych struktur współdziałania zbiorowego integrujących znaczącą liczbę ludności jest raczej mało prawdopodobne. Dotyczy to zarówno gospodarki, jak i polityki. W polityce, niezależnie od wielkości stronnictw, zawsze przywództwo będzie kreowane w sposób rodzinny, a stosunek do przywództwa będzie pochodną postaw wobec rodziny przywódcy.

W sferze gospodarczej ten typ strukturalizacji społecznej prowadzi do gospodarki bazarowej. Bazar, podobnie jak rynek, ustala ceny i kierunki alokacji. Z tym jednak, że bazar jest instytucją typową dla społeczeństw, w których podstawowym aktorem społecznym jest kolektyw (klan, rodzina). Poziom przewidywalności zachowań innych podmiotów jest bardzo niski i równie niskie zaufanie. Scalanie kapitałów na rzecz większych przedsięwzięć jest mało prawdopodobne.

Wszystko to prowadzi do następującego uogólnienia: **im silniejsza jest solidarność rodowa, tym mniejsza jest przewidywalność zachowań w społeczeństwie, tym większy partykularyzm etyczny, tym mniejszy poziom zaufania i tym mniejsze szanse na respektowanie umów i długofalowe współdziałanie zbiorowe. I odwrotnie, im większy indywidualizm, tym większa przewidywalność, większy uniwersalizm etyczny, większe zaufanie, większy poziom respektowania umów i większy zakres współdziałania.** Są to strukturalne wymogi zaistnienia gospodarki rynkowej i demokratycznego współdziałania. Równie ważne są czynniki osobowościowe i intelektualne, zwłaszcza dla zachowań politycznych. Zajmę się nimi w dalszej części opracowania.

Pierwsze społeczne podstawy współdziałania

Procesy indywidualizacji społecznej, czyli wyrwania jednostki z zależności rodowych, zostały zapoczątkowane wraz z utrwalaniem się feudalizmu i rozkładu związków plemiennych. Rodziny wojowników zaczęły się osiedlać na dużych obszarach. Nie mogły już liczyć na oparcie w plemieniu, a zagrożeń było bardzo dużo. Zaczęto więc zawierać sojusze i oddawać się w opiekę potężniejszym wojownikom, dowódcom wojskowym etc. Wykształciła się instytucja przysięgi lennej, polegająca na tym, że jeden wojownik ofiarowywał drugiemu ziemię i ochronę, a drugi w zamian usługi wojskowe. Jak pisze Norbert Elias, była to forma obrony ludzi przed ludźmi, a zarazem akt umowy między indywidualnymi wojownikami. W ten sposób zapoczątkowane zostały procesy indywidualizacji w stosunku do związku plemiennego, a po części także rodzinnego (Elias 1980, s. 323 i n.). Oczywiście do zaniku solidarności rodowej było jeszcze daleko. Umowa lenna stanowiła wyraźną innowację w zakresie określenia relacji zobowiązań wzajemnych. Ma ona bowiem charakter społeczny, w przeciwieństwie do ro-

dowej więzi biologicznej. Z czasem pionowa relacja senior–wasal stała się ważniejsza od więzi rodowej.

Instytucja lenna zaczęła się rozrastać i dochodziło do tego, że jeden wasal miał umowę z kilku seniorami, których uprawnienia i władza wobec niego często się krzyżowały, granice podległości stawały się niejasne i sprzeczne. Zdarzało się, że zręczni wasale manipulowali zachodzącymi na siebie zobowiązaniami dla uwolnienia się od nich. Była to indywidualizacja wymuszona nieformalnymi metodami. Zjawiska te ulegały nasileniu wraz z ugruntowaniem się dziedziczenia uprawnień do ziemi i obowiązków lennych. Co ciekawe, w Europie Środkowo-Wschodniej zależności senioralno-wasalne nie były tak silnie rozwinięte jak na zachodzie Europy i występowały głównie na wyższych szczeblach drabiny społecznej. Nadal więź rodowa nie miała tu znaczącej konkurencji (Kłoczowski 1998, s. 144). Jak widzimy, już wtedy zarysowały się różnice między Europą Wschodnią i Zachodnią. O ile na zachodzie struktura polityczna feudalizmu relatywnie silniej opiera się na umowie i relacji pionowej, o tyle na wschodzie na więzi rodowej. Wschodnie relacje polityczne były zatem mniej precyzyjne, bardziej zależały od przypadkowej gry sił i w większym stopniu regulowane były obyczajem.

Na zachodzie Europy umowa lenna i towarzyszące jej kompetencje dowódcze i sądownicze utrwalały się stopniowo jako instytucje ograniczające władzę, która nie mogła np. sądzić nie na swoim terenie. I tak np. król francuski Ludwik Święty słuchał na cmentarzu kazania, ale przeszkadzał mu w tym zgiełk dobiegający z szynku. Król najpierw zapytał, kto ma prawo do sprawowania sądów w tej okolicy, i dopiero gdy uzyskał odpowiedź, że uprawnienie takie do niego należy, kazał uciszyć swawolników (Le Goff 1994, s. 292). Nie pojawiło się jeszcze pojęcie kompetencji, ale grunt został przygotowany. Więź rodowa z właściwym jej chaosem i partykularyzmem w coraz większym stopniu zaczęła ustępować miejsca zasadom uniwersalnym i stabilizującym relacje społeczne. I na tym, w zasadzie, wyczerpał się proces indywidualizacji w ramach klasycznych instytucji feudalnych. Nowe możliwości w tym zakresie stworzy dopiero reformacja, wojny religijne i ich następstwa.

Opisane wyżej procesy indywidualizacji mogą sprawiać wrażenie izolowanego ciągu obiektywnych zjawisk społecznych, niezależnego od czynników psychicznych i kulturowych. Podobne zjawiska zachodziły

również w Azji dalekowschodniej, z tym jednak że nie doszło tam do tak wyraźnego wyemancypowania jednostki z zależności rodzinnych, jak nastąpiło to w Europie. W porównaniu z Europą, na Dalekim Wschodzie procesy indywidualizacji wstrzymały swój impet na granicy rodziny[1]. Dlaczego tak się stało?

Na gruncie kultury europejskiej istniał wcześniej pewien poziom gotowości do zaakceptowania procesów indywidualizacyjnych. Kultura europejska była wówczas bardzo silnie przeniknięta treściami religijnymi. Kluczowe dla chrześcijaństwa są pojęcia grzechu i wolnej woli, związane z obowiązkami człowieka wobec Boga i innych ludzi. Wolna wola jest atrybutem jednostki i oznacza możliwość wyboru między cnotą a grzechem. Pojęcie grzechu ma charakter obiektywny i uniwersalny, tzn. grzech jest wykroczeniem przeciwko obiektywnie istniejącej normie. Oznacza to, że dane zachowanie zawsze jest grzechem, jeżeli wykracza poza normę, i nigdy nim nie jest, jeżeli jest z nią zgodne. Odpowiedzialność za grzech albo nagroda za cnotę zawsze ma charakter indywidualny. Człowiek może być bardzo silnie uwikłany w zależności rodzinne, ale wobec Boga i jego osądu występuje zawsze sam. Takie umiejscowienie człowieka w porządku boskim i społecznym jest europejską osobliwością. W islamie dość wyraźnie jest zaznaczony kolektywny charakter rozliczania się z Bogiem. Przejawia się to m.in. w tym, że męczennik za wiarę uzyskuje na sądzie boskim odpuszczenie nie tylko swoich grzechów, lecz także grzechów swoich krewnych, czyli może część własnych zasług scedować na innych ludzi. Z kolei konfucjanizm relatywizuje pojęcie grzechu i uzależnia je od zgodności lub niezgodność z interesem zbiorowości.

Na tym tle wyraźnie widać odmienność usytuowania europejskich regulacji związków jednostka–inni ludzie–transcendencja. „Osobowość europejska" była przygotowana, na tle osobowości ukształtowanych w innych kulturach, do podjęcia, a potem pogłębienia procesów indywidualizacji i objęcia nimi także zależności rodowych i rodzinnych. Proces indywidualizacji był na gruncie tej kultury łatwiejszy i mógł być uznany za „naturalny" efekt intelektualnej analizy własnego miejsca w sacrum i profanum. Jeżeli każdy sam rozlicza się z Bogiem z grzechów i zasług, i żaden inny człowiek nie może mu w tym po-

[1] Warto jednak zauważyć, że istniały zauważalne różnice w zakresie siły więzi rodzinnej np. w Japonii (mniejsza) i Chinach (większa). Różnice te, zdaniem Fukuyamy (1997) miały znaczenie dla szybkości przyswajania gospodarki rynkowej.

móc, to *per analogiam* nie ma powodu, aby w podobny sposób nie zachowywać się wobec innych ludzi. To, że grzechy i zasługi nie są bilansowane w ramach rodziny, jak np. w islamie, sprawiało, że musiała się pojawić pierwotna refleksja o etycznej odrębności jednostki i poczucie tożsamości indywidualnej nie dające się w całości zredukować do tożsamości zbiorowej. Zupełnie inaczej problem grzechu został rozwiązany w religiach afrykańskich.

> Tradycyjna religia Ibo, podobnie jak i większości społeczeństw afrykańskich, nie zna pojęcia grzechu. Wiąże się to z innym pojmowaniem winy w teologii chrześcijańskiej i w tradycji afrykańskiej. W tej ostatniej nie istnieje pojęcie zła metafizycznego, abstrakcyjnego, zła samego w sobie. Postępek nabiera cech złego uczynku wtedy, kiedy, po pierwsze – w ogóle zostanie wykryty, a po drugie – kiedy społeczność albo inna osoba uznają go za zły. Przy czym kryterium nie jest tu aksjologiczne, ale praktyczne, konkretne: złe jest to, co wyrządza innym szkodę. (...) Najważniejsze jest jednak może to, że zło niewykryte nie jest złem, a więc i nie budzi poczucia winy. Mogę oszukiwać z czystym sumieniem tak długo, dopóki ktoś nie zorientuje się, że jest przeze mnie oszukiwany, i nie wskaże na mnie palcem. Tradycja chrześcijańska uwewnętrznia winę: duszę mamy obolałą, sumienie męczy nas, dręczą zgryzoty. To jest ten stan, w którym odczuwamy ciężar grzechu, jego męczącą natrętność, jego palącą obecność. Inaczej w społeczeństwach, w których jednostka istnieje nie sama dla siebie, ale tylko jako element zbiorowości. Zbiorowość zdejmuje z nas prywatną odpowiedzialność, nie ma więc winy indywidualnej, a tym samym i poczucia grzechu. (...) W tradycji afrykańskiej nie ma miejsca na rozterki i dramat Raskolnikowa (cytat z: Kapuściński 1998a).

Jak wynika z przytoczonego cytatu, grzech jest funkcją oceny przez zbiorowość konkretnego czynu[2]. Definicja grzechu nie pochodzi od Boga, ale od społeczności. W tym przypadku trudno mówić

[2] Jakkolwiek myśl ludzka czy zamiar zrobienia czegoś nie poddaje się obserwacji ze strony otoczenia i nie jest grzechem, to jednak może się stać grzechem, gdy zbiorowość uzna ją za czar czy urok.

o etycznym wyodrębnieniu jednostki, ponieważ jej osobiste etyczne orientacje są w bardzo dużym stopniu odwzorowaniem orientacji grupowych. Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, że chrześcijański nakaz miłości bliźniego jest normą jakościowo odmienną od regulacji konfucjańskich i afrykańskich.

W chrześcijaństwie regulacje etyczne dotyczą osobników poruszających się w przestrzeni społecznej, w której zachowania grzeszne są zawsze tak samo zdefiniowane i za które odpowiada się zawsze indywidualnie. Procesy indywidualizacji są klasycznym przykładem procesów długiego trwania. Zauważono je dość dawno, już bowiem w XVIII wieku termin indywidualizm był przedmiotem filozoficznej refleksji. Tocqueville zwraca uwagę, że w XVIII wieku procesy indywidualizacji doprowadziły do powstania indywidualizmu kolektywnego, który tworzą odizolowane od siebie małe grupy. Natomiast indywidualizm *sensu stricto* jest cechą społeczeństwa współczesnego Tocqueville'owi (1994, s. 117).

Możemy przyjąć, że indywidualizm jest zjawiskiem psychospołecznym, polegającym na tym, że osobnik zdaje sobie sprawę ze swojej odrębności od grup, do których należy, i kieruje się zasadą pierwszeństwa korzyści własnej w trakcie zawierania umów i brania na siebie zobowiązań. Z kolei indywidualizm etyczny polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście nad zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, a które potencjalnie mogą się pojawić. W tym przypadku siła zobowiązania wynikającego z umowy jest silniejsza niż siła więzi łączących danego osobnika z grupami, do jakich należy. W ugruntowaniu się indywidualizmu w Europie bardzo pomocna okazała się ekspansja protestantyzmu. Szerzej na ten temat zob. rozdział 3.

Przeciwieństwem indywidualizmu jest kolektywizm. Siła więzi społecznej spajającej grupę jest silniejsza niż zobowiązania indywidualne. Kontakty z innymi grupami i instytucjami mają charakter zbiorowy – nawet kontakty dwu osobników są traktowane jako kontakt przedstawicieli dwu grup. Poczucie odrębności często napawa lękiem i dążenie do podtrzymania więzi grupowej jest nadrzędne wobec wszelkich innych potrzeb członków grupy. W kulturach kolektywistycznych mamy do czynienia z prymatem więzi społecznej nad etyką. W kulturach indywidualistycznych jest odwrotnie.

Trajektoria rozwoju procesów indywidualizacyjnych jest ograniczona od strony psychologicznej, jak wynika bowiem z badań Maslowa

(1954), czy McClellanda (1961) uczestnictwo grupowe jest ważne dla zdrowia psychicznego. Być może taką granicą dla procesów indywidualizacji jest rodzina. W każdym razie w społeczeństwie indywidualistycznym rodziny dopasowują się do zobowiązań zewnętrznych ich członków, w społeczeństwie kolektywistycznym jest odwrotnie.

Jednostka, władza, państwo

Zobaczmy teraz, jak kształtowały się w średniowieczu relacje jednostka–władza–państwo. Relacje te rozpatrzymy z punktu widzenia suwerenności jednostki. Suwerenność ta, załóżmy, polega na tym, że człowiek ma szanse unikania rozlicznych wpływów społecznych i możliwość swobodnego zadecydowania także o tym, czy chce się im podporządkować, czy nie (Manent 1994, s. 162–163). Najbardziej drastyczne ograniczenia suwerenności jednostki wprowadza totalitaryzm.

Niezwykle istotną okolicznością sprzyjającą totalizacji społeczeństwa są relacje między władzą moralną czy duchową a władzą polityczną. Nowoczesne państwa totalitarne opierały się na przymusie i monopolu narzucania sposobów organizowania się i definiowania tego, co dobre a co złe, oraz na kontroli zgodności zachowań z założonymi wzorami. Klasyczny rząd totalitarny opierał się na następującej sekwencji: wyprowadzenie wzorów zachowań z interesów politycznych, stosowanie narzędzi kontroli zachowań (policja polityczna, organizacje masowe i milicje ochotnicze, np. komitety dzielnicowe itp.), karanie odchyleń i nierepresjonowanie zachowań zgodnych z oczekiwaniami.

Totalizm średniowieczny nie dysponował nowoczesnymi narzędziami kontroli społecznej. W średniowieczu instrumentem kreowania i kontroli zachowań była religia. Religia regulowała wszelkie możliwe przejawy życia, od politycznych poczynając, na produkcyjnych kończąc. Była także źródłem idei moralnych. Wskazania moralne, polityczne i zawodowe przenikały się wzajemnie, spowiedź zaś była formą kontroli ich przestrzegania.

Kolejnym narzędziem kontroli była władza monarsza i związany z nią aparat przymusu. Władza monarchy pochodziła od Boga i zawierała pewne elementy boskości, np. w postaci cudu uzdrawiania. We Francji aż do XVIII wieku lud wierzył, że tak jest w istocie. W Anglii królowie dotykiem leczyli skrofuły. Twierdzono, że Karol I w 1633 roku

wyleczył naraz 100 osób, a jego następca dotknął w celach leczniczych 100 tysięcy osób. Zdarzyło się, że tłok był tak duży, że sześciu lub siedmiu pacjentów zmarło wskutek uduszenia (na podst. Freud 1967, s. 52). Władza królewska była zarazem postrzegana jako obowiązek realizowania zamysłów Bożych wobec świata i postępowania w tym celu zgodnie z normami religijnymi. Zakwestionowanie władzy królewskiej musiało polegać na wykazaniu, że król nie realizuje nakazu boskiego, że postępuje niezgodnie z nakazami religii. Było to niezwykle trudne, ponieważ nie wyobrażano sobie żadnego innego sposobu urządzenia świata niż ten, który wynikał z nałożenia idei religijnych na stosunki społeczne (boskość władzy króla, biblijna geneza podziałów stanowych etc.).

W takiej sytuacji za sprawą głęboko zinternalizowanych nakazów sakralnych zachowanie jednostki było dość szeroko zaprogramowane. Człowiek nie miał ani intelektualnych, ani żadnych innych (np. etycznych) argumentów na rzecz zakwestionowania poleceń władzy, tak świeckiej, jak i duchowej. Niezależnie bowiem od tego, czy decyzja przychodzi od króla czy od biskupa, jest ona wdrożeniem zamiaru boskiego, a przeciwstawienie się temu oznacza utratę szans na zbawienie i skazuje na wieczny pobyt w piekle.

Z racji tych ograniczeń bardzo długo nie udawało się wypracować alternatywnego sposobu urządzenia świata, który byłby drogowskazem dla buntowników i ruchów sprzeciwu wobec społecznej krzywdy. Kontestacja porządku społecznego formułowana była również na podstawie idei religijnych. Kontestatorzy na ogół, łączyli fundamentalizm z herezją.

Fundamentalizm, czyli wykazywanie, że obecny stan rzeczy jest dalece niezgodny z „prawdziwymi" zasadami religijnymi i konieczny jest powrót do źródeł oraz odtworzenie tych zasad postępowania, którymi kierował się Chrystus i jego uczniowie, na ogół przeplatał się z herezją, czyli propozycją urzeczywistnienia nowych idei i instytucji religijnych. I tak np. katarowie w XIII wieku kontestowali nierówności społeczne zgodnie z ideologią powrotu do pierwotnego chrześcijaństwa, ascezy i odrzucenia hierarchicznych struktur kościelnych (O'Shea 2000). Również bunt Lutra miał fundamentalistyczny początek, rozpoczął się bowiem od etycznej kontestacji porządku panującego w instytucjach kościelnych i dopiero później przekształcił się w herezję.

Totalizm średniowiecza, o którym wspominał Le Goff, był zasadniczo różny od totalizmów XX-wiecznych. W totalizmie faszystowskim czy komunistycznym poczucie zniewolenia polegało na tym, że ludzie nie mieli możliwości swobodnego kształtowania zachowań publicznych i samoorganizowania na rzecz realizacji dowolnych celów. Opresyjność takiego stanu rzeczy brała się ze świadomości, że są odmienne, bardziej atrakcyjne projekty urządzenia państwa i że są one realizowane – w innych państwach.

Średniowieczne herezje i fundamentalizmy były niczym innym jak próbami wprowadzenia innego totalizmu, który był uznawany za bardziej atrakcyjny. Trwało tak w zasadzie aż do Oświecenia. W Rosji w XVIII wieku buntownicy dowodzeni przez Pugaczowa utworzyli alternatywny dwór carski, w którym Pugaczow odgrywał rolę cudownie odnalezionego męża Katarzyny II, swoich odpowiedników mieli ważniejsi dostojnicy, a Kozaczki odtwarzały role znanych z nazwiska dam dworu. Nie kwestionowano bynajmniej władzy carycy, ale złych doradców, którzy knują przeciwko jej mężowi.

Silny związek i uzależnienie wzajemne władzy monarszej i kościelnej uprawdopodobniały szanse utrwalenia się totalizmu. Jednakże ewolucja stosunków politycznych poszła w zupełnie odmiennym kierunku. Stało się tak za sprawą długofalowych procesów, w trakcie których przeplatały się ze sobą postępy indywidualizacji, zmiany relacji między władzą sacrum i profanum, filozofii życia codziennego, zmiany osobowości itp.

Najważniejszym czynnikiem zapoczątkowującym odwrót od totalizmu była rywalizacja władzy świeckiej i duchownej. Najprawdopodobniej pierwszy krok uczynili chrześcijańscy królowie, którzy wzorem swoich pogańskich ojców podjęli próby odzyskania prerogatyw królów-czarowników. Z drugiej strony papiestwo już w VIII wieku starało się przejąć funkcję cesarską (Le Goff 1994, s. 275). Argumenty na rzecz dominacji papiestwa nad monarchią były dość silne i wynikały stąd, że w chaosie powstałym po rozpadzie administracji rzymskiej Kościół przejął funkcje organizatorskie w sferze społecznej i politycznej. Ważnym argumentem było to, że skoro Kościół ma doprowadzić ludzi do zbawienia, to ma obowiązek nadzoru nad wszystkim, co ma związek ze zbawieniem. Za najważniejsze uznawano, aby rządzący nie nakazywali rządzonym popełniania czynów przeciwnych zbawieniu, i stąd wyprowadzano prawo Kościoła do nadzoru nad monarchą (na

podst. Manent 1994, s. 15 i n.). Tak czy inaczej, spory między monarchią a władzą duchowną były trwałym elementem ówczesnego życia politycznego. Najbardziej spektakularnym ich przejawem był spór cesarza Henryka IV z papieżem Grzegorzem VII, z epilogiem w Canossie w 1077 roku. W Polsce dwa lata później spór króla z biskupem miał bardziej dramatyczny przebieg, bo zakończył się śmiercią biskupa, a potem detronizacją króla.

Można domniemywać, że dla ówczesnych Europejczyków wydarzenia te i im podobne miały walor przełomu poznawczego w postrzeganiu władzy. Władza duchowna oddzieliła się od świeckiej. Została zerwana jedność między władzą stanowiącą wzory zachowań i władzą je egzekwującą. Ludzie (a raczej ówczesne elity) uzyskali możność wyboru między popieraniem jednej lub drugiej władzy. I tak np. polski książę Bolesław Śmiały opowiedział się za papieżem po to, żeby uniezależnić się od cesarza i koronować się na króla Polski. Co więcej, zaczęto porównywać sposób działania obu tych władz i oceniać je. Canossa jest symbolicznym punktem zwrotnym, wyłomem, od którego rozpoczął się odwrót od totalizmu politycznego. Późniejsze spory królów francuskich, włącznie ze zmuszeniem papieży do zamieszkania w Avinionie w latach 1305–1376, były konsekwencją Canossy i doprowadziły do sformułowania przez Marsyliusza z Padwy (w roku 1324) postulatu rozdzielenia władzy świeckiej i duchownej (Le Goff 1994, s. 110).

Zmiany w zakresie stosunków politycznych i sposobu ich postrzegania nie byłyby jednak możliwe bez zaistnienia moralności chrześcijańskiej, która wprowadziła do życia codziennego i politycznego pojęcie grzechu zdefiniowanego w manichejskiej postaci – grzech albo nie grzech. Ludzie uzyskali w ten sposób intelektualne narzędzie poszukiwania absolutnego dobra i zła. W sferze politycznej dawało to sposobność do oceny poczynań władzy w kategoriach dwuwartościowej logiki – grzech *versus* nie grzech, dobro *versus* zło. Prowadziło to do tego, że władcy poczuwali się do obowiązku uzasadniania swoich poczynań przez odwołanie się do powszechnie znanych i podlegających społecznemu osądowi, uniwersalnych kryteriów. Na początku były to uniwersalia religijne, czyli dekalog.

Był to pierwszy krok ku wolności w sensie autonomizacji jednostki wobec władzy. Stało się to dzięki oparciu relacji jednostka–władza na uniwersalnej zasadzie przeciwieństwa dobra i zła. W tej triadzie rola aktywna przypadła nie tylko władzy, lecz także jednostce. Wszystko

to dotyczy zarówno władzy politycznej, jak i duchownej. Władza kościelna wskutek oddzielenia od państwa również zaczęła podlegać publicznemu osądowi, choć może nie tak silnie jak władza świecka. Kościół coraz częściej zaczął występować w roli recenzenta władzy świeckiej, a nawet dawać ochronę kontestatorom. Stał się zatem gwarantem autonomii politycznej i zaczął wywierać niezależny od państwa wpływ na życie społeczne. Zdaniem niektórych autorów spory monarchów z Kościołem stworzyły szlachcie i mieszczanom sposobność ukształtowania się w spoiste formy społeczne i wyłonienia pewnych gremiów przedstawicielskich (Albert 1998, s. 23).

Okolicznością niezwykle istotną było to, że ocenianie władzy dokonywało się na podstawie legitymizowanych narzędzi intelektualnych, czyli dekalogu, i aby wyemancypować się od władzy, nie trzeba było tworzyć nowych systemów filozoficznych lub kontestować już istniejących. Co więcej, dekalog nadany przez Boga zrównywał władcę i każdego innego chrześcijanina, bo obaj w takim samym stopniu byli zobowiązani do przestrzegania prawa Bożego.

Nie od razu jednak powstały zarysy społeczeństwa demokratycznego i dużo musiało się jeszcze zdarzyć, aby tak się stało. Nie ulega jednak wątpliwości, że bez opisanych tu zjawisk ewolucja w kierunku demokratycznym nie zostałaby zapoczątkowana.

Zobaczmy teraz, jak ewoluowały społeczeństwa, które miały inne doświadczenia polityczne i kulturowe.

> W krajach konfucjańskiego kręgu kulturowego nie mieliśmy do czynienia z manichejskim rozróżnieniem dobra i zła. Obie te kategorie są zrelatywizowane do aktualnych doświadczeń zbiorowych. Hieroglif „dobry" znaczy także lubić, a jego antonim – „zły", także „nienawidzić" (Gawlikowski 1998).
>
> Obecne w taoizmie przeciwstawienie *ying* i *yang* nie ma charakteru opozycji partytywnej i wskazuje na dopełnianie się obu tych czynników w ramach jednego obiektu, np. człowieka, ale czasami i państwa. W każdym człowieku tkwią elementy dobra i zła podobnie jak *yang* – czynnik męski niebiański, i *ying* – żeński, ziemski, ciemny, bierny. Taoizm zakładał, że człowiek jest w stanie osiągnąć stan idealnej równowagi *ying* i *yang*, i skupiał się na wykryciu sposobów postępowania, dzięki którym można to osiągnąć (Marzęcki 1999).

Taoizm nie jest, podobnie jak konfucjanizm, systemem religijnym w europejskim tego słowa znaczeniu. Jakkolwiek operuje pojęciem nieba, nie jest ono siedzibą Boga w sensie istoty nadrzędnej wyznaczającej kryteria dobra i zła. Taoizm był czymś w rodzaju katechizmu humanistycznego, który wyznaczał sposób postępowania jednostki, zaś konfucjanizm był narzędziem regulacji stosunków społecznych. W konfucjanizmie podstawowymi kategoriami są państwo i rodzina. Obie te kategorie są w podobny sposób ustrukturowane. Konfucjańskie regulacje zachowań mają na celu dobro państwa, które było nadrzędne nad dobrem jednostki i rodziny. Zasadą organizującą państwo i rodzinę jest przynależność i posłuszeństwo, czemu towarzyszy precyzyjne zdefiniowanie statusu podległości nadrzędności. W państwie osią porządkującą jest relacja władca–poddany. Zasada hierarchii jest wszechobecna i nawet w rodzinie nie ma dwu równych statusów, i tak np. dzieci są posegregowane według starszeństwa. Ta stratyfikacja służy osiągnięciu ładu i harmonii. Takie same stosunki wiążą poddanego z władzą, jak i głowę rodziny z resztą – stosunki rodzinne nie opierają się na uczuciu, ale na zależności i posłuszeństwie.

W zakresie spraw publicznych kryterium prawdy stanowi zgodność z dobrem zbiorowości. Monopol na interpretację dobra zbiorowego ma władca. Brak manicheizmu etycznego sprawia, że brakuje kryteriów dla codziennej oceny władzy w kategoriach dobra i zła. Władca jest uosobieniem dobra i autorytetu, może on się czasami mylić, a poznać to można po klęskach spadających na kraj (Kunstler 1983, s. 134)[3].

Stosunek do władzy zarówno państwowej, jak i rodzinnej powinien opierać się na szczerości. **Szczerość nie oznacza tu jednak mówienia tego, co się myśli, ale tego, co się myśleć w danej sytuacji powinno.** W przeciwnym wypadku mogłoby dojść do naruszenia relacji władzy albo etykiety lub obyczaju, które to kategorie są również niezbywalnym elementem harmonii społecznej (Kunstler 1983, s. 125–129).

[3] Jest to jednak kryterium partykularne i prowadzi najczęściej do lokalnych buntów nastawionych na naprawienie doraźnych krzywd w ramach istniejącego systemu.

Człowiek jest z natury zły i rządy powinny być surowe, bowiem ludzi należy uczyć dobra wbrew nim samym. Nie ma tu zatem żadnych powodów do oceny postępowania władcy, tym bardziej że nie ma żadnych uniwersalnych kryteriów takiej oceny. W Chinach więzi rodzinne są nieco silniejsze niż w Japonii, gdzie obowiązek lojalności i posłuszeństwa częściej bywa rozszerzany poza rodzinę. W Japonii te słabsze więzi rodzinne sprzyjały wykształceniu relatywnie dużej ilości organizacji nie opartych na pokrewieństwie (Fukuyama 1997, s. 207 i n.).

Kapitalizm japoński i tamtejsza demokracja są efektem importu kulturowego z Zachodu. W przypadku demokracji był to wręcz przymus ze strony okupacyjnych władz amerykańskich. Nie oznacza to, że kultura japońska zatraciła swój konfucjański charakter.

Współczesne badania dowodzą, że postawy i systemy wartości nie ewoluują w kierunku zachodniego indywidualizmu, nadal idea harmonii grupowej jest wyraźnie priorytetowa (Młodawska 1999, s. 66 i n).

Funkcjonujące obecnie wśród japońskiej klasy średniej organizacje pozarządowe zaskakująco często zwracają się do państwa po przewodnictwo i poparcie, a nawet chcą uzyskać status wspólnictwa z rządem, co jest antytezą funkcjonowania ich zachodnich odpowiedników (Garon 1998).

W porównaniu z krajami konfucjańskimi ewolucja europejskich stosunków politycznych miała charakter negatywny i polegała najpierw na realizowaniu wolności przez przeciwstawienie władzy i jednostki, a później podporządkowanie władzy jednostce. W Japonii również ograniczono omnipotencję władzy, ale polegało to na dopasowaniu do zachodnich instytucji w taki sposób, aby egzekwowanie lojalności i posłuszeństwa nie powodowało społecznej dysharmonii.

Wróćmy jednak do europejskiego średniowiecza. Okolicznością korzystną było to, że rywalizacja dwu rodzajów władzy miała charakter permanentny i żadna z tych władz nie zdobyła trwałego prymatu nad drugą. Brak takiego rozdzielenia zapoczątkował specyficzny trend ewolucji stosunków politycznych, odmienny niż w kręgu kultury bizantyńskiej.

W Bizancjum władza świecka zdominowała władzę duchową. Po formalnym rozdzieleniu dwu wyznań, rzymskiego i bizantyńskiego, w 1054 roku, i upadku Konstantynopola ewolucja tego kręgu kulturowego realizowała się głównie w Rosji, ponieważ pozostałe kraje prawosławne były wówczas pod okupacją turecką. W Rosji kościół został podporządkowany państwu i wspierał je w dziele zniewolenia. Podobną rolę religia pełniła w orientalnych despotiach, gdzie kościoły nie miały możliwości niezależnego od państwa oddziaływania na społeczeństwo. W ten sposób dążenia do rozszerzenia władzy kościoła zaowocowały powstaniem instytucji wolnościowych niezależnych ani od państwa, ani od kościoła (Albert 1998, s. 24).

Patriarcha Nikon – autor reformy cerkiewnej podjął próbę uniezależnienia cerkwi od państwa, ale po wejściu w konflikt z carem, który nie pragnął uszczuplenia swej władzy, w 1666 r. Sobór postawił go w stan oskarżenia i pozbawił tytułu (Bazylow 1985, s. 156).

Później podległość ta jeszcze bardziej się pogłębiła i osiągnęła swoje apogeum w komunizmie.

Zupełnie inaczej wyglądają relacje między religią a władzą w krajach islamskich. Władcą i źródłem prawa jest Bóg – było to rozumiane bardzo dosłownie – czego wyrazem jest rola szariatu w państwie. Szariat jest to prawo objawione zawierające dość drobiazgowe regulacje dotyczące polityki, gospodarki, rodziny etc. Odpowiednikiem prawa objawionego w chrześcijaństwie jest 10 przykazań. Złamanie szariatu i przykazania boskiego ma porównywalne znaczenie. Problem w tym, że szariat jest niezwykle precyzyjny, ma całościowy charakter. Jako element Księgi Boga jest dziełem skończonym. Co oznacza, że to, co określamy pojęciami: prawa konstytucyjnego, filozofii politycznej, kodeksu karnego i cywilnego, prawa rodzinnego, jest elementem regulacji objawionej. Naruszenie czy zmiana jest zatem wykroczeniem przeciwko Bogu jako dawcy praw. Sfera sacrum rozciąga się na całość zachowań, tak prywatnych, jak i publicznych. Oburzenie i gniew zbiorowy w Europie budzi na ogół niesprawiedliwość albo krzywda finansowa. Na gruncie islamu podobne reakcje mogą

budzić problemy moralne, kulturowe etc. I tak np. jednym z głównych powodów obalenia Rezy Pahlawiego w Iranie było wprowadzenie równouprawnienia kobiet, sprzecznego z szariatem (Lewis 1994, s. 155).

Nie ma tu i być nie może miejsca na prawo stanowione przez ludzi czy świeckie idee polityczne. Religia jest więc naturalnym źródłem inspiracji dla ruchów politycznych, zarówno propaństwowych, jak i kontestatorskich. Współcześnie niektóre państwa islamskie wprowadziły trochę elementów laickich do prawodawstwa. Najdalej poszła Turcja, wprowadzając na wzór europejski rozdział państwa od religii. Indonezja z kolei nie określa religii panującej w konstytucji (Lewis 1994, s. 154). Wszystkie inne państwa islamskie uznają islam za religię panującą, prawo zaś jest co najmniej inspirowane szariatem.

Już za życia Mahometa muzułmanie stali się wspólnotą jednocześnie religijną i polityczną (Lewis 1994, s. 144). W klasycznym bliskowschodnim islamie ideałem państwa jest kalifat, na czele którego stał Prorok – Mahomet – a potem jego następcy. Prorok zarządzał krajem, zbierał podatki, sprawował sądy etc. (Lewis 1994, s. 145). Kalif jest następcą proroka, który skupia władzę świecką i duchową i dba o przestrzeganie szariatu. W islamie nie istnieje kościół jako instytucja czy grupa społeczna, z hierarchią, własnymi prawami i kapłanami. Później w Turcji i Persji ukształtowała się grupa kapłanów, ale nie miała nigdy takiego znaczenia jak w chrześcijaństwie. Islam nie zna soborów i synodów stanowiących o zmianach organizacji kościoła czy interpretacji pisma, piętnujących herezje, zalecających ekumenizm etc. Z punktu widzenia islamu są to typowo świeckie działania uzurpujące sobie kompetencje boskie. Religią zawodowo zajmują się ulemowie, nie mają oni parafii, nie udzielają sakramentów. W islamie nie ma także święceń kapłańskich i ulemowie nie pośredniczą między ludźmi a Bogiem, ale tylko głoszą i tłumaczą święte prawo. Mimo braku odpowiednika europejskiego rozróżnienia sacrum i profanum, widoczne było i jest nadal rozróżnienie między rządzącymi i rządzonymi. I tak np. w średniowieczu kadi – sędzia mianowany przez władcę jawi się jako postać niepoważna i groteskowa, podczas gdy mufti, religijny interpretator prawa, cieszy się szacunkiem i poważaniem (na podst. Lewis 1994, s. 154–158).

W Europie dość długo władza państwowa miała sakralny charakter i jej nadrzędnym celem była realizacja zamysłów boskich za pomocą środków mających sankcję religijną. Uzasadnienie poczynań władzy wymagało często dokonywania dość karkołomnych ewolucji intelektualnych, zazwyczaj bowiem akty wiarołomstwa, zdrady i pospolite zbrodnie musiały być objaśnione jako zgodne z wolą boską i dekalogiem. Czasami przyznawano się do grzechu, a ponieważ grzech był o wiele silniej przeżywany niż w społeczeństwach postoświeceniowych, przyznanie takie owocowało pokutą w postaci ufundowania kaplicy lub kościoła.

Pojawienie się protestantyzmu i jego późniejsze upowszechnienie radykalnie zmieniło kulturowe i polityczne oblicze Europy. Kulturowe odmienności katolicyzmu i protestantyzmu (opisane w rozdziale 3) były na tyle wyraźne, że doprowadziły do wojen religijnych. Szczególnie trudna sytuacja zaistniała w państwach, w których nowe wyznania protestanckie uzyskały dużą popularność, ale katolicyzm zachował stosunkowo liczny stan posiadania – tak było np. we Francji i w Polsce. We Francji doprowadziło to do wojen domowych na tle wyznaniowym, zakończonych edyktem nantejskim (1598), w którym monarcha katolicki gwarantował innowiercom swobodę praktyk religijnych. W Polsce uniknięto wojny religijnej dzięki postanowieniom konfederacji warszawskiej z 1573 roku, gwarantującej wolność wyznania. Oba te akty są przykładami precedensowych postanowień ograniczających ingerencję władzy państwowej w kształtowanie indywidualnych światopoglądów. Jednak ich praktyczne znaczenie było mniejsze niż pokoju westfalskiego, o którym będzie mowa niżej. Edykt nantejski został ograniczony 30 lat później (1628), a w 1685 roku całkowicie odwołany. Konfederacja warszawska nie została odwołana, ale w XVII i XVIII wieku przestała być realizowana.

Jednym z ważniejszych kroków w kierunku powstania nowoczesnych państw europejskich były postanowienia pokoju westfalskiego w 1648 roku. Kończył on epokę wojen religijnych w Europie. Z racji zaangażowania w wojnę wielu władców zachodnioeuropejskich jego postanowienia miały o wiele większe oddziaływanie niż postanowienia jednego władcy, nawet jeżeli był to król Francji. Jednym z najważniejszych postanowień pokoju westfalskiego było ustanowienie zasady „czyja władza, tego religia". Dokonała się w ten sposób symboliczna desakralizacja instytucji religijnych, polegająca na tym, że stały się one wtórne wobec władzy politycznej. Oznaczało to dalsze uniezależnienie

instytucji politycznych i religii. Rodzaj religii stał się przedmiotem dyskusji politycznych, na razie na poziomie władców. W ten sposób odwrócił się efekt Canossy – od tej pory przewagę w sporze władzy duchownej i świeckiej zdobyła ta druga. W niektórych krajach protestanckich, np. w księstwach niemieckich, a zwłaszcza w Prusach, dominacja państwa nad kościołem była podobna do rosyjskich stosunków państwo–kościół. Na razie wolność wyboru światopoglądu uzyskali panujący. Można jednak było przewidzieć, że wcześniej czy później takiej samej wolności domagać się będą masy.

Religia nie przestała jednak pełnić roli czynnika kulturowego. Po Reformacji rozpoczęły się procesy upodobniania i dyferencjacji całości polityczno-kulturowych. Był to wstęp do tworzenia się państw narodowych i właściwych im kultur. Coraz częściej różnice narodowe zaczęły być równoznaczne z różnicami kulturowymi i zaczęto dążyć do tego, aby te różnice i podobieństwa znajdowały swój wyraz w odrębnych organizmach politycznych – tj. państwach. Początkowo głównym czynnikiem integracji była religia. Tak było np. w przypadku ruchów ukraińskich skierowanych przeciw I Rzeczypospolitej, tak też było w przypadku polskiego ruchu niepodległościowego w XVIII wieku – konfederacji barskiej. Po rewolucji francuskiej ruchy narodowe w coraz większym stopniu zaczęły nabierać świeckiego charakteru.

Jakkolwiek w efekcie europejskich wojen religijnych władza polityczna wzmocniła się kosztem władzy religijnej, było to pyrrusowe zwycięstwo. Władcy, uzyskawszy wolność wyboru religii, stracili bardzo ważny czynnik legitymizujący ich władzę. W sytuacji gdy była jedna religia i władca realizował misję religijną na ziemi, jego władza zaś pochodziła bezpośrednio od Boga, projekty polityczne były zarazem aktami woli Bożej i z natury rzeczy były godne religijnej aprobaty. W takiej sytuacji legitymizacja porządku politycznego miała charakter zewnętrzny i zarazem nadrzędny wobec władcy i ludzi. Na czele struktury politycznej stał władca – „pomazaniec Boży", postawiony tam w konkretnym celu, niezależnym od potrzeb i interesów własnych i ludu. Celem tym było umacnianie religii, realizacja zamysłów Bożych wobec ludzi etc. Zewnętrzność religii sprawiała, że zarówno władcy, jak i poddani byli w identycznej sytuacji – narzędzi w ręku Boga. Zasady religijne pełniły rolę aksjomatów epistemologicznych. Znalezienie związku między projektem politycznym a zasadami religijnymi kończyło proces poszukiwań i dyskusji nad projektem.

Gdy władcy uzyskali wolność wyboru religii, nie mogła ona pełnić roli aksjomatu epistemologicznego. Aksjomatem nie może być coś, co jest efektem wyboru. Tak więc porządek społeczny stał się problemem podlegającym dyskusji nie uwikłanej religijnie i całkowicie świeckiej. Łatwo można było wykazać, że władca, który wybiera religię, wybiera również kształt porządku społecznego w taki sposób, aby mógł zrealizować swoje cele. Cele te nie są boskie, lecz są efektem decyzji władcy, nie ma zatem żadnych gwarancji, że są dobre dla ludzi, jak również nie wiadomo, czy nie są sprzeczne z wolą boską. Jeżeli tak, to równie problematyczny jest porządek polityczny i społeczny służący tym celom. Zatem zarówno cele władcy, jak i porządek społeczny powinny być sprawdzane na okoliczność zgodności z dobrem ludzi i ewentualnie wolą boską. Fakt, że ludzie zauważyli wolność światopoglądową władców, był wstępem do zaistnienia poczucia zniewolenia wynikającego z braku takich samych uprawnień intelektualnych. Jednocześnie zniknęła obawa, że rebelia przeciwko władcy będzie rebelią przeciwko Bogu. W ten sposób rewolucje zyskały intelektualną legitymizację.

Roszczenie dotyczące takich samych uprawnień światopoglądowych jest jakościowo czymś innym niż roszczenie równości majątkowej czy równości udziału we władzy. Uprawnienia majątkowe i władcze są zjawiskami empirycznymi i podlegają pragmatycznemu dyskursowi; można je uzasadniać zgodnie z prawem dziedziczenia, większą odpowiedzialnością, większymi kompetencjami i obowiązkami, a w razie sprzeciwu poprzeć argumentację przymusem. Ponadto można argumentować , że każdy realizuje jakieś funkcje społeczne i ich pochodną jest majątek i władza. Podział dóbr jest nierówny, ale każdy coś ma stosownie do swoich zasług. Inaczej jest z wolnością wyboru światopoglądu. Nie można mieć jej częściowo. I tak np. nie można być w 70% praktykującym katolikiem i w 30% praktykującym protestantem. Wojny religijne nie skończyły się powszechnym ateizmem. Nadal w kulturze walczących wówczas wyznań nie kwestionowano idei Boga i podstawowych założeń stosunku Boga do człowieka. Stosunek ten opiera się na dwu elementach: wolnej woli – uprawnieniu nadanemu przez Boga, polegającym na wolności wyboru cnoty albo grzechu, i równości wszystkich wobec Boga – także władców. Jeżeli zatem władza nie pochodzi już od Boga i każdy ma taką samą wolną wolę, to ograniczenie wyboru światopoglądu jest gwałtem na uprawnieniu uzyskanym od Boga, tym bardziej że władca nie ma żadnych uprawnień do regulowania sto-

sunków swoich poddanych z Bogiem – ponieważ jego pozycja wobec Boga jest taka sama jak jego poddanych.

W ten sposób zaistniały podstawy do intelektualnego rozstrzygnięcia opisywanych wcześniej kontrowersji dotyczących relacji jednostka–władza polityczna–władza moralna. Uzyskano mianowicie uzasadnienie stwierdzenia, że **władza nie ma uprawnień do decydowania o światopoglądzie i sposobie myślenia poddanych**. Zauważmy, że wniosek ten nie jest efektem rewolucji intelektualnej. Wręcz przeciwnie, jest on wyprowadzony z dotychczasowych, religijnych aksjomatów kulturowych i do nich się odwołuje – chodzi o wolną wolę, równość wobec Boga etc. W ten sposób spory katolicko-protestanckie doprowadziły do powstania zrębów nowego porządku społecznego, którego konstytutywne twierdzenie nie narusza kulturowej tożsamości obu tych wyznań. W tym sensie możemy mówić o chrześcijańskich źródłach europejskiej kultury politycznej.

Pozostaje jednak kolejny problem związany z pochodzeniem władzy państwowej. Wolność światopoglądowa władców doprowadziła do zakwestionowania poglądu o zewnętrznych wobec ludzi źródłach władzy. Zatracił się w ten sposób równy status ludzi i władców wobec Boga – źródła władzy. W nowej sytuacji ludzie przestali być narzędziami w ręku Boga, ponieważ ci, którzy nie byli władcami, stali się *de facto* narzędziami w ręku władców. Nową sytuację można byłoby zalegitymizować w ten sposób, że władcy mający uprawnienia do wyboru światopoglądu za poddanych uzyskaliby status bogów. Gdyby tak się stało, nie wiadomo czy w Europie powstałyby instytucje demokratyczne. Problem ten rozwiązano jednak w inny sposób.

Pragmatyzacja polityki

Związek polityki z religią nie miał intelektualnej alternatywy aż do renesansu, kiedy to na początku XVI wieku Niccolo Machiavelli opublikował swego *Księcia*. Przedmiotem rozważań Machiavellego było wypracowanie zasad zachowania dobrego władcy. Jakkolwiek wokół tej pracy narosło wiele kontrowersji, a pod adresem jej autora oskarżeń o wprowadzenie cynizmu do polityki, można uznać ją za przełomową dla procesu laicyzacji polityki i zaistnienia intelektualnych podstaw dla nowoczesnego planowania politycznego. Nowością w stosunku do

dotychczasowych postulatów wobec władzy jest to, że wszystko, co władca czyni, ma być podporządkowane jednemu tylko celowi, mianowicie szczęściu ludu, a szczęście ludu jest tożsame z trwałością władzy. Analizy Machiavellego oparte są na obserwacji faktycznych zachowań władców i poddanych. Ten empiryzm i to, że „na politykę patrzy tylko w kategoriach politycznych, odsuwając to, co moralne po prostu na bok", sprawia że jest on pisarzem politycznym symbolicznie otwierającym czasy nowożytne (Król 1998). Machiavelli jest nie tylko prekursorem empiryzmu w analizie politycznej, lecz także behawioryzmu w takiej postaci, jaką spotykamy w teorii uczenia się Skinnera czy Pawłowa, a nawet w teorii gier.

Na początku analizy Machiavelli przyjmuje założenia co do natury ludzkiej – jacy są ludzie? Czyni tak dlatego, że per saldo władca skuteczny nie może rządzić wbrew wszystkim. Ludzie są zatem egoistyczni, kierują się dążeniem do majątku i władzy. W tych dążeniach cechują ich skłonności współcześnie zwane nieetycznymi, kłamliwość, niewdzięczność, nie są też nazbyt inteligentni. Znając ich dążenia, można przewidzieć reakcje na posunięcia władcy. Jak ma się zachowywać władca? Może on być dobry albo zły. Lepiej oczywiście, żeby był dobry. Nie zawsze jednak dobroć i miłość jest skuteczna, bo ludzie są zachłanni, niewdzięczni i generalnie źli. Jeżeli władca będzie postępował miłosiernie, to są małe szanse, że trafi na tych, którzy to docenią, ponieważ jest ich mniej. Jest bardziej prawdopodobne, że trafi na takich, którzy tego nie docenią. Jeżeli będzie miłosierny wobec złych ludzi, to niczego nie osiągnie i może stracić władzę. Lepiej więc od razu przyjąć postępowanie opresyjne, bo będzie ono adekwatne do postaw większości, a mniejszość jest zawsze mniej groźna (teoria gier).

Nie inaczej jest np. z wiarołomstwem. Oczywiście lepiej jest, jeżeli władca dotrzymuje słowa, ale w sytuacji trudnej może liczyć na głupotę ludzką i na to, że zawsze znajdą się tacy, którzy dadzą się oszukać. Z drugiej jednak strony książę powinien sprawiać wrażenie, że postępuje cnotliwie, miłosiernie i sprawiedliwie. Zasadniczym sprawdzianem władcy jest sukces państwa. Jeżeli go osiągnie, to niezależnie od tego jak postąpi, użyte środki zostaną uznane za godziwe. Na koniec odnotujmy, że Machiavelli przeciwstawił się religijnemu fatalizmowi, głoszącemu, że należy zdać się na opatrzność. Jego zdaniem jest to mało wartościowe i należy, staraniem własnym, dążyć do wyzwolenia od kaprysów fortuny.

Do tej pory władcy też tak postępowali, ci z nich, do których trafiły nauki Machiavellego mogli się uwolnić od grzechu obłudy i przestać tracić potencjał intelektualny na poszukiwanie religijnych uzasadnień wiarołomstwa czy zdrady. Konsultacje ze spowiednikami i wprowadzenie argumentów moralnych czy religijnych i zachowań nie związanych z celem prowadziły do niespójnych strategii i marnotrawstwa zasobów. Machiavelli i jego kontynuatorzy nauczają, że polityka to koncentracja na najważniejszym celu, z jednoczesnym abstrahowaniem od tego, co nie ma z nim bezpośredniego związku, realizowana w taki sposób, aby zapewnić sobie wystarczające poparcie społeczne. Legitymizacją władzy stała się jej skuteczność. Ta zasada uwidoczniła się w trakcie rokowań towarzyszących pokojowi westfalskiemu i ugruntowała się w postaci tzw. polityki gabinetowej w XVIII wieku z jej apogeum w postaci Kongresu Wiedeńskiego. Polityka wyszła ze sfery sacrum i zaakceptowali to także koryfeusze polityczni Kościoła. Jak pisze Marcin Król, na biurku kardynała Richelieu „leżały zawsze dwie książki: brewiarz i *Książę*" (Król 1998, s. 23).

Pisząc o władcy, Machiavelli miał na myśli w zasadzie dobro szerszej wspólnoty miasta-państwa (Manent 1994, s. 29 i n.), które utożsamiał z dobrem władcy, i odwrotnie. W każdym razie podmiotem dziejów przestają być rody. W to miejsce wchodzi zatomizowany lud utożsamiany z mieszkańcami miasta-państwa. Jednostka jest tu jeszcze anonimowym składnikiem ludu i dość daleko do jej suwerenności, niemniej jednak został tu zarysowany lejtmotyw analiz późniejszych protoplastów dzisiejszej demokracji, tj. relacja władza–jednostka. Dzisiejsze zarzuty o amoralności i cynizmie Machiavellego są przesadne. Jak pisze Babington, postępowanie publiczne Machiavellego było prawe i szanowane, a jego winą było to, że niektóre zasady, wówczas dość powszechnie przez władców stosowane, ułożył i wyraził z większą niż inni dobitnością i jasnością (Babington 1999).

Punkt wyjścia analiz Machiavellego, dobro państwa-miasta, prowadził do przyjęcia założenia o nadrzędności dobra kolektywu nad dobrem jednostki, i tutaj Machiavelli spotyka się z Konfucjuszem i europejskim średniowieczem. W szczególności pragmatyczna suwerenność władcy w doborze środków przypomina omawiane wcześniej konfucjańskie analizy władzy, gdy postępowanie władcy nie podlega wartościowaniu innemu niż skuteczne–nieskuteczne. Zauważyć jednak trzeba, że nieograniczona suwerenność władcy łatwo wyradza się

w partykularyzm i chaos etyczny, który polega na tym, że wczoraj kryteria cnoty były inne niż dzisiaj, bo dzisiaj co innego jest skuteczne, a przynajmniej zostało za takie uznane przez władcę. Jak to później zobaczymy, główny nurt rozwoju myśli demokratycznej poszedł w kierunku ustalenia praw uniwersalnych, obowiązujących w takim samym stopniu władcę, jak i jego poddanych.

Własność

Szczególną rolę w procesie ograniczania władzy państwa nad jednostką pełniła własność. Przez pojęcie własność rozumiemy wykluczające relacje między ludźmi ze względu na uprawnienia do posiadania, korzystania i rozporządzania daną rzeczą (na podst. Furubutn, Pejovich 1974). Posiadanie oznacza fizyczną przynależność, korzystanie polega na czerpaniu pożytków, rozporządzanie polega na takim operowaniu rzeczą, aby odnieść korzyści – łącznie z jej przekazaniem na rzecz innej osoby. Te trzy określenia stanowią triadę uprawnień własnościowych. Ekskluzywność stosunków własności polega na tym, że właściciel jest precyzyjnie określony i tylko on korzysta z triady uprawnień własnościowych, wszyscy inni są wykluczeni z jakiegokolwiek wpływu na elementy tej triady. Pierwsze uregulowania stosunków własności spotykamy już w prawie rzymskim, a potem przejęli je zachodni Europejczycy.

Czy własność prywatna jest kluczem do wolności – jak argumentuje Richard Pipes? (Pipes 2000, s. 181 i n.). Jeżeli jest, to nie dla wszystkich, ponieważ nie zdarzyło się nigdy, aby znacząco duża część ludności posiadała uprawnienia do własności, z której można się godziwie utrzymać – cokolwiek by to znaczyło. Własność ma związek z wolnością tylko pośrednio, w interakcji z władzą polityczną. Jeżeli uprawnienia własnościowe pokrywają się z władzą polityczną, zagraża to wolności lub ją wręcz wyklucza. I odwrotnie, oddzielenie władzy politycznej od własności podstawowych dla danego społeczeństwa środków produkcji (ziemia, fabryki) jest wstępem do uczestnictwa w królestwie wolności. Ale tylko wstępem. Instytucjonalnie utrwalona własność ogranicza omnipotencję władzy i zawiera trwałe granice – nieprzekraczalne dla władzy, w ramach których realizuje się wolność właściciela.

Fakt, że własność kreuje nierówności społeczne, sprawia że dla demokracji jest ona raczej zjawiskiem problematycznymi, tzn. takim, które należy stale analizować i kształtować po to, żeby demokratyczne

stosunki polityczne mogły przetrwać. Co innego gospodarka rynkowa, ta bez własności prywatnej nie może istnieć.

Kontrola środków produkcji i konsumpcji jest immanentna dla nowoczesnych totalitaryzmów. Komunizm zrealizował ją w pełni, faszyzm w znacznym stopniu. Ugruntowanie w kulturze nowożytnej zasady oddzielenia władzy ekonomicznej (dysponowania środkami produkcji) od politycznej, jako niezbywalnego warunku wolności, sprawiło, że reżimy nie spełniające tej zasady jawiły się jako „nienaturalny wynik" fluktuacji politycznych i miały stałe kłopoty z legitymizacją. I tak np. reżim komunistyczny w Polsce odwoływał się, podobnie jak książę w rozprawie Machiavellego, do zasady skuteczności (w implementacji industrializmu).

Uregulowanie miejsca stosunków własności w prawodawstwie i ich roli w państwie miało fundamentalne znaczenie dla rozwoju stosunków politycznych z punktu widzenia przezwyciężenia chaosu na rzecz przewidywalności. Wstępem do tych procesów było utrwalenie się dziedziczenia własności lennej. Ziemia, podstawowy wówczas środek produkcji, należała do panującego, który rozdzielał ją dyskrecjonalnie w zamian za zasługi. Próby dziedziczenia lenn podejmowano już w IX wieku, nadal jednak były to tylko precedensy. Około XI–XII wieku dziedziczenie lenn zaczęło się instytucjonalizować. I tak np. w Normandii w 1066 roku powszechnie uznawano, że lenno jest dziedziczne (Bloch 1981, s. 321). Nie przesądzało to jednak o ostatecznym kształcie relacji między władzą polityczną a własnością. Jak pamiętamy, instytucja własności występuje w postaci triady uprawnień własnościowych. Istnienie tej triady sugeruje, że uprawnienia własnościowe mają charakter stopniowalny. I tak można daną rzecz posiadać, ale mieć ograniczone prawo do jej przekazywania, władza polityczna może nakazać określony sposób dysponowania, np. siać to a nie tamto etc. Można zatem być posiadaczem i zarazem częściowym właścicielem. W tym przypadku chodzi nam o ekskluzywność uprawnień własnościowych wobec władzy politycznej, która nie od razu została osiągnięta.

Na początku XIV wieku Filip Piękny w celu sfinansowania wojny z Anglią nałożył podatek na dobra kościelne. W obronie kościelnego stanu posiadania wystąpili teologowie. Na podstawie prawa rzymskiego wykładanego na włoskich uniwersytetach od początku XII wieku zbudowali doktrynę własności jako prawa nieprzenośnego. W myśl tej koncepcji władza państwowa – politycznie absolutna – nie rozciąga się na własność

należącą do jej poddanych. Kontrargumenty królewskie sprowadzały się do wykazania, że pierwotnym źródłem własności było królewskie nadanie. Niemniej zgodzono się, że prawa własności nie mogą być łamane ani przez króla, ani przez papieża (Pipes 2000, s. 39). Znaczenie gwarancji dla własności w połączeniu z nabyciem praw dziedzicznych do ziemi przez dawnych wojowników miało fundamentalne znaczenie dla dalszej ewolucji relacji gospodarczych i politycznych. Do chaosu średniowiecza wprowadzono zasadę uniwersalną zawierającą gwarancje bezpieczeństwa dla bieżącego i planowanego sposobu zaspokajania potrzeb bytowych. Co więcej, był to znaczący akt ograniczenia omnipotencji władzy państwowej wobec jednostki i podstawa do zmiany orientacji życiowych. Właściciele uzyskali asumpt do długofalowego planowania własnej egzystencji i postrzegania siebie jako ludzi od państwa niezależnych.

> Takie regulacje nie były znane np. w Rosji, gdzie w trakcie dominacji tatarskiej i tuż po niej cała ziemia stała się własnością cara, a jej posiadacze jego osobistymi lennikami. Posiadanie powiązano ze służbą na rzecz cara, w latach 1589–1590 ukazy stanowiły, że majątki tych, którzy nie stawili się do służby, podlegały konfiskacie, podobnie jak te, w których nie było męskich potomków. Aż do 1785 r. nie było żadnych przywilejów gwarantujących swobody osobiste posiadaczy. Nawet mienie osobiste podlegało władzy dyskrecjonalnej cara lub jego urzędników i dowolny przedmiot mógł być zawłaszczony na rzecz państwa (Pipes 2000, s. 267–269).

Jak widać państwowa władza całościowa dość dobrze zapewniała sobie możliwości realizacji własnych planów. Natomiast dla jednostki, nawet dla wielmoży, tworzyła warunki opresyjne i rodziła poczucie życia w stałym chaosie i niepewności.

Znaczenie opisanych wyżej zachodnioeuropejskich uregulowań stosunków własności polegało także na tym, że chociaż państwo nadal było największym właścicielem ziemskim, to jednak podzieliło się władzą ekonomiczną z innymi posiadaczami ziemskimi. Nastąpiło oddzielenie władzy ekonomicznej od politycznej i uprawnienia własnościowe do ziemi znalazły się na poziomie jej posiadacza. Ten fakt przesądził o tym, że dalsza ewolucja stosunków politycznych potoczyła się w kierunku nietotalitarnym.

Najważniejszą bodaj rolę w procesach emancypacji jednostki odgrywało miasto średniowieczne. Jak pisze Bohdan Jałowiecki, tworzenie i organizowanie przestrzeni miejskiej – budynków i ulic, polegało w średniowieczu na symbolicznym odtworzeniu obrazu świata (Jałowiecki 1988, s. 50). Podobnie jak większość ówczesnych wytworów intelektualnych, miał on sakralne zabarwienie – świat wyobrażano sobie jako okrąg z Jerozolimą w jego centrum. Podobnie modelowano miasta, w których odpowiednikiem znajdującej się w centrum Jerozolimy był kościół – taki był ideał, od którego zdarzały się wyjątki. Jednakże to nie osobliwości architektoniczne zadecydowały o doniosłości miasta dla przemian społecznych. Doniosłość ta polegała na odmiennym typie więzi społecznej i zakresie solidarności.

Średniowieczne miasto, jako instytucja społeczno-polityczna, było tworem jaskrawo odmiennym od innych feudalnych instytucji. U podstaw ruchu miejskiego – zakładania miast – leży egalitarna przysięga ludzi równych, w przeciwieństwie do umowy wasalnej opartej na stosunku nadrzędności i podrzędności. W ten sposób powstaje komuna, czyli gmina. Mimo nierówności ekonomicznych prawa pisane i praktyka chronią zasadniczą równość mieszkańców. Społeczeństwu pionowemu przeciwstawia miasto społeczeństwo poziome. Pisząc o wspomnianych wyżej cechach miasta średniowiecznego, Le Goff używa terminu „feudalny wyjątek" (1994, s. 295).

Społeczność miejska bardzo szybko podzieliła się na korporacje, czyli grupy ludzi wykonujących podobny rodzaj pracy (cechy, gildie, etc.). Korporacje silnie kontrolowały zachowania członków, ale i świadczyły pomoc i opiekę. Między korporacjami wybuchały spory przybierające niejednokrotnie postać walki zbrojnej (Jałowiecki 1988, s. 53 i n.). Poziom kontroli społecznej i siła zobowiązań były tu podobne jak w rodach – klanach. Innowacja polegała na zaistnieniu więzi ponadrodowej, której siła była porównywalna z więzią rodową i której towarzyszył obowiązek solidarności ponadrodowej. Walki między korporacjami nie musiały, tak jak walki między rodami, przekształcać się w długotrwałą faidę – nie było bowiem regulacji obyczajowych do tego skłaniających. Faida związana była z rodem, a nie wspólnotą ponadrodową. Nie oznacza to rzecz jasna, że więź rodowa zanikła; była ona silniejsza w bogatszych rodzinach, mniej zależnych od pomocy

korporacji. Jednak dla większości ówczesnej miejskiej klasy średniej więź ponadrodowa umacniała się kosztem więzi rodowej.

W miastach Europy Środkowo-Wschodniej warstwa średnia stanowiła 50%–70% mieszkańców miasta. Byli to głównie rzemieślnicy zorganizowani w cechach działających samorządnie na podstawie statutu zarejestrowanego przez radę miasta (Kłoczowski 1998, s. 153). W tej części Europy mniej było niż na zachodzie miast dużych, a bardzo dużo małych półrolniczych miasteczek (ibidem, s. 152). Tworzenie się miast w Polsce było w znacznej mierze efektem importu kulturowego z zachodu Europy, o czym świadczy fakt, że w XII i XIII wieku powstawały one głównie w zachodniej części kraju, wyraźną granicę zaś stanowi linia Wisły. Miasta wschodniej części kraju są dużo młodsze i pochodzą głównie z XVII wieku (Jałowiecki 1996, s. 26–27).

Współżycie ludzi na małej przestrzeni wymagało trwałych regulacji. Na początku posługiwano się prawem zwyczajowym uzupełnianym doraźnymi regulacjami. Z czasem jednak zaczęto domagać się jasności przez ustalenie powszechnych praw pisanych. Zaczęto sięgać do prawa rzymskiego. Pewne opory stawiał Kościół, który niezbyt chętnie godził się, aby życie chrześcijan regulowały pogańskie normy, ale opory te ustąpiły i już w XII wieku nastąpił w miastach włoskich renesans prawa rzymskiego (Bloch 1981, s. 215–217). Spontaniczność ustąpiła przed planowaniem i formalizacją.

Szczególnym przykładem „feudalnego wyjątku" były włoskie miasta-państwa, które wyłoniły się około XI–XII wieku między Rzymem i Alpami. Podobnie jak gdzie indziej szukano tam recepty na przemoc i pustoszące kraj dzikie wendety. Wynaleziono rozwiązanie polegające na tym, że grupy sąsiadów przysięgały sobie pomoc, obronę i gospodarczą współpracę. Był to rodzaj pierwotnej umowy społecznej, zawieranej co prawda przez małą część ludności, ale na tle stosunków feudalnych była to rewolucja. Umowa, niekoniecznie demokratyczna, była raczej sposobem wnikania wiejskiej arystokracji do miejskiego patrycjatu, niemniej struktura władzy w mieście była wyraźnie bardziej liberalna i egalitarna niż gdziekolwiek indziej. Później, w XIII wieku, władza zaczęła rozszerzać się poza tradycyjne elity i bierne prawo wyborcze objęło przedstawicieli ludu (Putnam 1995, s. 190 i n.). Pojawiły się odmienne sposoby regulacji życia społecznego – pisane prawa i umowy. Wzrosła liczba i znaczenie interpretatorów prawa. Umowy

lenne też można różnie interpretować, ale w ich przypadku możliwości dyskusji były o wiele mniejsze. W miastach negocjacje zastąpiły przemoc, a pisemna umowa groźbę użycia siły. Feudalne „społeczeństwo pionowe" zostało zastąpione „społeczeństwem poziomym". Rolę stolicy komunalnych Włoch odgrywała wówczas Bolonia, w której działała szkoła prawa. Nie było to przywództwo polityczne ani militarne, lecz przywództwo intelektualne (Putnam 1995, s. 193). Był to rzeczywiście radykalnie odmienny od feudalnego sposób uporządkowania średniowiecznego chaosu. Obok systemów współdziałania opartych na więzi biologicznej i pionowej zależności feudalnej pojawiły się systemy oparte na samorządzie, w których ludzie, stosując perswazję, tworzyli prawa i podejmowali decyzje mające wpływ na ich życie (Putnam 1995, s. 189–200). Dzięki temu rozwinęło się zaangażowanie w życie miasta, pojawiły się innowacyjne sposoby prowadzenia interesów, rozwinął się handel, a później tzw. włoski kapitalizm, który potem upadł wraz z klęskami politycznymi.

Dzieje miast włoskich były fragmentem szerszego procesu urbanizacji, ogarniającego wówczas także Europę Środkowo-Wschodnią. Ułatwiała go wspomniana wcześniej walka władzy świeckiej i duchownej i ich relatywna słabość (Kłoczowski 1998, s. 181). W Italii słabość obu tych władz była najbardziej zauważalna, stąd też miasta awansowały do rangi państw. Jak więc widać, o rozwoju gospodarczym współdecydowały stosunki polityczne. Protokapitalizm włoski był wyraźnie następstwem nałożenia się na siebie w odpowiednim czasie konfliktu dwu władz i indywidualnych zachowań nakierowanych na tworzenie trwałych struktur zbiorowego współdziałania.

Zwróćmy się teraz w kierunku analizy kulturowej i spróbujmy zastanowić się, jakie instytucje i wzory zachowań sprzyjające demokracji funkcjonalnej zaistniały w kulturze europejskiej. W zakresie porządku instytucjonalnego najważniejsze niewątpliwie było powstanie instytucji własności i jej autonomizacja wobec władzy politycznej. Równie znaczące było oddzielenie władzy moralnej od politycznej. Jednakże relatywnie najwięcej do prodemokratycznej ewolucji wniosło miasto, gdzie pojawiły się następujące instytucje i zasady:

- umowa,
- bezosobowość,
- samorząd,
- kompromis.

Równolegle z tymi instytucjami na poziomie osobowości zaistniały postawy dopuszczające konformizację opartą na szerszą niż rodzina przynależności grupowej i ponadrodową kooperację. Były to jednak izolowane zaczątki nowych stosunków społecznych. Miały charakter wyspowy albo prekaryjny. Pamiętać także należy, że były to formy współdziałania dość daleko odbiegające od tego, co dzisiaj rozumiemy przez pojęcie współdziałanie ludzi wolnych. Tak czy inaczej w najlepszym wypadku zasięg instytucji protodemokratycznych ograniczał się do murów miejskich.

Nadal nie było podstaw intelektualnych ani precedensów historycznych skłaniających do sugerowania odmiennego niż feudalny kształtu instytucji państwowych.

Państwo i umowa społeczna

Thomas Hobbes był pilnym obserwatorem wojen religijnych i zamieszania politycznego w Anglii w połowie XVII wieku. Okrucieństwo sfanatyzowanych tłumów skłoniło go do zastanowienia nad tym, jak urządzić społeczeństwo, aby zabezpieczyć się przed recydywą tego typu zachowań masowych. W sposób oczywisty zarysował się wniosek, że dążenie do świętości przedstawicieli różnych wyznań bardzo łatwo prowadzi do konfliktu między nimi. Na tej podstawie w *Lewiatanie* sformułował Hobbes opinię, że publiczne manifestowanie świętości powinno być w taki sposób uregulowane i ograniczone, aby ludzie nie szkodzili sobie wzajemnie. Nie tylko różnice religijne prowadzą do niszczących konfliktów, wynikają one z natury ludzkiej. Ludzie są egoistyczni, dążą do bogactwa kosztem innych, powodują się pychą, są agresywni. Natura ludzka zatem sprawia, że gdy tylko słabnie władza, różnice religijne czy majątkowe pchają ludzi do walki z innymi ludźmi. Żeby temu zaradzić, należy zatem ograniczyć destrukcyjny wpływ natury ludzkiej na zachowania publiczne. Gdybyśmy postawili pytanie, jak to osiągnąć, zdrowy rozsądek podyktowałby oczywistą odpowiedź: ustalić jednolite zasady religijne i kontrolować zachowania oraz karać odstępstwa. Gdyby tak się stało, Hobbes nie zasłużyłby na miano protoplasty myśli liberalnej. Wybrał on bardziej nowatorski sposób rozumowania i to zarówno w zakresie metodologicznym, jak i heurystycznym.

Do czasów Hobbesa najważniejsze kategorie opisujące rzeczywistość społeczną to: państwo, władza, religia, wola, ludzie etc. Jakkolwiek Machiavelli „zlaicyzował" sposób patrzenia na państwo i władzę, niemniej jednak nadal uważano, że religia legitymizuje państwo. Ludzie, kierując się wolną wolą i nakazami państwa, działają w taki sposób, że zapewniona jest harmonia społeczna. Hobbes nie wyszedł poza te kategorie, ale zauważył, że z powodu wojen religijnych państwo, służąc jednej ze stron, nie zapewnia harmonii społecznej.

Związek państwa i religii tak działa na wolną wolę, że ta pcha ludzi do wojny o to, która religia jest lepsza i na której ma się oprzeć państwo. Pojawia się więc problem, co zrobić, aby ludzie się nie wyniszczali w wojnach religijnych? Żeby temu zapobiec, Hobbes zaproponował inne niż do tej pory połączenie omawianych kategorii. Na podstawie swobodnej interpretacji *Lewiatana* można zaproponować rozwiązanie problemu ładu społecznego w postaci łańcucha wniosków, którego punktem początkowym jest wolna wola, którą posiada każdy człowiek. W drodze umowy społecznej ludzie powołują państwo i cedują nań swoją wolność, a państwo zapewnia pokój i harmonię społeczną. Wolna wola tworzy i legitymizuje władzę państwową

Nowatorstwo metodologii użytej przez Hobbesa polega na operowaniu dwoma modelami porządku społecznego. Model oznacza tu opis jakiegoś aspektu danego społeczeństwa przez enumerację jego najbardziej istotnych cech. Dla Hobbesa tym aspektem była sfera publiczna odnosząca się do zachowań wzajemnych; ludzi wobec ludzi. Pierwszy model opisuje tzw. „stan natury". Jest to hipotetyczna konstrukcja umiejscowiona w nieokreślonej przeszłości. W stanie naturalnym brak jest władzy i ludzie mają nieograniczone możliwości zachowywania się zgodnego ze swoimi egoistycznymi popędami, interesami etc. Ludzie są co prawda wolni, ale trwa permanentna wojna wszystkich ze wszystkimi.

Drugi model odwzorowuje idealny ład społeczny, w którym sfera publiczna jest uporządkowana i trwale uwolniona od niszczących konfliktów, dzięki temu, że ludzie umówili się ze sobą co do powołania państwa, któremu udzielili dobrowolnie prerogatyw do stosowania siły dla utrzymania pokoju społecznego. Jak widać, władza zatraciła boski charakter i stała się kategorią świecką. Co więcej, świeckość władzy i jej niezależność wobec religii stała się warunkiem pokoju społecznego. Co ciekawe, kategoria wolności jako atrybutu jednostki uzyskała tu

niezwykle silną moc sprawczą dla tworzenia państwa. Zaistnienie państwa jest aktem samoorganizacji ludzi wolnych (na podst. Hobbes 1954; Tokarczyk 1987).

Przy tej okazji warto wspomnieć o polskich konfederacjach, które były instytucjami współdziałania szlachty na rzecz realizacji jakichś celów albo, częściej, przeciwko jakiemuś stanowi rzeczy. Konfederacje cechował ogólnopaństwowy zakres uczestnictwa. Opierały się one na umowie ludzi wolnych, ale miały krótkofalowy charakter i doraźne cele. Więź łącząca konfederatów miała głównie emocjonalny charakter. Łączyła ludzi intensywnie przeżywających dany problem polityczny i z tej racji była nietrwała. Konfederacje kończyły się wraz ze zdarzeniem, które je wywoływało, albo na skutek opadnięcia emocjonalnego uniesienia.

Opublikowanie dzieła Hobbesa i jego wejście w obieg myśli politycznej było wydarzeniem przełomowym, kończącym epokę postrzegania państwa i władzy w kategoriach sakralnych i niezmiennych. Kształt państwa i sposób sprawowania władzy stają się kategoriami wynikającymi z dyskusji i uzgodnień ludzi wolnych, kierujących się własnymi interesami. W ten sposób sfera polityczna uległa racjonalizacji.

Zastanówmy się teraz, jak się to ma do wyjaśnienia procesów tworzenia się demokracji. Otóż dzieło Hobbesa dawało intelektualne zaplecze do rozciągnięcia umów na wszystkich poddanych danej władzy państwowej, jednak podmiotem władzy jest tu ostatecznie suweren wyraźnie dominujący nad obywatelami. Kolejny krok ku myśleniu demokratycznemu uczynił John Locke. Zwróćmy uwagę, że jego język brzmi bardzo współcześnie.

> Władzą polityczną nazywamy władzę, którą każdy człowiek posiada z natury, a która następnie skupia się w rękach społeczeństwa. Społeczeństwo przekazuje ją obranym przez się przewodnikom, z tym zastrzeżeniem, że będzie sprawowana dla jego dobra (na podst. Locke 1992, księga XIV).

Do prawa natury odwoływano się dotąd raczej dla uzasadnienia nierówności w dostępie do władzy. Locke uczynił wyłom i sprawił, że jeden z najsilniejszych argumentów używanych przeciwko demokracji zaczął „pracować" na jej korzyść. Zdaniem Locke'a modelowym przykładem pożądanej formy rządów była demokracja ateńska, która

polegała na tym, że zgromadzenie ludzi wolnych debatowało nad danym problemem i podejmowało decyzje co do konkretnych działań. Władza polityczna to nie tylko władza państwowa, ale także wszelkie zachowania codzienne, przez które ludzie realizują jakieś cele zbiorowe w skali lokalnej. Ludzie mogą dowolnie dysponować swoją władzą polityczną, powołując przywódców do przewodzenia w dowolnych sprawach. Przywództwo ma charakter prekaryjny i może być wymówione, jeżeli przywódcy nie zaspokajają oczekiwań zbiorowych.

Nadal jednak pozostają do rozstrzygnięcia problemy związane z kształtem konkretnych instytucji przekładających wolę zbiorową na codzienne decyzje, i to w sposób na tyle skuteczny, aby nie skompromitować demokracji jako idei wartościowej, ale niepraktycznej. I tak np. na dwa lata przed rewolucją francuską wprowadzono reformę administracji polegającą na tym, że prowincje zaczęły być zarządzane przez ciała pochodzące z wyboru. Zgromadzenie wydawało przepisy, a także je wykonywało, samo albo za pomocą komisji, które wyznaczało (Tocqueville 1994, s. 204). Podobny sposób rządzenia państwem przejął Konwent Narodowy – najwyższa władza rewolucyjna. Mamy tu do czynienia z brakiem oddzielenia władzy ustawodawczej od wykonawczej, co w bardziej skomplikowanych warunkach niż w Atenach musi prowadzić do chaosu. Być może terror rewolucyjny był w jakimś stopniu narzędziem okiełznania chaosu. Zdawał sobie sprawę z tych niebezpieczeństw Locke i zaproponował, aby władza najwyższa zajmowała się tylko ustalaniem praw, ich egzekwowaniem i administrowaniem zaś powinny zajmować się inne władze.

Jeżeli wskazania Locke'a są słuszne, powstaje problem takiego ukształtowania relacji między władzami różnych rodzajów, aby nie zakłócić logiki społeczeństwa opartego na umowie i zapewnić prymat woli ludu nad decyzjami władz. Problematyką tą zajął się Monteskiusz, który ułożył współcześnie respektowane zasady organizacji władzy państwowej. Idee konstytutywne jego koncepcji można zinterpretować w następujący sposób. Nie ulega wątpliwości, że rozdzielenie władzy stanowiącej prawo – legislatywy – i wykonującej oraz egzekwującej prawo – egzekutywy – jest słuszne z pragmatycznego punktu widzenia. Jest jeszcze trzeci rodzaj władzy, władza sądownicza, jednakże z uwagi na to, że sędziowie powinni być wybieralni, władza ta staje się w zasadzie niewidzialna. Koncentracja trzech rodzajów władzy rodzi despotię. Jednakże nawet po zdekoncentrowaniu władzy każda z nich dąży do

zdominowania społeczeństwa, zarówno wykonawcza, jak i ustawodawcza. Niezależnie od tego egzekutywa i legislatywa są czymś w rodzaju grup interesu i chętnie będą dążyć do podporządkowania sobie drugiej władzy. W tym celu mogą odwoływać się do ludu i zjednywać sobie stronników na rzecz podporządkowania sobie drugiej władzy. Gdyby to się udało, byłoby to równoznaczne z nawrotem rządów despotycznych. Żeby tego uniknąć, należy oba te rodzaje władzy wyposażyć w taką samą moc sprawczą, po to aby jedna mogła blokować drugą. Wtedy zarówno zwolennicy obu władz wśród ludu, jak i „ludzie władzy" zrozumieją, że nie można zwyciężyć w takiej walce i będą musieli współpracować, ponieważ trzeba będzie podejmować rozliczne decyzje.

Warto zauważyć, że Monteskiusz pisząc o stosunkach władzy, miał na myśli relacje między parlamentem a królem stojącym na czele administracji i posiadającym zarówno prawo do inicjatywy ustawodawczej, jak i możliwość wyrażania sprzeciwu wobec niektórych ustaw. Odbiega to od rządów parlamentarno-gabinetowych, istniejących w większości współczesnych państw demokratycznych. Duże znaczenie dla stabilności politycznej mają tu rozumne prawa gwarantujące niedyskryminację mniejszości oraz władza sądownicza. Ta ostatnia w systemie parlamentarno-gabinetowym stanowi konieczne dopełnienie pozostałych dwu władz. Chodzi tu głównie o ten rodzaj władzy sądowniczej, który ma monopol na interpretację zgodności ustaw i decyzji egzekutywy z konstytucją. Ta ostatnia jest odpowiednikiem pierwotnej i elementarnej zarazem umowy społecznej co do kształtu władz, statusu obywatela i celów, którym ma służyć państwo. Każda ustawa czy decyzja może być zaskarżona i arbitraż sądowy jest również elementem swoistej umowy, strony godzą się, że orzeczenie sądu jest ostateczne. Z kolei równoważna pozycja władzy sądowniczej wobec dwu pozostałych polega na tym, że sądy opierają się na ustawach uchwalanych przez legislatywę, konstytucja może być zmieniona i zarówno egzekutywa, jak i legislatywa mają wpływ na mianowanie sędziów orzekających o zgodności ich decyzji z umową społeczną. W ten sposób określone zostały warunki dla zaistnienia społeczeństwa pluralistycznego i demokratycznego. Jak wynika z przeprowadzonych rozważań, kamień węgielny takiego społeczeństwa stanowi umowa społeczna, a gwarancją jej trwałości jest równowaga władz.

Zasady te sformułowane zostały w epoce Oświecenia. Od tamtych czasów wiele się zmieniło w europejskich systemach politycznych. Suk-

cesywnie, wraz z rozszerzaniem praw wyborczych rosła liczba obywateli uczestniczących czynnie lub biernie w decyzjach państwowych. Industrializacja poszerzyła pojęcie „ludu", włączając do niego klasę robotniczą. Wraz z ugruntowaniem się demokracji zmieniały się relacje między gospodarką a polityką. W społeczeństwach demokratycznych, zwanych także masowymi, podstawowym źródłem legitymizacji władzy stał się stan gospodarki. Oczywiście „dobre życie" zawsze było kryterium oceny władzy, ale w monarchiach, gdy prawa obywatelskie przysługiwały tylko szlachcie, wystarczyło tylko kilka procent zadowolonych z życia, aby król mógł efektywnie rządzić. Sporadyczne bunty ludowe można było łatwo stłumić, tym bardziej że nie było żadnego sensownego, na gruncie ówczesnej myśli społecznej, argumentu na rzecz ich prawomocności.

Demokracja odwróciła ten stan rzeczy, wystąpienia zbiorowe, jeżeli są dość liczne, traktuje się jako zalegitymizowane, niezależnie od przepisów regulujących takie zgromadzenia[4]. Koncentracja opinii publicznej na dobrobycie powoduje, że politycy lokalni i centralni skupiają swoją aktywność wokół uzyskania dla grup, które reprezentują, różnego typu korzyści materialnych. Zaspokajanie aspiracji grupowych wiąże się ze stałym naciskiem na zwiększanie wydatków państwowych. A to z kolei grozi kreacją „pustego pieniądza", inflacją i chaosem gospodarczym. Psucie pieniądza uprawiali również monarchowie, np. na rzecz sfinansowania wydatków wojennych. Ponieważ tylko monarcha miał uprawnienia do zwiększania inflacji, można było proces ten utrzymywać pod pewną kontrolą. Demokracja spowodowała dramatyczną zmianę tego stanu rzeczy.

Podział obywateli na grupy o odmiennych interesach i wykreowanie ich reprezentantów pochodzących z wyboru powoduje, że politycy „muszą wziąć udział w wyścigu" o to, kto da swoim wyborcom więcej miejsc pracy, wybuduje więcej dróg, szkół, załatwi większe kredyty albo wyższe emerytury etc. Stwarza to niekontrolowany nacisk na wydatki państwowe i kreowanie dodatkowego pieniądza na sfinansowanie różnych usprawiedliwionych potrzeb. Co gorsza, nie ma monarchy, który w pewnym momencie mógłby powiedzieć „na ten rok już wystarczy". Co więcej, wraz z upowszechnianiem się praw obywatelskich

[4] Na przykład w Polsce legalizuje się blokady dróg czy odstępuje od karania za udział w bójkach z policją, przy okazji ich likwidacji.

zaczęto włączać w to pojęcie nie tylko prawa polityczne, lecz także uprawnienia socjalne. Jednocześnie postępująca po II wojnie światowej ekspansja państw dobrobytu wiązała się z coraz większym wpływem reprezentantów ludu na procesy gospodarcze. W celu ograniczenia niekontrolowanej kreacji pieniądza i związanego z tym chaosu gospodarczego stopniowo wzmacniano rolę banku centralnego, którego głównym zadaniem jest kontrola obiegu pieniądza w gospodarce. Im bardziej zlewały się ze sobą procesy gospodarcze i polityczne, tym bardziej rosło znaczenie banku centralnego, nie tylko gospodarcze, ale i polityczne. Regulacje rynku finansowego nabrały kluczowego znaczenia dla trwałości państw. I tak np. jedną z podstawowych przyczyn załamania gospodarki i systemu politycznego w Argentynie (rok 2002) było sztywne utrzymywanie parytetu miejscowej waluty do dolara amerykańskiego. Stopniowo banki centralne w krajach demokratycznych autonomizowały się i przekształcały w czwartą władzę, której niezależność od trzech pozostałych gwarantuje „zdrowie gospodarcze". To z kolei umożliwia długofalową stabilizację instytucji demokratycznych, w tym także trwanie trzech pozostałych rodzajów władzy. Niezależność banku centralnego jest w Polsce elementem „pierwotnej umowy społecznej", czego wyrazem są odpowiednie zapisy konstytucyjne. W ten sposób monteskiuszowski trójpodział władzy został we współczesnych demokracjach zastąpiony czwórpodziałem.

Nie sposób nie zauważyć, że zarysowany wyżej ideał zawiera w sobie strukturalne sprzeczności, które sprawiają, że pełne zharmonizowanie interesów jednostki, zbiorowości i państwa jest w zasadzie niemożliwe. Alienacja jest immanentnym składnikiem systemu demokratycznego, dążenie zaś do jej przezwyciężenia będzie nadal trwałym elementem życia politycznego i przedmiotem badań społecznych.

Dostrzegł to już Monteskiusz, który zwrócił uwagę na nieuchronną, w społeczeństwie demokratycznym, walkę stronnictw. Zawsze będzie tak, że interesy jednego stronnictwa okażą się, w efekcie arytmetyki wyborczej, nadrzędne nad interesami innych stronnictw. Wtedy członkowie stronnictw przegranych mogą się czuć wyobcowani, i to jest pierwszy próg alienacji. Drugi próg alienacji wiąże się z podejmowaniem decyzji o ujawnieniu własnych interesów, tzn. z ewentualnym założeniem lub wstąpieniem do stronnictwa; ci, którzy tego nie uczynią, z reguły również doświadczają alienacji. Trzeci próg alienacji łączy się z koniecznością ograniczenia wszechwładności zwycięskich interesów

po to, żeby ich realizacja nie stanowiła zagrożenia dla wolności zwolenników innych interesów. To ograniczenie prowadzi do tego, że mniejszość może być przeświadczona, że jej interesy są zbyt słabo chronione, albo niektórzy przedstawiciele zwycięskiego obozu będą przekonani, że ustępstwa idą zbyt daleko.

W drugiej połowie XX wieku podjęto próby międzynarodowych regulacji zapobiegających gorszemu traktowaniu interesów ludzi posiadających jakąś cechę lub cechy wyodrębniające ich ze społecznego uniwersum. Regulacje te mają na celu stworzenie takich warunków, aby osobnik posiadający dowolną cechę wyróżniającą miał takie same szanse jak inni ludzie tej cechy nie posiadający uczestnictwa w grze o realizację własnych interesów. Symbolem takich regulacji jest artykuł 14 Konwencji Narodów Zjednoczonych „O Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności" (Council of Europe 1998) traktujący o zakazie dyskryminacji. Jego postanowienia są tak sformułowane, że można je stosować rozszerzająco do analizy równości szans w zależności od płci, wieku, rasy, orientacji seksualnej, narodowości, miejsca zamieszkania etc. Są to regulacje o charakterze konstytucyjnym i nie zapobiegają one powstawaniu obiektywnych i subiektywnych odstępstw od uznawanych potocznie zasad sprawiedliwości w zakresie traktowania interesów grup nie związanych ze stronnictwem sprawującym władzę.

> Koncepcja praw człowieka jest dziedzictwem myśli i praktyki społecznej zapoczątkowanej usiłowaniami współistnienia w jednym organizmie politycznym ludzi o różnych światopoglądach i zachowaniach religijnych. Dość dużo czasu było trzeba, aby po wojnach religijnych utrwaliła się praktyka równych praw politycznych i cywilnych dla ludzi odmiennych religii. Potem, za sprawą oświecenia i XIX-wiecznych prądów intelektualnych zaczęto równoprawność rozciągać także na inne cechy jednostek, jak np. płeć czy klasa społeczna. Równolegle rozwijały się także odmienne nurty intelektualne. Połączenie biologii z antropologią kulturową dokonane m.in. przez Artura Gobineau zaowocowało rozważaniami na temat związku rasy z kulturą, osobowością i intelektem. W naturalny sposób prowadziło do komparatystyki i tworzenia hierarchii ras i właściwych im kultur oraz typów osobowości, od najbardziej do najmniej wartościowych. Niekiedy idee wpływają na praktykę i tak też stało się z teoriami ras i kultur.

Krwawe ekscesy II wojny światowej były przez mocarstwa napastnicze legitymizowane dążeniem do ulepszania świata poprzez upowszechnienie lepszej kultury wytworzonej przez lepszą rasę. Orgia zbrodni rasowych i zgroza nimi wywołana zaowocowały dążeniami profilaktycznymi nakierowanymi na ich intelektualną delegitymizację. Na podstawie dorobeku antropologii kulturowej wypracowano tezę o równoważności kultur i odrzucono tezę o związku kultury z rasą. W społeczeństwach wielorasowych, najpierw w USA, potem w Europie, prawa człowieka zaczęto łączyć z koncepcją równoważności kultur, dowodząc, że należy walczyć z odmiennym traktowaniem ludzi kierujących się odmiennymi wzorami czy wartościami kulturowymi.

Równoważność kultur, zwana współcześnie wielokulturowością, uzyskała status aksjomatu. Można odnieść wrażenie, że aksjomat ten skłania naukowców społecznych do swoistej autocenzury powstrzymującej przed wartościowaniem wzorów różnych kultur czy operowaniem takimi terminami, jak postęp czy rozwój kulturowy. Mamy tu do czynienia z wyjątkiem, w którym widać pozytywne konsekwencje owej autocenzury. Można sobie wyobrazić, ilu zwolenników by zyskali i jakie spustoszenia poczyniliby różni plemienni paranoicy, gdyby się okazało, że ich rojenia korespondują z *main stream* nauki światowej.

Pojawia się teraz pytanie o uniwersalizm koncepcji praw człowieka. I tak np. uniwersalizm średniowiecznego chrześcijaństwa zapewnił na kilkaset lat zaplecze dla jednorodnych regulacji w zakresie moralności, polityki i praw jednostki oraz grup społecznych. Ta część świata, która była kulturowo odmienna, niechrześcijańska, wypadała z tego uniwersalizmu. Powiązanie współczesnego uniwersalizmu praw człowieka z wielokulturowością stwarza nadzieję na uzyskanie ogólnoświatowej bazy dla regulacji politycznych czy prawnych. Jak na razie jest to jednak mało prawdopodobne. I tak np. norweska minister odpowiedzialna za integrację imigrantów stwierdziła, że równość praw kobiet i mężczyzn, obywateli Norwegii, stoi w sprzeczności z odgórnym aranżowaniem małżeństw w środowiskach islamskich (*Zmodernizujmy islam* 2003). We Francji z kolei w środowiskach islamskich praktykuje się obrzezanie dziewcząt, co z punktu widzenia francuskiego prawa jest bezprawnym okaleczaniem. Oba

opisane wyżej zachowania mają charakter silnie ugruntowanych wzorów kulturowych. Stoją zarazem w wyraźnej sprzeczności z prawami człowieka. Jeżeli jednak poddamy je sankcjom prawnym, to oznacza to ni mniej ni więcej tylko to, że uznajemy je za gorsze i godne skarcenia, podobnie jak np. kradzież, nawet jeżeli w niektórych grupach jest ona normą kulturową. Jeżeli tak, to tym samym uznajemy, że prawa człowieka są lepsze, podczas gdy pewne inne wzory kulturowe są gorsze, nie do przyjęcia itp. Popadamy tu w sprzeczność z wielokulturowością, która zakazuje porównywania kultur w kategoriach lepszości – gorszości. Co więcej, skarga kobiety przymusowo wydanej za mąż o gwałt, zniewolenie czy molestowanie w oczywisty sposób jest uzasadniona przez odwołanie się do zakazu dyskryminacji, ale istnieje też zakaz dyskryminacji ze względu na przynależność kulturową. Wtedy osoby ukarane za zmuszanie do małżeństwa mogą argumentować, że kara jest przejawem dyskryminacji kulturowej.

Prowadzenie tego typu sporów na podstawie prawa człowieka może prowadzić do dość paradoksalnych argumentów i rozstrzygnięć. Jeżeli jakiś wzór zachowań ma religijną sankcję, to niemożność jego realizacji jest źródłem cierpień w danej grupie. Np. francuski spór o islamskie chusty w szkołach. Społeczeństwo francuskie jest laickie, zatem nie cierpi z powodu braku krzyża w szkołach ani nie będzie bardziej szczęśliwe, gdy się on pojawi. Symbole religijne są mu uczuciowo obojętne. Jest zatem wyrazem dyskryminacji złośliwej zakazywanie symboli szczęścia jednej grupie, podczas gdy zakaz taki nie przyczynia szczęścia Francuzom.

Z przytoczonych tu przykładów widać dość wyraźnie, że uniwersalizm praw człowieka i wielokulturowości jest dość iluzoryczny. Koncepcje te mają charakter kulturowy, co oznacza, że mogą być punktem wyjścia dla niesprzecznych regulacji tylko w ramach kultury europejskiej i w krajach, w których się ona ugruntowała.

Harmonia ludzi i instytucji władzy jest w społeczeństwie demokratycznym mitem. Jest to jednak mit o niesłychanie silnej atrakcyjności, posiadający czasem status metodologiczny ideału, do którego należy dążyć drogą intencjonalnych zmian społecznych. I tak np. Rousseau

ideał taki umiejscowił w ukrytym w głębokiej przeszłości stanie natury. Z kolei teoretycy komunizmu umiejscowili go w dość dalekiej przyszłości.

Nie sposób przy tym nie zauważyć, że alienacja znacznej liczby obywateli państwa demokratycznego może być zupełnie niezależna od struktury instytucji i nierówności ekonomicznych. Na podstawie dość przekonującej argumentacji Ortegi y Gasseta można dojść do wniosku, że doznania alienacyjne dość licznej grupy obywateli są efektem lenistwa umysłowego i fizycznego, wygodnictwa, złośliwości i zwykłej głupoty. Irracjonalność znacznej części wyborców sprawia, że dają oni posłuch równie irracjonalnym przywódcom (Ortega y Gasset 1997).

Inni krytycy społeczeństwa obywatelskiego czerpią argumenty z analizy społeczeństw wschodnioeuropejskich. I tak np. Bohdan Jałowiecki trafnie argumentuje, że samoorganizacja może być realizowana na rzecz aspołecznych i patologicznych celów. Ponadto nie wszyscy ludzie chcą i mogą działać społecznie (Jałowiecki 2003, s. 136 i n.). Kłopoty polskiej demokracji wiążą się także z przypadkową i chaotyczną rekrutacją elity władzy. I tak np. niezadowolenie z demokracji części polskich wyborców polega na przeświadczeniu, że jest im źle, ponieważ politycy ich okradają. Następnie ci sami wyborcy wybierają do parlamentu ludzi, o których wiedzą, że toczą się przeciwko nim śledztwa o złodziejstwa i sprzeniewierzenia. Komentatorzy tłumaczą takie zachowania wyborców niechęcią, złością etc. Zdaniem Jałowieckiego tworzenie się elity demokratycznej to długotrwały proces selekcji ludzi o wysokich kwalifikacjach zawodowych i etycznych. Ludzie ci tworzą środowiska, z których tradycyjnie rekrutują się członkowie parlamentu czy rządu. Elita nie jest „ani odzwierciedleniem struktury społecznej, ani emanacją społeczeństwa (...) rządzący są reprezentantami elity wybranymi z jej grona przez lud" (Jałowiecki 2003, s. 34). Taka elita nie jest oczywiście wolna od patologii, ale cechuje ją, mimo wszystko, umiejętność samooczyszczania się (ibidem).

Międzynarodowe badania nad korupcją wykazują, że jej poziom w krajach przystających do opisu Jałowieckiego, np. w Wielkiej Brytanii czy we Francji, jest znacznie niższy niż w Polsce, gdzie elita polityczna rekrutuje się raczej na obraz i podobieństwo ludu. Trzeba jednak zaznaczyć, że sposób funkcjonowania demokracji zależy nie tylko od cech elit, ale także od cech i zachowań ludu.

Przyjrzyjmy się zatem przymiotom indywidualnym i zbiorowym, które czynią demokrację piękną i skuteczną. Żeby taka ona była, wyborcy muszą się interesować sprawami publicznymi. Samo zainteresowanie jednak nie wystarczy. Analiza spraw publicznych powinna być prowadzona za pomocą rozumu, a nie emocji. (Na czym polega racjonalne myślenie o sprawach publicznych, piszę w rozdziale 2). Występkiem przeciwko rozumowi jest głosowanie na demagogów i głosowanie „na złość elitom". Kolejna ważna umiejętność wiąże się z kryteriami wyboru reprezentantów ludu do władz różnych szczebli. Wyborcy powinni się kierować bezstronną oceną etycznych i merytorycznych cech kandydatów i rodzaju zadań, które mają realizować. Nie zawsze tak jest, obserwacje wyborów lokalnych dowodzą, że dość często zdarza się, że wybierane są osoby, na których ciążą wyroki sądowe i ich kryminalna działalność jest powszechnie znana, ponieważ była opisana przez lokalne mass media. Wybór osoby te zawdzięczają rozgałęzionym powiązaniom rodzinnym i koleżeńskim. Mamy tu do czynienia z patologią społeczną polegającą na prymacie więzi społecznej nad etyką i racjonalnością. W wyborach do sejmu podobnie zaślepiająco działa poczucie solidarności z daną partią polityczną. Kolejną cechą sprzyjającą udanej demokracji jest gotowość ludzi do angażowania się w działalność publiczną. Chodzi tu o uczestnictwo w organizacjach pozarządowych oraz partiach politycznych. Wyższym stopniem uczestnictwa jest aktywność polegająca na udziale w akcjach danej organizacji lub pełnieniu w nich funkcji.

Jak widać, opisane wyżej przymioty sprzyjające „dobrej demokracji"[5] tworzą syndrom. Przypomnijmy jego elementy: zaangażowanie, racjonalna analiza spraw publicznych, etyczne i pragmatyczne kryteria wyboru własnych reprezentantów, oraz bierne i aktywne uczestnictwo w pozarządowych i politycznych formach samoorganizacji społecznej. Obserwacja tego syndromu prowadzi do odnotowania jego dwu wymiarów. Pierwszy ma charakter ilościowy. Elementy syndromu są zarazem progami selekcji pokazującymi stopniowe zmniejszanie się liczby ludzi posiadających kolejne cechy. Być może dałoby się wykryć jakiś stały parametr regulujący liczbowe relacje między nimi. I tak np. nie ulega wątpliwości, że liczba osób aktywnych jest tym większa, im większa

[5] Termin ten zdaje się dość zaskakujący, jeżeli jednak powszechnie mówimy o „dobrej gospodarce", to równie dobrze możemy mówić o „dobrej demokracji".

jest liczba osób interesujących się sprawami publicznymi. Drugi wymiar syndromu demokracji ma charakter jakościowy. Uczestnictwo w sprawach publicznych musi być racjonalne, etyczne, bezosobowe i pragmatyczne. Do tego, aby w danej zbiorowości zaistniała „dobra demokracja", nie wystarczy szerokie zainteresowanie polityką i duża liczba aktywistów. Jak słusznie zauważył Jałowiecki, może to działać *à rebours* i prowadzić do powstania masowych antydemokratycznych form samoorganizacji społecznej. Żeby tak się nie stało, musi być wypełniony drugi, jakościowy wymiar syndromu dobrej demokracji.

Zobaczmy teraz, jak wygląda ilościowy wymiar dobrej demokracji w świetle wyników badań porównawczych. Nie ulega wątpliwości, że demokracja w takich krajach jak USA czy Kanada funkcjonuje wyraźnie lepiej niż w Polsce. Podobnie wyraźne różnice istnieją między tymi krajami a Polską w zakresie członkostwa w dobrowolnych stowarzyszeniach. W Polsce w ogóle do nich nie należy 65% osób, podczas gdy w USA tylko 18%, a w Kanadzie nie należy nigdzie 35% (Grabowska, Szawiel 2001, s. 159). A oto inny przykład. Jednym z najważniejszych wymiarów dobrej demokracji jest niski poziom korupcji. W Europie pod tym względem szczytem doskonałości są demokracje skandynawskie, sytuacja w Polsce wskazuje na dość wysoki, jak na Europę, poziom korupcji (*Gonimy Bangladesz* 2003). Kraje skandynawskie przodują również w zakresie członkostwa i aktywności w różnych formach współdziałania zbiorowego. W Szwecji uczestniczy w nich 96% populacji, w Danii – 83%, natomiast w Polsce tylko 25%. Z kolei wskaźnik aktywnego uczestnictwa w Szwecji wynosi 55%, w Danii 35%, a w Polsce 12–13% (Bartkowski, Jasińska-Kania 2002, s. 75). W krajach o lepszej demokracji uczestnictwo i aktywność społeczna są również wyższe.

Przejdźmy teraz do konkluzji. Zaistnienie w danej zbiorowości dobrej demokracji zależy od tego, w jakim stopniu zbiorowość ta jest w stanie wyselekcjonować spośród siebie wystarczająco dużą liczbę ludzi zainteresowanych sprawami publicznymi oraz aktywnych, a zarazem racjonalnych i etycznych. Jeżeli osób takich będzie zbyt mało, to nie będzie demokracji w ogóle, jeżeli mało, to demokracja będzie wyraźnie niesprawna. Natomiast im więcej będzie osób zainteresowanych i aktywnych oraz racjonalnych i etycznych, tym większe będzie prawdopodobieństwo wyselekcjonowania etycznej i sprawnej elity i tym lepsza będzie demokracja.

Zastanówmy się teraz, co sprawia, że społeczeństwo zorganizowane w państwo umowy społecznej wykazuje potencjał rozwojowy, jak do tej pory większy niż inne organizacje państwowe.

Pytanie o rozwój gospodarczy w ramach instytucji demokratycznych prowadzi do stwierdzenia dwu okoliczności: 1) instytucje demokratyczne same w sobie nie tworzą wystarczających podstaw do wykreowania czynników rozwojowych; 2) instytucje te muszą być uzupełnione o przymioty osobowościowe skłaniające ludzi do zachowań zgodnych z logiką rozwoju. O jakie przymioty tu chodzi? Jednym z najważniejszych jest sposób posługiwania się rozumem. Wyprzedzając rozważania zawarte w rozdziale 2, należy stwierdzić, że upowszechnienie się nowoczesnego wzorca racjonalności było istotnym krokiem naprzód w dziele upowszechniania się instytucji opartych na współdziałaniu zbiorowym ludzi wolnych. Jednak to, że upowszechniła się logika ułatwiająca dyskusję i dochodzenie do wspólnych wniosków, nie przesądza że współdziałanie zbiorowe będzie miało prorozwojowy charakter. Wynika stąd, że chodzi tu nie tylko o posługiwanie się logiką kartezjańską, ale o ukierunkowanie myślenia. O jaki rodzaj ukierunkowania tu chodzi? Powinno to być takie ukierunkowanie, które skłania do niezgody na to, co jest, i szukania czegoś lepszego. Doskonałą ilustrację, w jaki sposób należy używać rozumu dla rozwoju i jakie warunki muszą być spełnione, aby kontestacja nie prowadziła do chaosu i wojny, znajdujemy w dorobku Immanuela Kanta.

> Rozum musi we wszystkich swych przedsięwzięciach sam poddawać siebie krytyce i nie może przez żaden zakaz uczynić uszczerbku jej (krytyki) wolności nie szkodząc sobie samemu. Nie ma nic tak świętego, co by mogło się uchylić od tego badania dokonującego kontroli i przeglądu, a nie znającego żadnych wyjątków na autorytet osoby. Na tej wolności opiera się nawet istnienie rozumu, który nie ma dostojności dyktatorskiej, lecz którego wyrok nie jest nigdy niczym innym jak zgodą wolnych obywateli, z których każdy musi bez skrępowania wypowiedzieć swe wątpliwości, a nawet swoje veto (Kant 2001, s. 479–480). Interes rozumu cierpi zawsze, gdy obce ręce (...) wbrew jego naturalnemu postępowaniu wieść go chcą ku narzuconym mu

celom (ibidem, s. 485). Bez tej krytyki rozum znajduje się w stanie natury i nie może inaczej nadać wagi swoim twierdzeniom i roszczeniom jak tylko przez wojnę. (...) Krytyka natomiast dostarcza nam stanu prawnego, w którym nie powinniśmy naszych sporów prowadzić inaczej niż w drodze przewodu prawnego (Kant 2001, s. 492). Prawo do przedkładania swoich myśli, swoich wątpliwości do publicznej oceny „jest święte i nie może być ograniczone" (ibidem, s. 493).

Społeczeństwo ludzi wolnych opiera się na doskonaleniu umysłu poszczególnych jednostek. Doskonalenie to zaś odbywa się przez konfrontację z odmiennymi ideami i poglądami. Brak dążenia do doskonalenia i dyskusji Kant określa mianem „skandalu rozumu" (na podst. Król 1998, s. 103)[6]. Wynika stąd, że **dopiero indywidualne analizy krytyczne i zbiorowa umiejętność syntezy, organizowania się i osiągania kompromisu czyni społeczeństwa demokratyczne nowatorskimi i podatnymi na rozwój. Logika kartezjańska dopiero wtedy służy rozwojowi, gdy jest używana na rzecz analizy krytycznej. Kartezjańskie „myślę, więc jestem" należy uzupełnić o zdanie, którego Kant nie wypowiedział, ale które oddaje istotę jego dorobku „doskonalę się, ponieważ krytykuję".** Warunkiem koniecznym praktycznego realizowania wolności analizy krytycznej jest szacunek dla prawa. Odnotujmy za Markiem Siemkiem, że szacunek dla prawa nie oznacza wpływu innych na umysł jednostki i że „infrastrukturę wolności stanowi system społeczeństwa obywatelskiego rządzącego się prawem" (Siemek 1995, s. 112 i 113).

Powstaje jednak problem, jak rozumieć tę samoorganizację. Na gruncie analizy dokonanej przez Monteskiusza mamy do czynienia z ustaleniem, że dynamikę decyzyjną nadają państwu demokratycznemu ogólnonarodowe stronnictwa ludzi o podobnych interesach. Obecnie stronnictwa te noszą nazwę grup interesu. Badacze klas społecznych, a zwłaszcza Marks (Marks 1949, s. 67–77, 390–404; Marks 1980, s. 51–57; Marks 1959, s. 470 i n.; Marks, Engels 1949, s. 32–37) i jego kontynuatorzy (Poulantzas 1975; Crompton, Gubbay 1978; Carchedi 1977; Andersen 1974; Wright 1985) zwrócili uwagę na fakt, że w zasadzie

[6] Kant (...) mówi o „skandalu rozumu" zauważając, że chociaż człowiek powinien zawsze posługiwać się krytycznym rozumem, to tego nie czyni, co więcej ten rozum wielu rzeczy nie jest w stanie wyjaśnić.

o funkcjonowaniu społeczeństwa przesądza dynamika konfliktu między grupami interesu. Najsilniejszy konflikt rozgrywa się między grupami interesu reprezentującymi pracodawców i pracobiorców. Analiza trajektorii rozwojowych społeczeństw przemysłowych dostarczała wiele argumentów na rzecz trafności takiej diagnozy. W każdym razie dla wielu polityków i naukowców bezsporne było, że przetrwanie instytucji rynkowych i demokratycznych było efektem w miarę sprawnego wkomponowania klas ludowych (tj. robotników i chłopów) w te instytucje.

Współcześnie różnice klasowe mają mniejsze znaczenie i na plan pierwszy wysuwa się usytuowanie ludzi w strukturze różnego typu nierówności. Jeżeli relatywnie duży odłam obywateli nabierze przekonania, że ich rozliczne interesy są zaspokajane gorzej niż innych, to istnieje gotowość do powstania dwu ogólnopaństwowych grup interesu, jednej kontestującej i drugiej broniącej *status quo*. Im większa mobilizacja społeczna wokół dwu głównych antagonistów, tym większe szanse na destrukcję rynkowych zasad alokacji i dystrybucji i rebelię skierowaną przeciwko instytucjom demokratycznym. **Im większe prawdopodobieństwo konsolidacji dużych grup ludności wokół jednej linii podziału społecznego, tym większe szanse destrukcji instytucji gospodarczych i politycznych.** Nawet jeżeli nie zdarzy się rewolucja, a obie grupy mają podobną moc polityczną, sytuacja taka grozi blokadą decyzyjną, ponieważ współpraca trwale wrogich grup jest mało prawdopodobna. Projekty decyzyjne jednej grupy będą kontestowane przez członków drugiej grupy z powodu przekonania, że są one motywowane chęcią uzyskania czegoś ich kosztem. Zaistnienie takiego naporu na państwo jest tym bardziej prawdopodobne, im więcej potrzeb poszczególnych obywateli jest realizowanych za pośrednictwem państwa. Ponadto z punktu widzenia przeciętnego obywatela między nim a państwem rozciąga się dość duża przestrzeń społeczna zagospodarowana przez polityczne grupy interesu – partie, które zbliżają się do obywatela dopiero w przededniu wyborów. Mimo głosowania na konkretne stronnictwo i jego program, codzienne decyzje państwa są mało czytelne, niejasne, a nawet wrogie.

Remedium na ten rodzaj alienacji znajdujemy w pracach Alexisa de Tocqueville'a. Podjął on badania nad stabilnością systemu politycznego społeczeństw demokratycznych na przykładzie społeczeństwa amerykańskiego początku XIX wieku. Stabilność ta jest efektem mniejszych albo większych umiejętności w zakresie samoorganizowania się danego społeczeństwa. Jak pamiętamy z dotychczasowych analiz, zjawiska samoorga-

nizacji społecznej istniały w Europie już w średniowieczu, w miastach włoskich; także w Polsce można było odnotować „ruch wspólnotowy" (Kłoczowski 1998). Jednakże usiłowania te nie upowszechniły się na tyle, aby stać się podstawą organizacji politycznej i administracyjnej państw, może z wyjątkiem Niderlandów. W Europie państwa tworzono raczej od góry i potem stopniowo je decentralizowano. W USA samoorganizacji sprzyjało kilka czynników. Brak tam było arystokracji, z właściwą jej dominacją polityczną i roszczeniami co do przywództwa. Społeczeństwo amerykańskie było społeczeństwem ludzi równych, nie tylko wobec prawa lecz także ekonomicznie. Liczebnie dominowała tradycyjna klasa średnia – właściciele rodzinnych warsztatów lub gospodarstw rolnych. Ludzie na ogół nie byli uwikłani w zależności rodowe, żyli w pewnej izolacji na nowo zajmowanych terenach, na których nie istniała żadna władza. Ponieważ nie mogli liczyć na to, że więź biologiczna ułatwi konieczną współpracę z innymi ludźmi (nie mieli licznych krewnych), musieli zawiązywać związki ponadrodzinne. Było to o tyle łatwiejsze, że zwracali się do ludzi o podobnym statusie, brak arystokracji zaś sprawiał, że nie było do kogo zwracać się z roszczeniami pomocy. W ten sposób tworzyły się od dołu instytucje państwowe, np. wymiar sprawiedliwości, ale i ekonomiczne, spółki, potem korporacje etc. Samoorganizacja obywatelska wypełnia pustą do tej pory przestrzeń między jednostką a państwem i jest aktem „spontanicznej decentralizacji" państwa. Zmniejsza presję na państwo, ponieważ wiele interesów jest realizowanych na niższych poziomach administracji. Podobieństwo statusów sprawia, że nie ma grupy wyraźnie dominującej i następuje dekoncentracja interesów. Polega to na tym, że każdy ma wiele często rozbieżnych interesów, np. producenta, konsumenta, mieszkańca wsi, miasta etc. Aktywne uczestnictwo na rzecz tych zróżnicowanych interesów utrudnia powstanie wielkich, aktywnych politycznie ugrupowań o całkowicie przeciwstawnych interesach.

Władza i stosunki między ludźmi w instytucjach demokratycznych

Demokrację rozmaicie się definiuje, obecnie chciałbym wyeksponować tę jej właściwość, że jest ona pewnym sposobem koordynowania zachowań zbiorowych. Inne sposoby koordynacji to totalitaryzm, autokratyzm, despotia etc. Opisane wcześniej procesy indywidualizacji

i zmiany sposobu postrzegania stosunków politycznych polegały m.in. na uniezależnianiu się jednostki od władzy. Cytowani wcześniej autorzy doskonale zdawali sobie sprawę z konieczności chronienia jednostek przed alienacją władzy i jej dążeniem do naruszania autonomii i wolności osobistej. Przeciwdziałanie tym zakusom było jednym z czynników leżących u źródeł trójpodziału władzy Monteskiusza. Liberalna myśl demokratyczna wykreowała negatywną koncepcję władzy, mówiącą, że im władza jest mniej widoczna, tym lepiej. Towarzyszyły temu praktyki zmierzające do coraz większego ograniczania mocy sprawczej władzy państwowej, aż do skonstruowania państwa prawa, ideału, w którym w stopniu optymalnym rozwiązuje się dylemat wolności i konieczności.

Skąd wynika ideał państwa prawa i jak się on przekłada na stosunki społeczne? Jeżeli sięgniemy do historiografii albo beletrystyki opisującej życie polityczne szlachty w XVII wieku i później, to zauważymy, że w różnych krajach negatywnym punktem odniesienia był despotyzm. Rysował się on tym wyraźniej, im większe postępy czynił proces indywidualizacji. Despotia była utożsamiana z takim sprawowaniem władzy, który polegał na niczym nieograniczonej władzy panującego nad poddanym. Największą niechęć w despotii budziło to, że decyzje zależały od nastroju, kaprysu czy zachcianki i były zupełnie nieprzewidywalne. Z czasem utrwaliło się w kulturze europejskiej przekonanie, że wszelka władza człowieka nad człowiekiem, także w relacjach między zwykłymi ludźmi, jest zjawiskiem źle widzianym i słabo akceptowalnym. Postulat wolności od instytucji władzy uległ zgeneralizowaniu i objął wszelkie relacje międzyludzkie. Nie stało się to od razu, ale wraz z upowszechnianiem uprawnień do politycznego uczestnictwa[7] i oświaty niechęć do podlegania władzy osobistej innego człowieka coraz wyraźniej przechodziła z klas wyższych do niższych.

Powstaje więc problem, jak pogodzić niechęć do władzy z koniecznością koordynowania wysiłku zbiorowego. Jest to bardzo ważne, ponieważ ideałem władzy demokratycznej jest skuteczność i niskie koszty. Skuteczność władzy jest funkcją akceptacji ze strony osób mających wykonywać jej polecenia. Jeżeli polecenia osób występujących w imieniu władzy nie są respektowane i nie ma chęci współpracy, konieczne

[7] W Wielkiej Brytanii w XVII wieku prawa wyborcze miało 2–3% populacji a w Holanii w 1850 r. – 3,5% ludności (Baszkiewicz 1999, s. 89).

staje się opracowanie bardzo drobiazgowych instrukcji, co ma być zrobione, i równie drobiazgowa kontrola wykonania. W oczywisty sposób zwiększa to koszt utrzymania instytucji władzy i zmniejsza jej skuteczność. I tu na pomoc przychodzi koncepcja państwa prawa i umowy społecznej. Zawierając umowę społeczną, ludzie zobowiązują się do realizacji jej postanowień. Na ogół taka pierwotna umowa dotyczy kształtu państwa i jego misji. Jednakże codzienna działalność państwa dotyczy rozwiązywania wielu szczegółowych problemów, nie dających się zawrzeć w pierwotnej umowie. Powołuje się więc administrację niższych szczebli. Dla administracji niższych szczebli na podstawie umowy pierwotnej ustalane są cele i sposób funkcjonowania. Ustalenia te mają status norm prawnych, podobnie jak umowa pierwotna, zwana konstytucją. W ten sposób powstaje państwo prawa.

W idealnym modelu państwa prawa żaden jego uczestnik nie uczestniczy w relacjach dyskrecjonalnej władzy osobistej ani jako sprawujący, ani jako podlegający władzy. Władza jest sprawowana wyłącznie przez normy prawne. Wykonuje się polecenia innych osób w dwu przypadkach: dlatego że są one traktowane jako konieczny warunek realizacji norm prawnych lub wtedy, gdy wcześniejsza dobrowolna umowa dotycząca współdziałania wyraźnie określi, w jakich warunkach i w odniesieniu do jakich celów realizuje się polecenia wcześniej wyznaczonej osoby. Ten drugi przypadek dotyczy organizacyjnego uczestnictwa np. w partiach politycznych. W modelu państwa prawa stosunki władzy są zapośredniczone, to znaczy w elementarnym stosunku władzy między dowolnymi osobami pośredniczy norma prawna albo wcześniejsza umowa. W ten sposób eliminuje się władzę osobistą ze struktur państwowych i zmniejsza się opór wobec władzy powodowany niechęcią do podlegania dyskrecjonalnej władzy innego człowieka.

Samoorganizacja, mobilizacja, demokracja lokalna a współczesny rozwój gospodarczy

Samoorganizowanie się ludzi określa się także mianem mobilizacji społecznej. Mobilizacja społeczna wywiera znaczący wpływ na funkcjonowanie gospodarki. I tak np. R. Putnam wykazał, że w Italii wyższy poziom rozwoju gospodarczego osiągnęły te regiony, w których istnieje

relatywnie większa gotowość do samoorganizacji społecznej, system polityczny zaś jest stosunkowo mniej przesiąknięty klientelizmem (Putnam 1995). Szeroko zakrojone międzynarodowe studia nad związkiem między rozwojem gospodarczym a zakresem współdziałania przeprowadził Francis Fukuyama. Okazało się, że im większa jest gotowość do uczestnictwa w różnych formach współdziałania zbiorowego, tym wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego (Fukuyama 1997).

Czy mobilizacja społeczna jest jedynym czynnikiem rozwoju lokalnego? Oczywiście nie. Mobilizacja wokół obrony nierentownej fabryki czy kopalni jest antyrozwojowa. Wcześniej pisałem o tym, że mobilizacja społeczna może mieć także antydemokratyczny charakter. Charakter i cele procesów mobilizacji społecznej zależą od tych samych czynników, które wcześniej zostały określone mianem jakościowego wymiaru syndromu dobrej demokracji.

Mobilizacja społeczna sprzyja tworzeniu społeczno-kulturowej infrastruktury rozwoju gospodarczego. Składają się na nią: stowarzyszenia dobrowolne, partie polityczne, media lokalne, postawy otwartości intelektualnej i umiejętności współdziałania. Niektórzy autorzy nazywają to kapitałem społecznym (Fukuyama 1997; Zarycki 2002, s. 163 i n.).

Badania na próbce ponad 1030 polskich gmin wykazały, że te gminy, w których poziom mobilizacji społecznej jest wyższy, osiągają także wyższy poziom dochodów własnych. Z tych samych badań wynika, że mobilizacja społeczna sprzyja przedsiębiorczości, jak również tworzeniu infrastruktury technicznej korzystnej dla działalności przedsiębiorczej, a to z kolei bezpośrednio stymuluje rozwój gospodarczy (Hryniewicz 1996).

Gotowość ludzi do aktywnego uczestnictwa w procesach gospodarczych oglądana z perspektywy porównań różnych zbiorowości dostarcza pewnych spostrzeżeń o zróżnicowanym natężeniu zachowań przedsiębiorczych. Na podstawie cytowanych wcześniej badań R. Putnama podejrzewać można, że w społecznościach o niskim potencjale mobilizacyjnym mamy do czynienia z takimi powiązaniami między ludźmi, które zamykają się w ramach grup rodzinno-koleżeńskich. Istnieje tu duża niechęć do uczestnictwa w różnego typu grupach interesu, wzmacniana przez nieufność wobec wszystkich, którzy nie należą do grupy własnej. Informacja cyrkuluje wewnątrz małych grup, brak jest kontaktu z odmiennymi ideami i brak dyskursywnej wymiany myśli. Postawy wobec otoczenia i problemów gospodarczych są w minimal-

nym stopniu poparte racjonalną analizą, a w większym emocjami o charakterze defensywnym. Nieufność powoduje, że przedsiębiorczość jest kojarzona z niezwykle dużym ryzykiem, dlatego że nie można mieć pewności, że inni ludzie zachowają się rzetelnie i zgodnie z oczekiwaniami.

W społecznościach, w których stowarzyszenia dobrowolne są chętnie tworzone, doprowadzają one do przezwyciężenia atomizacji klanowej i uczą ludzi, że inni też mogą kierować się normami moralnymi bardziej zobiektywizowanymi niż partykularne normy nakazujące dbałość głównie o grupę własną. Następuje w ten sposób oswojenie ryzyka związanego z indywidualną przedsiębiorczością.

Stowarzyszenia, a zwłaszcza partie polityczne i grupy interesu są źródłem nowych idei, innowacji i usprawnień życia zbiorowego. Konkurując ze sobą ideami i innowacjami, grupy te tworzą w danej społeczności specyficzną atmosferę współzawodnictwa i czerpania zadowolenia z osiągnięć kolektywnych i indywidualnych. Dość ważnym czynnikiem mobilizacji społecznej są lokalne mass media. Stanowią one ważny czynnik przezwyciężania rodzinno-koleżeńskiego partykularyzmu przez ułatwianie publicznych dyskusji o ważnych problemach danej społeczności. Konkludując, należy stwierdzić, że grupy interesu i media lokalne przyczyniają się do „oswojenia ryzyka" i przedsiębiorczości przez upowszechnienie motywacji do poszukiwań sukcesów indywidualnych i zbiorowych.

Z innych badań nad czynnikami rozwoju regionalnego i lokalnego wynika, że istnieje pozytywny związek między poziomem mobilizacji społecznej w gminach a realizowaniem przez władze gminne nowych bardziej efektywnych metod zarządzania (Hryniewicz 1998a; Swianiewicz, Dziemianowicz, Mackiewicz 2000). Możemy przyjąć, że mobilizacja społeczna oddziałuje na zarządy gmin w taki sam sposób jak konkurencja rynkowa na przedsiębiorstwa. Duża liczba organizacji pozarządowych, relatywnie silne partie polityczne oraz media lokalne wytwarzają klimat „trwałej analizy krytycznej". Konkurencyjne wobec władzy lokalnej partie i organizacje pozarządowe na łamach prasy lokalnej krytykują posunięcia władz, sojusznicy zaś ich bronią. W efekcie władze samorządowe znajdują się pod trwałą presją zmuszającą do poszukiwania efektywnych metod zarządzania.

Bardzo ważnym czynnikiem destrukcji gospodarki lokalnej i instytucji demokratycznych jest korupcja. Jeżeli w danej społeczności

jest dużo stowarzyszeń i silne partie polityczne, które rywalizują ze sobą, tropiąc błędy i oszustwa przeciwników, wtedy możemy oczekiwać, że korupcja jest mniejsza niż tam, gdzie poziom mobilizacji społecznej jest niski.

Powstaje teraz pytanie, jak szeroka ma być mobilizacja społeczna. Oczywiście im jest ona szersza, tym lepiej. Jeżeli tak, to pojawia się dość ważny problem z zakresu filozofii dziejów. Teoria mobilizacji społecznej jest bardzo mocno osadzona w historii i kulturze. Wspomniane wcześniej badania Fukuyamy, a zwłaszcza Putnama dowodzą, że zalążki kultury sprzyjającej mobilizacji społecznej pojawiły się już w średniowieczu. Te terytoria, na których wystąpiły, cechują się obecnie wysokim poziomem rozwoju, a te, na których nie wystąpiły, cechuje zacofanie. Kultura sprzyjająca mobilizacji na jednych terytoriach się rozwinęła, a na innych nie. Te spostrzeżenia mają głęboko pesymistyczny wydźwięk. Nie sposób bowiem w przeciągu kilku czy kilkunastu lat pozbyć się ciężaru historii i dokonać koniecznych zmian kulturowych. Na szczęście ten determinizm kulturowy nie jest tak silny, jakby się mogło wydawać.

Z polskich badań nad gminami wynika, że nie wszyscy mieszkańcy muszą działać, aby gmina osiągnęła sukces gospodarczy. Wystarczy, że pojawi się odpowiednio motywowany lider lokalny i skupiona wokół niego elita oraz powstaną instytucje wspierające przedsiębiorczość (Jałowiecki 2003, s. 83 i 136). Rozwój lokalny można zatem kreować odgórnie, próbując wykrywać odpowiednio motywowanych liderów lokalnych[8] i przez odpowiednie regulacje instytucjonalno-prawne, np. powołanie Agencji Rozwoju (zob. np. Gorzelak, Kozak, Roszkowski 1997), zaprojektowanie optymalnego obszaru gminy (Swianiewicz 2002), ustalenie optymalnych relacji między budżetem gminy a budżetem państwa (Gilowska 2001) itp.

Spróbujmy potraktować ten punkt widzenia jako alternatywny wobec tezy o prorozwojowym charakterze mobilizacji społecznej. Możemy argumentować, że mobilizacja nie jest przyczyną rozwoju społecznego. Odwrotnie, mobilizacja pojawia się w społecznościach relatywnie bogatszych jako następstwo poprawy jakości życia. Taki punkt widzenia

[8] Trzeba jednak stwierdzić, że wobec bezpośrednich wyborów kierowników gmin możliwości te są mniejsze, niż były wtedy, gdy burmistrz był wybierany przez radę, która mogła go powołać w drodze konkursu albo wynająć firmę zajmującą się wyszukiwaniem kadr kierowniczych.

nie ma, co prawda, uzasadnienia w dotychczasowych teoriach demokracji i kapitału społecznego, co nie oznacza, że nie ma uzasadnienia w ogóle. Otóż psychologiczne koncepcje motywacji i wzmocnień dość przekonująco dowodzą, że sukces stanowi silne wzmocnienie dla kontynuowania działań. Wpływa też na środowisko otaczające, skłania do włączania się w korzystną działalność albo do jej naśladowania. Jeżeli tak, to można sobie wyobrazić, że pojawienie się kilku liderów lokalnych, którzy zastosują jakiś nowy sposób zdobywania dochodów i będą go później propagować, znajdzie naśladowców i poziom dobrobytu danej społeczności wyraźnie się podniesie. Tak się dzieje np. we wsiach mazurskich w zakresie agroturystyki. Inicjatywa wójta, wsparcie ze strony urzędu gminy w postaci dostarczenia informacji, organizowania szkoleń jest zaczynem zmian w gospodarstwach rolnych, które stopniowo przekształcają się w hotele lub pensjonaty i współtworzą jedno z kilku regionalnych stowarzyszeń agroturystycznych. To jest przykład pokazujący, że mobilizacja społeczna i korzystna zmiana ekonomiczna są następstwem inicjatywy lidera lokalnego i kilku osób go wspierających. Podobny typ osiągania sukcesu rozwojowego obrazuje przykład Biłgoraja, miasta leżącego w regionie o niskim poziomie mobilizacji społecznej (zob. Gorzelak, Jałowiecki, Woodward i in. 1999, s. 49 i n.).

Przykłady te pokazują, że wykluczenie prorozwojowego sprawstwa liderów lokalnych przy braku szerszej mobilizacji społecznej byłoby dość poważnym błędem. Nie ulega wątpliwości, że w przypadku społeczności o deficycie umiejętności współdziałania, zdeterminowany lider czy odgórnie demonstrowany przykład osiągania korzyści z jakiegoś działania są jedynymi szansami wyrwania się z biedy i marazmu. Oczywiście najlepiej jest, gdy istnieje mobilizacja i sprawny lider, ale taki wniosek można byłoby postawić bez odwołania się do badań empirycznych. Chodzi o odpowiedź na pytanie o tendencje większościowe.

Załóżmy, że mamy populację złożoną z 200 hipotetycznych społeczności. Załóżmy także, że 100 społeczności cechuje się wysokim poziomem mobilizacji społecznej, a kolejnych 100 ma silnych liderów i niski poziom mobilizacji społecznej. Niech wszystkie pozostałe cechy 200 społeczności będą takie same. Szukamy odpowiedzi na pytanie, gdzie będzie wyższy poziom rozwoju i mniejszy poziom korupcji. Więcej gmin wysoko rozwiniętych pojawi się w pierwszej setce, dlatego że oparcie ciężaru rozwoju gminy na barkach jednego lub kilku ludzi jest

dla nich bardzo wyczerpujące i wraz z wyczerpaniem się energii nie będzie komu podtrzymać klimatu poszukiwań i nacisku na pogoń za nowymi i lepszymi rozwiązaniami. A co z korupcją? Samotny lider z natury rzeczy nie jest w stanie sam doglądać wszystkich urzędników i radnych, którzy odczuwają jej pokusę. Ponadto przy braku szerszego społecznego poparcia (brak mobilizacji oznacza brak szerokich zorganizowanych grup dających trwałe oparcie) dla swej niezłomności, może się obrazić na społeczność i skupić na korzyściach własnych.

Pora teraz na pokazanie zjawiska mobilizacji w całej złożoności jej różnorakich uwarunkowań. Pamiętać należy, że związek mobilizacji z rozwojem gospodarczym jest moderowany czynnikami lokalizacyjnymi (położenie geograficzne, infrastruktura, dostępność kapitału, siła robocza etc). Ponadto, nawet najwyższy poziom mobilizacji w danej społeczności niewiele pomoże, jeżeli państwo jest ogarnięte chaosem politycznym czy gospodarczym. Z kolei rozmiar mobilizacji społecznej jest nie tylko efektem uwarunkowań kulturowych, ale i prawnych. Nawet silna gotowość do wspólnego osiągania jakichś pożytecznych celów w zderzeniu z wielością wymogów formalnych i finansowymi wymogami rejestracji organizacji pozarządowych w Polsce (minimum 500 zł), może się bardzo szybko wyczerpać. W efekcie pożytecznych działań jest mniej, niż mogłoby być w danych warunkach kulturowych. Cele mobilizacji mogą mieć także patologiczny charakter. To, czy tak się stanie, zależy od tego, w jakim stopniu opisany wcześniej jakościowy wymiar syndromu demokracji jest ugruntowany w danej społeczności. Im silniej jest ugruntowany, tym bardziej możemy się spodziewać prospołecznego nastawienia różnych form samoorganizacji społecznej.

Przyjrzyjmy się teraz przeciwdziałaniu korupcji. Zaprezentowane wcześniej informacje o najniższym poziomie korupcji w Szwecji i europejskim przodownictwie Szwedów w zakresie samoorganizowania się dowodzą, że oczekiwania, iż mobilizacja społeczna stworzy klimat niesprzyjający korupcji, uzyskują potwierdzenie. Jednak jest tu jeszcze coś więcej. Mianowicie, szwedzkie regulacje prawne dotyczące kontaktów obywatela z urzędami samorządowymi podporządkowane są wymogowi jawności (Olsen 1994, s. 47). Im mniej pretekstów ma urzędnik, aby odmówić wglądu obywatelom, radnym czy redaktorom prasy lokalnej w dokumenty urzędu, tym większe możliwości mają reprezentanci opinii publicznej, jeśli chodzi o wykrywanie i piętnowanie korupcji, i tym większe są szanse, że urzędnicy powstrzymają się od brania łapówek.

W Polsce jest nieco inaczej. I tak np. redaktor jednego z pułtuskich pism lokalnych uzyskał informację o prawdopodobnym zaistnieniu korupcji w urzędzie powiatowym. Jednakże kierownik urzędu odmówił udostępnienia stosownych informacji, zasłaniając się ustawą o ochronie danych osobowych. Redakcja odwołała się do Naczelnego Sądu Administracyjnego i przegrała (*Gazeta Wyborcza*, 6 grudnia 2001). Wyprowadzone z Konstytucji RP uprawnienie reprezentanta mieszkańców powiatu (tu redaktora czy radnego) do kontroli użytkowania majątku samorządowego (jest on własnością mieszkańców powiatu) okazało się mniej ważne niż zwykła ustawa, jedna z kilkuset uchwalanych w ciągu roku. Nieprędko pojawi się kolejny redaktor czy lokalny polityk, który korzystając z poparcia jakiejś organizacji podejmie trud walki z korupcją w tej społeczności. Regulacje prawne powodują, że uczestnicy mobilizacji społecznej nie podejmą wartościowych społecznie celów.

Spróbujmy podsumować powyższe rozważania. Ustaliliśmy ponad wszelką wątpliwość, że kwintesencją demokracji jest samoorganizowanie się obywateli. Ustaliliśmy także, że mobilizacja społeczna sprzyja rozwojowi gospodarczemu i przeciwdziała korupcji. Jakkolwiek mobilizacja jest być może najważniejszym czynnikiem sprawczym osiągania obu tych celów, to nie jest czynnikiem jedynym. Regulacje prawne, kultura, stan państwa i cnoty obywatelskie tworzą splot współzależności, decydujących o rozmiarach samoorganizacji, jej celach i skuteczności.

Polityczne aspekty funkcjonowania grup interesu

Z przeprowadzonych dotychczas rozważań wynika, że podstawą funkcjonowania społeczeństwa demokratycznego są grupy interesu, ale ich wpływ na instytucje demokratyczne może być zarówno destrukcyjny, jak i konstruktywny. Przyjrzyjmy się nieco bliżej tej problematyce.

Grupy interesu i ruchy społeczne są efektem w miarę masowego zaistnienia przekonań o tym, że jakieś problemy społeczne są ważne dla danych osób i że powinny one być zbiorowo rozwiązane w określony sposób. Istotą grup interesu i ruchów społecznych jest dążenie do realizacji określonej wizji świata, kraju, instytucji czy organizacji. Dążenie do urządzenia świata po własnej myśli łączy się na ogół z ukształtowaniem instytucji i norm społecznych. Może to polegać również na dąże-

niu do określonego ukształtowania stosunków społecznych, które pozwalają danej grupie na poprawę własnej sytuacji życiowej. Możemy przyjąć, że interes grupowy oznacza taki stan rzeczy, który jest przez daną grupę uważany za pożądany lub co najmniej możliwy do zaakceptowania. Pojęcie ruchu społecznego jest niezwykle popularne w naukach społecznych i w publicystyce. Pojęciem tym określa się tak od siebie odległe merytorycznie zjawiska, jak np. ruch wyzwolenia kobiet i ruch państw niezaangażowanych czy ruch ekologiczny. Dla celów dalszych analiz przyjmijmy, że ruch społeczny odnosi się do raczej luźno zorganizowanej kolektywnej akcji, o nieinstytucjonalnym charakterze, podejmowanej dla osiągnięcia jakichś celów. Ruchy społeczne odróżnia od grup interesu bardziej spontaniczny i często emocjonalny charakter oraz względna niezależność od instytucji administracyjnych i politycznych. Sposób organizacji ruchu społecznego jest dość płynny i nieokreślony. Na ogół mamy tu do czynienia z brakiem zinstytucjonalizowanego członkostwa, odmiennie niż np. w partiach politycznych.

Grupy interesu mają relatywnie bardziej sformalizowany charakter i przybierają na ogół postać partii, stowarzyszeń, związków zawodowych itp. Grupy interesu stawiają sobie za cel wywieranie nacisku na procesy decyzyjne, aby uzyskać korzystne rozstrzygnięcia dla swoich członków albo szerszych zbiorowości, np. wyborców, klas społecznych, wspólnot terytorialnych itp. Grupy interesu rzadziej niż ruchy społeczne odwołują się do opinii publicznej i z reguły uzasadniają swoje roszczenia przez użycie argumentów ekonomicznych albo politycznych. Warto wspomnieć o importowanym z USA pojęciu *lobby*, które bywa mylone z pojęciem grupy interesu; polskim tłumaczeniem tego terminu jest „grupa nacisku". Lobby albo grupa nacisku jest to zarejestrowana przy Kongresie USA grupa, której celem statutowym jest reprezentowanie interesów jakiejś grupy społecznej, np. rolników, producentów albo regionu, czy wreszcie innego państwa. Jest to zatem organizacja formalna. W europejskich parlamentach nie ma odpowiednika lobby i z tego względu dla opisu europejskich stosunków politycznych lepiej jest używać terminu „grupa interesu". Grupy interesu są na ogół wkomponowane w system gospodarczy i polityczno-administracyjny danego społeczeństwa. Natomiast ruchy społeczne tworzą się na ogół poza sferą instytucjonalną. Można przyjąć, że ruchy społeczne są zbiorową reakcją na wyobcowanie instytucji politycznych i administracyjnych ze zbiorowości, w ramach której instytucje te funkcjonują. Interesy zbio-

rowe mogą przybierać charakter ekonomiczny, polityczny albo kulturowy. Ekonomiczne ruchy społeczne i grupy interesu nastawione są na uzyskanie korzystnych rozstrzygnięć w zakresie dostępu do zasobów ekonomicznych. Interesy polityczne wiążą się ze zdobyciem władzy, najczęściej ich podmiotem są partie polityczne. Interesy kulturowe nakierowane są na zrealizowanie wartości etycznych albo religijnych.

Pojęcie „grupa interesu" w tym opracowaniu oznacza w miarę zorganizowaną zbiorowość dążącą do uzyskania korzyści dla własnych członków lub szerszych zbiorowości przez wywieranie nacisku na instytucje władzy i oddziaływanie na opinię publiczną. Przykładem mogą być partie polityczne, związki zawodowe, stowarzyszenia ekologiczne, religijne, wędkarskie, myśliwskie itp.

Relacje między rozlicznymi grupami interesu, ruchami społecznymi i państwem dadzą się sprowadzić do dwu rodzajów dążeń: do uzyskania statusu monopolu dla siebie i narzucenia przymusu konkurencji i/lub ograniczenia autonomii działania wszystkich pozostałych grup. Sukcesy na tym polu osiąga się przez różnego typu regulacje, i dlatego grupy dążą do wpływu na ośrodki władzy wyposażone w kompetencje do ustalania przepisów. Przykładem skuteczności tego typu działań mogą być np. ograniczenia dostępu do wykonywania różnych zawodów albo ograniczenia dostępu do świadczenia usług audytorskich, karty branżowe, bariery celne na artykuły i usługi itp.

Narzucenie innym grupom przymusu konkurencji i /lub ograniczenie ich autonomii służy do uzyskania korzyści wynikających ze zmuszenia innych do obniżania kosztów i ułatwiania własnej grupie warunków dostępu do dóbr i usług świadczonych przez inne grupy. Przykładem mogą być regulacje prawne inicjowane przez stowarzyszenia konsumentów – mają one na celu ograniczenie autonomii producentów przez narzucenie standardów jakościowych czy ekologicznych. Rozbieżność interesów pracobiorców i pracodawców skłania związki zawodowe do nacisku na uchwalanie korzystnych kodeksów pracy ograniczających autonomię pracodawcy. Z kolei stowarzyszenia adwokackie w Polsce wywierają nacisk na zachowanie przepisów ograniczających dostęp do zawodu w celu zmniejszenia konkurencji między adwokatami i zachowania cen ich usług na w miarę wysokim poziomie. W tym sensie działalność większości grup interesu sprzyja: etatyzmowi, centralizacji oraz negliżowaniu znaczenia rynkowych reguł alokacji i dystrybucji oraz inflacji.

Dlaczego opisane wyżej zjawiska nie doprowadziły do całkowitego podporządkowania gospodarki państwu i do zniszczenia rynkowych mechanizmów alokacji i dystrybucji? Nie stało się tak w znacznym stopniu dzięki **umocnieniu roli banków centralnych oraz innowacjom polityczno-ekonomicznym, które doprowadziły do powstania *welfare state***. Banki centralne w państwach Europy Zachodniej przejęły nadzór nad kontrolą obiegu pieniądza, ceną kredytu, stosunkiem waluty krajowej do innych walut itp. Banki centralne mogły się skoncentrować na tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi gospodarki narodowej jako całości, w długofalowej perspektywie. Niezależność banków centralnych od władzy ustawodawczej i wykonawczej spowodowała ich bardzo dużą odporność na żądania grup interesu co do finansowania projektów korzystnych dla ich zaplecza politycznego. Rywalizacja grup interesu przestała zatem zagrażać gospodarce jako całości.

Wprowadzenie instytucji składających się na „państwo dobrobytu" spowodowało poprawę politycznej i ekonomicznej pozycji klas ludowych. Ich polityczni przedstawiciele weszli w skład elit władzy, w przedsiębiorstwach upowszechniły się związki zawodowe. Pracownicy uzyskali pewien wpływ na przedsiębiorstwa poprzez swoich przedstawicieli w radach nadzorczych (RFN) albo w Komitetach Przedsiębiorstw (Francja).

W celu politycznego i ekonomicznego dowartościowania interesów pracobiorców przyjęto rozwiązania neokorporacyjne. Klasycznym przykładem są tzw. komisje trójstronne, mające na celu rozwiązywanie konfliktów między przedstawicielami pracodawców i pracobiorców przy współudziale urzędników państwowych w roli arbitrów. Uzgodnienia komisji trójstronnych miały wymiar ogólnopaństwowy, ale zapadały bez udziału politycznej reprezentacji ogółu obywateli – parlamentu. Uznano, że interesy klas ludowych są tak ważne, że niekiedy można ominąć demokratyczne procedury dla ich szybkiej realizacji.

Ugruntowanie się tych instytucji było równoznaczne z wyraźnym zmniejszeniem intensywności konfliktu klasowego. Pracobiorcy zaczęli dostrzegać związek pomiędzy sukcesem własnym a sukcesem gospodarki rynkowej. Zgasł mit „beznadziejnego proletariusza", ponieważ klasy ludowe zostały dość mocno wkomponowane w demokratyczny system polityczny i w gospodarkę rynkową przez zwiększony udział w konsumpcji, zabezpieczenia socjalne etc. Znalazło to wyraz w programach politycznych partii robotniczych, które skoncentrowały się na

neokorporacyjnym i demokratycznym oddziaływaniu na realizację interesów pracobiorców[9].

Innym ważnym czynnikiem stabilizującym społeczeństwa demokratyczne jest wielość grup interesu. Ludzie mają różne potrzeby i im więcej jest grup interesu, tym większe prawdopodobieństwo, że poszczególni obywatele znajdą związek między własnymi potrzebami a jedną z grup interesu. Jest oczywiście możliwa sytuacja, że obywatele będą się identyfikować z grupami interesu nastawionymi na destrukcję gospodarki rynkowej i demokracji. Dzieje się tak wtedy, gdy nierówności społeczne osiągają rozmiary przewyższające poziom akceptacji dużej liczby ludności. Neokorporacyjne państwo dobrobytu służyło m.in. temu, aby tak się nie stało.

W efekcie okazało się, że w Europie Zachodniej i USA grup interesu jest na tyle dużo, że ich sprzeczne dążenia równoważą się wzajemnie. Mamy tu pewną analogię do monteskiuszowskiego ideału równowagi politycznej dzięki rozczłonkowaniu władzy. **Im więcej jest grup interesu, tym wyższy jest poziom dynamicznej równowagi między nimi, tym większa stabilność polityczna i tym lepsze utrwalenie rynkowych zasad alokacji, dystrybucji i konkurencji.** Najnowsza historia pokazała, że dzięki polityce „państwa dobrobytu" uzyskano taki poziom równowagi między kluczowymi grupami interesu, który gwarantował trwałość zarówno instytucji demokratycznych, jak i gospodarki rynkowej. Jak to później zobaczymy, równowaga ta została zakłócona na skutek wyczerpania się potencjału rozwojowego społeczeństwa przemysłowego oraz procesów globalizacji.

Podsumowanie

Głównym przedmiotem rozważań w tym rozdziele było pytanie, co spowodowało, że w Europie współdziałanie zbiorowe odbywa się w ramach instytucji demokratycznych i pluralistycznych? W celu odpowiedzi na to pytanie sięgnęliśmy do historii politycznej i intelektualnej Europy Zachodniej. Za punkt wyjścia posłużył stan określany mianem totalizmu średniowiecznego. Podstawą organizacji społecznej były wtedy rody, co

[9] I tak np. socjaldemokracja Republiki Federalnej Niemiec w 1958 r. na zjeździe w Bad Godesberg zrezygnowała z prób zmiany ustroju na rzecz doskonalenia instytucji demokratycznych i rynkowych.

sprawiało, że głównym spoiwem społecznym była więź biologiczna. Władza polityczna była spleciona z władzą religijną (moralną) i zarówno porządek społeczny, jak i strategie polityczne legitymizowane były przez odwołanie się do religii. Z racji głębokiej internalizacji wzorów solidarności i silnej władzy rodowej w społeczeństwie średniowiecznym realnym podmiotem stosunków społecznych i zawiązywania się instytucji jest nie jednostka, ale ród i interakcje raczej między rodami niż jednostkami.

Im bardziej rody dominują nad jednostkami, tym mniejsza jest przewidywalność zachowań w społeczeństwie, tym większy partykularyzm etyczny, tym mniejszy poziom zaufania i tym mniejsze szanse na respektowanie umów i długofalowe współdziałanie zbiorowe. I odwrotnie, im większy indywidualizm, tym większa przewidywalność, większy uniwersalizm etyczny, większe zaufanie, większy poziom respektowania umów i większy zakres współdziałania. Są to strukturalne wymogi zaistnienia gospodarki rynkowej i demokratycznego współdziałania.

Powstanie instytucji demokratycznych i ich upowszechnienie było efektem splotu przełomowych wydarzeń społecznych, kulturowych, politycznych i intelektualnych. Opierając się na tych wydarzeniach możemy odtworzyć najważniejsze procesy prowadzące do powstania i konsolidacji instytucji demokratycznych.

Pierwszym z tych procesów była społeczna i kulturowa emancypacja jednostki, przejście od średniowiecznego kolektywizmu do współczesnego indywidualizmu. Najważniejszymi zjawiskami są tutaj: zastępowanie więzi biologicznej więzią społeczną, rozpad rodów na rodziny i systematyczny wzrost znaczenia ponadrodzinnych struktur współdziałania zbiorowego.

W sferze kulturowej fundamentalne znaczenie miało ugruntowanie się indywidualizmu etycznego. Indywidualizm etyczny polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście w razie ich konfliktu z obowiązkami wynikającymi z przynależności grupowej. W tym przypadku siła zobowiązania wynikającego z umowy zawartej przez danego osobnika jest silniejsza niż siła więzi łączących go z grupami, do jakich należy.

Procesy polityczne polegały na desakralizacji państwa i stałym emancypowaniu się jednostek od władzy państwowej. Dużą rolę odegrało wyemancypowanie się własności od władzy państwowej i stopniowe przekształcanie własności rodowej we własność indywidualną. Ruch miejski i powstanie samorządu miejskiego było precedensem

pokazującym, że ludzie mogą wybierać tych, którzy nimi rządzą. Stopniowo poddani zmieniali się w obywateli – tworzących państwo w drodze dobrowolnej umowy ludzi wolnych.

Ciąg zdarzeń intelektualnych to przede wszystkim sformułowanie i upowszechnienie się idei desakralizujących politykę i uzasadniających sensowność państwa umowy społecznej i nieskrępowanej analizy krytycznej jako przesłanki jego rozwoju.

Podstawą funkcjonowania współczesnych państw demokratycznych jest rywalizacja politycznych i ekonomicznych grup interesu. Ich rywalizacja i wzajemna analiza krytyczna sprzyja wyszukiwaniu najlepszych rozwiązań. Instytucjonalna stabilizacja państwa demokratycznego dokonuje się dzięki równoważeniu się władzy sądowej, ustawodawczej, wykonawczej i banku centralnego.

Kwintesencją demokracji jest samoorganizowanie się obywateli, zwane także mobilizacją społeczną. Mobilizacja społeczna sprzyja rozwojowi gospodarczemu i przeciwdziała korupcji. Jakkolwiek mobilizacja jest być może najważniejszym czynnikiem sprawczym osiągania obu tych celów, to nie jest czynnikiem jedynym. Regulacje prawne, kultura, stan państwa i cnoty obywatelskie tworzą splot współzależności, które decydują o rozmiarach samoorganizacji, jej celach i skuteczności.

Instytucje demokratyczne funkcjonują w warunkach trwałej rozbieżności interesów. Najbardziej widoczne i długotrwałe rozbieżności wiążą się z nierównościami poziomu stopy życiowej różnych grup. Od połowy XX wieku i później, wraz z zapoczątkowaniem procesów globalizacji nakładają się na nie konflikty wokół kulturowo ugruntowanych stylów życia. Próby przeciwdziałania tym sprzecznościom oparte na prawach człowieka i wielokulturowości są, jak na razie, nieskuteczne, ponieważ obie te koncepcje noszą wyraźne piętno kultury europejskiej i ich łączne stosowanie do regulacji stosunków między ludźmi różnych kultur prowadzi do paradoksalnych i wewnętrznie sprzecznych rozstrzygnięć.

Polityczna stabilność państw demokratycznych zapewniana jest przez kontrolę nierówności społecznych i niedopuszczanie do tego, aby przybrały one zbyt duży rozmiar. Działalność taka realizowana była dość sprawnie w ramach „państwa dobrobytu". Jego demontaż i procesy globalizacji wiążą się z wyraźnym wzrostem nierówności społecznych. Stawia to przed instytucjami demokratycznymi nowe problemy, które muszą zostać rozwiązane, aby demokracja mogła przetrwać (szerzej na ten temat w rozdz. 7).

Intelektualna tradycja Europy a współdziałanie zbiorowe. Kształtowanie się umysłowości europejskiej

Wstęp

Dotychczasowe analizy pokazały, w jaki sposób rozliczne czynniki o charakterze strukturalnym doprowadziły do powstania i utrwalenia demokratycznego współdziałania zbiorowego jako podstawowej zasady życia politycznego i gospodarczego. Mieliśmy możność zobaczyć, w jaki sposób struktury rodowe przechodziły w struktury oparte na umowie, jak zmieniały się relacje władzy moralnej i politycznej, w jaki sposób własność wiązała się z wolnością, jak działają grupy interesu itp. Widać było dość wyraźnie specyfikę wskazanych wyżej kategorii w porównaniu z Azją czy Rosją.

Struktury i instytucje są wytworami ludzi, ich codziennych zachowań. Zachowania na ogół są poprzedzone myśleniem i przeżywaniem. Powstaje zatem następujący problem. Jeżeli wykazano strukturalną i instytucjonalną specyfikę europejską, to czy przypadkiem nie towarzyszą temu głębsze osobliwości osobowościowe związane z postrzeganiem świata i z myśleniem na jego temat?

Trzeba by zatem wprost zapytać, czy od czynników strukturalnych i towarzyszących im postaw nie jest ważniejsze to, że instytucje demokratyczne mają zakotwiczenie w kulturowo utrwalonych indywidualnych strukturach poznawczych? W celu odpowiedzi na to pytanie dokonam swobodnej interpretacji historii filozofii i jej efekty zastosuję do wyjaśnienia zjawisk współczesnych sprzyjających i niesprzyjających społecznej samoorganizacji. Struktura poznawcza to coś znacznie głębszego niż postawy czy orientacje osobowościowe.

Można ją określić mianem typu umysłowości. Struktura poznawcza to ukierunkowanie sposobu postrzegania świata i konstruowania wiedzy na jego temat – tej codziennej i naukowej. To także rodzaj logiki stosowanej do konstruowania wiedzy i sposób orzekania o tym, co jest prawdziwe, a co nie. Jak zobaczymy, struktury poznawcze mogą się różnić nastawieniem analitycznym albo holistycznym, traktowaniem przedmiotu badań jako obiektu zewnętrznego albo tożsamego z obserwatorem, logiką, która może być rygorystyczna i formalna albo oparta na skojarzeniach. W pierwszej części rozdziału opiszę, w jaki sposób kształtował się kartezjański typ umysłowości, w jaki sposób doszło do jego kulturowego utrwalenia i jakie jest jego znaczenie dla współdziałania zbiorowego. Dalsze fragmenty rozdziału poświęcone będą patologiom intelektualnym utrudniającym współdziałanie zbiorowe.

Dość duży wpływ na kształtowanie się osobowości i właściwych im struktur poznawczych miały wydarzenia religijne związane z wyodrębnieniem się wyznań protestanckich. Zwłaszcza związek protestantyzmu z ugruntowaniem się indywidualizmu jest bezsporny. Ponadto intelektualizm – protestancki nakaz samodzielnego namysłu nad własnym postępowaniem i jego analiza oparta na kategoriach zawartych w Biblii – zmuszał do porównywania, klasyfikowania i wyciągania wniosków. Chociaż Kartezjusz był katolikiem, to bezsporny wpływ na upowszechnienie się kartezjanizmu wywarła ekspansja sekt protestanckich. Szerzej na temat religijnych korelatów kultury europejskiej piszę w następnym rozdziale, dlatego w trakcie dalszych rozważań wątki związane z różnicami między katolickim a protestanckim kręgiem kulturowym zostaną pominięte.

Sekularyzacja epistemologii

Nowożytność w filozofii europejskiej datuje się od Kartezjusza, czyli od XVII wieku (zob. np. Wehler 1998, s. 38). Chodzi tu o ten rodzaj filozofii, który zajmuje się analizą sposobów poznawania rzeczywistości. Późniejsze propozycje epistemologiczne są niesprzeczne z zasadami organizującymi proces poznania sformułowanymi przez Kartezjusza. Termin „kartezjanizm" jest zarazem symbolem ideału intelektualnego. Kartezjański sposób myślenia uchodzi za lepszy, bardziej efektywny

niż to, co niekartezjańskie. Na czym polegał wkład Kartezjusza w uformowanie ładu intelektualnego właściwego kulturze europejskiej?

W celu uzyskania odpowiedzi na to pytanie nie od rzeczy będzie krótkie spojrzenie na epistemologię przedkartezjańską. Rozwój wiedzy o ówczesnym świecie regulowały dwie tendencje: walka z metafizyką i włączanie do schematów objaśniania świata kategorii religijnych. W analizach „naukowych" dość często wprowadzano argumenty odwołujące się do woli boskiej. Było to okolicznością utrudniającą dowód naukowy, włączało bowiem do analizy element niepoddający się weryfikacji za pomocą metod naukowych, takich jak ważenie, mierzenie etc. Ponadto wprowadzenie czynnika o tak dużej doniosłości przesuwało dyskusję z zagadnień przyrodniczych i zwłaszcza społecznych na próbę odczytania zamysłów Bożych. Z tego względu dyskusje naukowe bardzo szybko nabierały charakteru teologicznego i tracono z pola widzenia problem, od którego spór się rozpoczął. Trudność w rozwoju nauk polegała więc na tym, że rozwiązanie problemów z dziedziny nauk przyrodniczych czy społecznych musiało być poprzedzone zadowalającym rozwiązaniem problemów teologicznych odnoszących się do danego pola badawczego. Prowadziło to do rozproszenia wysiłku intelektualnego i dość częstych konfrontacji z teologami, którzy jako specjaliści od interpretowania zamysłów Bożych dość łatwo mogli wykazać zbędność lub błędność wyników badań. Stanowiło to barierę w racjonalnej wymianie poglądów i rozwoju wiedzy.

Zobaczmy teraz, na czym polega rozbieżność między metafizyką a religią. Metafizyka jest swoistą ontologią nastawioną na „stawianie hipotez o ostatecznych zasadach rzeczy" (Scheler 1990, s. 131). Może też polegać na szukaniu pierwszej i jedynej przyczyny wszechrzeczy. W każdym przypadku metafizyka stanowi połączenie apriorycznej wiedzy w postaci podstawowych pojęć użytecznych do wszystkich możliwych analiz oraz twierdzeń dotyczących najważniejszych zależności w świecie przyrodniczym i społecznym. Metafizyka odrzuca typową dla nauk pozytywnych zasadę, że to, co nie da się zmierzyć, zważyć czy policzyć jest nierozstrzygalne. Na podstawie wspomnianych wyżej apriorycznych założeń dąży do stworzenia całościowego obrazu świata, łącząc dość dowolnie pojęcia logicznie zdefiniowane z intuicyjnymi (na podst. Scheler 1990, s. 132 i n.). Niczym nieograniczone poszukiwania rozwiązań tajemnicy bytu i pierwszych przyczyn w naturalny

sposób muszą popaść w rozbieżność z ustanowionymi raz na zawsze dogmatami religii objawionych, takich jak chrześcijaństwo.

Między religiami objawionymi a metafizyką istnieje zasadnicza sprzeczność polegająca na tym, że im więcej zjawisk objętych jest spekulacjami metafizycznymi, tym mniej zjawisk można wyjaśnić przez odwołanie się do zasad religii i woli boskiej. Im więcej metafizyki, tym mniej dogmatów. Zdaniem jednego z klasyków socjologii wiedzy, Maxa Schelera, sposób rozwiązania tej sprzeczności miał bardzo daleko idące konsekwencje dla uformowania europejskich konwencji poznawczych. Religie objawione cechuje ustanowienie dogmatów dość precyzyjnie zakreślających rolę Boga, obowiązujący obraz świata oraz niepodważalne prawdy wiary. Ustanowiono także przewodników duchowych, których obowiązkiem jest nauczanie tych zasad, ich interpretowanie i nadzór nad ich realizacją. Zbawienie jest możliwe tylko wtedy, gdy dogmaty są literalnie przestrzegane i realizowane dokładnie według wskazań kapłanów. Samodzielne dociekania istoty człowieczeństwa i indywidualne poszukiwania dróg zbawienia są traktowane jako herezja i dotkliwie karane. Ustanowienie zakazu analiz zmierzających do samopoznania i spontanicznego samozbawienia odciągnęło ludzi od metafizycznych spekulacji. Uwolnioną w ten sposób energię psychiczną zużytkowano na aktywne przekształcanie polityki, techniki i gospodarki. Spekulacje metafizyczne zostały w chrześcijaństwie europejskim przewalczone już w średniowieczu, kiedy to zmagano się z resztkami pogaństwa w postaci przypisywania przyrodzie cech boskich, a także z mitami, cudami etc. Reformacja dokończyła dzieła, oddzielając Boga od świata doczesnego i odmawiając racji bytu takim zabiegom, jak np. pielgrzymki meteorologiczne (długotrwałe procesje na rzecz wywołania deszczu albo słońca).

Nie ulega wątpliwości, że metafizyka stanowi dużą barierę w rozwoju nauk ścisłych i eksperymentalnych. Natomiast zakaz metafizyki skierował aktywność intelektualną w kierunku poszukiwania zależności między zjawiskami dającymi się zważyć, zmierzyć etc. Ludzie odczuwający głód poznania zwrócili się zatem w kierunku badań zjawisk przyrodniczych.

Nie sposób przy tej okazji nie wspomnieć o pozytywnych skutkach negatywnych działań, jakimi były niewątpliwie cenzorskie regulacje realizowane przez władze kościelne. Ograniczenie metafizyki było równoznaczne z kurczeniem się spontaniczności intelektualnej w badaniach na-

ukowych. Im mniej spontaniczności w myśleniu, tym większe znaczenie odgrywają aksjomaty, precyzyjne ustalenia relacji między kategoriami, sprawdzalność argumentów, empiryzm etc. Żeby uniknąć oskarżeń o metafizykę, skupiano się na doskonaleniu metod pomiaru i dbano o to, aby wnioski z badań nie wykraczały poza zdania sprawozdawcze o tym, co zważono, zmierzono i co się kiedy zmieniło o dokładnie określoną liczbę jednostek pomiaru. Takie nastawienie ówczesnych środowisk naukowych utrwaliło orientację na badanie przyrody i rozwijanie nauk ścisłych.

> Odmienny stan umysłów utrwalił się w Azji. W Chinach, Indiach i Japonii metafizyka odniosła triumf nad religią i naukami pozytywnymi (Scheler 1990, s. 123). Brak tam było scentralizowanych instytucji kościelnych, dogmatów i zhierarchizowanego duchowieństwa stojącego na ich straży. Całościowe interpretacje świata i sposobów zbawienia są tworzone w gronie mistrza i zwolenników. Ponieważ systemy stanowią połączenie prawidłowości empirycznych i praw wykrytych przez mistrza w toku kontemplacji, nie mogą one być powtórzone przez innych mistrzów. Nie mogą być także doskonalone poprzez naukowy podział pracy. Nie budzi zdziwienia uczestnictwo w kilku religiach naraz. Istnieje duża dowolność w zakresie dbałości o własne zbawienie. Z drugiej strony wszystko jest powiązane ze wszystkim i władcy „przypisuje się odpowiedzialność także za zjawiska przyrodnicze, powodzie, epidemie, zniszczenia zbiorów" (Scheler 1990, s. 124). Ukierunkowanie myślenia ma charakter wewnętrzny. Nie na przyrodę i jej przekształcanie, ale na osobowość. I tak np. etyce buddyjskiej nie obca jest wola panowania i jest ona nie mniejsza niż na Zachodzie, ale kieruje się ona ku panowaniu nad działaniem psychiki i wszelkich procesów życiowych, tłumienie zmysłów i dostosowanie do otoczenia. I tak np. dążenie do harmonii nakazuje uśmiercać dziewczynki w celu dopasowania liczby ludności do zasobów konsumpcyjnych (Scheler 1990, s. 150–151).

Europejskie odmiany metafizyki, m.in. heglizm i marksizm, mają diametralnie odmienny, aktywistyczny charakter. Europejski aktywizm oparty na odrębności człowieka i przyrody nastawiony jest na takie jej zmienianie, aby żywności było na tyle dużo aby starczyło jej także dla dziewczynek.

Przejdźmy teraz do opisu wkładu Kartezjusza w sekularyzację epistemologii. Kartezjańska innowacja intelektualna pojawiła się, gdy zakaz metafizyki był nadal przestrzegany i zarazem różne dziedziny nauk przyrodniczych były na tyle dobrze rozpoznane, że można było pokusić się o szukanie podobieństw w metodach poznania właściwych różnym szczegółowym dziedzinom przyrodniczym. Zdaniem Schelera, za sprawą Kartezjusza dokończone zostało przeobrażanie struktur myślenia w kierunku nauk pozytywnych (Scheler 1990, s. 107). Nauki pozytywne nastawione są na przewidywanie usytuowania jakiegoś przedmiotu w układzie czasowo-przestrzennym. Ich doniosłość społeczna polega na tym, że wprowadzają do nauki problem celowej zmiany. Nauki pozytywne dążą do wypracowania narzędzi intelektualnych umożliwiających przewidywanie skutków interwencji w procesy przyrodnicze w celu tworzenia nowych pożądanych układów rzeczy w czasie i przestrzeni (na podst. Scheler 1990, s. 99 i n.). Takie nastawienie zaowocowało niespotykaną gdzie indziej innowacyjnością.

Kartezjański ideał epistemologii polega na apoteozie rozumu. Przedmiotem filozofii przestała być analiza relacji Bóg–człowiek. W to miejsce zaczęto badać stosunek człowieka do otaczającego go świata (Wehler 1988, s. 38). Kartezjusz nie odrzuca roli Boga w kształtowaniu świata, jednak Bóg jest według niego dawcą kilku praw ogólnych i nie uczestniczy w kształtowaniu praw bardziej szczegółowych. Dusza, jakkolwiek ma związek z Bogiem, to jednak w głównej mierze jest utożsamiana ze zdolnością myślenia i odczuwania. Trudno tu nie zauważyć wpływu teologii protestanckiej, mówiącej o tym, że Bóg stworzył świat, ale przestał się nim interesować. Człowiek w trakcie empirycznych obserwacji może próbować wykryć prawa rządzące przyrodą i obyczajami. Dzięki ich poznaniu można opanować przyrodę i robić różne użyteczne wynalazki. Prawa regulujące przyrodę są podobne do praw regulujących obyczaje – kształtujących życie społeczne. Prawa te poznajemy empirycznie – poprzez robienie doświadczeń (na podst. Kartezjusz 1980, s. 61–80). Akceptacja tych stwierdzeń prowadzi w oczywisty sposób do uznania, że włączanie do schematów wyjaśniających czynnika woli boskiej jest nienaukowe. Powstaje jednak inny problem. Filozofia Kartezjusza legła u źródeł oświecenia. Oświecenie z kolei doprowadziło do usunięcia religijnych dogmatów z nauki, co było równoznaczne z usunięciem zakazu uprawiania metafizyki. Dlaczego zatem nie zwrócono się w kierunku

metafizyki, a przeciwnie, główny nurt rozwoju nauki miał charakter racjonalny i empiryczny?

Można domniemywać, że wkład sprawczy Kartezjusza w ten kierunek rozwoju wiedzy był niebagatelny. Kartezjański proces poznania polega na „wzniesieniu umysłu ponad rzeczy postrzegane i materialne" (Kartezjusz 1980, s. 57). Należy jednak pamiętać, że takie wyniesienie rozumu nie może mieć metafizycznego charakteru. Chodzi tutaj o oddzielenie obserwatora od przedmiotu badania, o zaistnienie wyraźnego dystansu między człowiekiem a przedmiotem obserwacji. Powinna nastąpić zmiana modusu człowieka poznającego. W trakcie procesu poznania człowiek powinien przestać być elementem świata przyrody albo członkiem społeczeństwa i stać się obserwatorem.

Zobaczmy teraz, jak powinien być prowadzony proces poznania. Opiera się on na dwuwartościowej logice. Podobnie jak właściwy chrześcijaństwu manicheizm etyczny oddziela grzech od nie-grzechu, kartezjanizm równie po manichejsku oddziela prawdę od fałszu – za pomocą kategorii przyczynowości. Każdy akt poznania nastawiony jest na wykrycie przyczyny obserwowanych zjawisk. Dane zjawisko albo jest przyczyną, albo nią nie jest i nie ma tu żadnych możliwości pośrednich. Podobnie jest z prawdą: albo coś jest prawdziwe, albo fałszywe. Innych możliwości nie ma. Są to kluczowe zasady logiki dwuwartościowej. Zobaczmy teraz, jak należy używać rozumu w procesie poznania.

- Należy dokładnie poznać i zdefiniować przedmiot badań, unikać pochopności.
- Przedmiot badań należy podzielić na części i rozpoznać każdą z osobna.
- Od sądów szczegółowych o częściach przechodzimy do oceny całości.
- Przechodząc od części do całości, należy dokładnie kontrolować, czy żadna część nie została pominięta.

Należy dążyć do tego, aby wiele praw prostych przekształcić w jak najmniejszą liczbę praw ogólnych. Wszystkie nauki opierają się na tych samych zasadach i poznanie zasad jednej nauki ułatwia znalezienie praw właściwych dla innej nauki (na podst. Kartezjusz 1980, s. 42–49). Proces poznania jest nieskończony i nic nie jest dane raz na zawsze. Poznając nowe prawdy, często musimy zakwestionować wcześniej przyjęte pewniki. Dlatego nic nie jest takie, jak wygląda. Poznanie prawdy

polega na stałym kwestionowaniu tego, co jest. Nie mogą to być jednak wątpliwości dowolne. Sądy formułujemy na podstawie doświadczeń, które mogą być powtórzone i wtedy powinny dać identyczne wyniki. Jeżeli nie możemy czegoś doświadczalnie potwierdzić, to uznajemy, że jest to nieprawdziwe. W wyjątkowych przypadkach, jeżeli nie znamy prawdy, możemy się oprzeć na tym, co prawdopodobne (na podst. Kartezjusz 1990, s. 47–59). Na tym polega kartezjańskie – racjonalne – postrzeganie świata.

Postawmy teraz pytanie, czy innowacja kartezjańska miała charakter emergentny, czy raczej ewolucyjny. Czy kartezjanizm stanowił przełom intelektualny? Czy raczej dalszy krok w ramach ukształtowanych wcześniej tendencji.

Wkład kartezjanizmu w epistemologię polega na sformułowaniu zasad logicznego wnioskowania o tym, co prawdziwe, a co fałszywe. Logika pojawia się wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z uogólnieniami, próbami uchwycenia ważnych dla nas cech otoczenia i związków między nimi oraz ewentualnie przewidywania przyszłych stanów rzeczy. Pierwszą lekcją logiki było wygnanie z raju. Celem tej lekcji było spowodowanie, aby uczniowie nauczyli się: wyodrębniania zachowań grzesznych, znajdowania związku między grzechem i karą oraz przewidywania, że za grzechem zawsze następuje jakaś kara – jeśli nie na ziemi, to po śmierci.

Jak wynika z analiz Emila Durkheima, nauka wywodzi się z religii. Co to oznacza? Religia jest chronologicznie pierwotna. Każda religia, zwłaszcza nowożytne monoteizmy, zawiera opis świata, społeczeństwa, definicje kluczowych zjawisk sakralnych i świeckich, ważnych dla zachowań codziennych, indywidualnych i zbiorowych. W obrębie danej religii kształtuje się „pierwotna wiedza" o tym, czym jest człowiek wobec Boga i innych ludzi, co jest dobre, a co złe, czego Bóg oczekuje od człowieka, czy religia ogarnia całość czy część życia zbiorowości etc.

Chrześcijaństwo już *in statu nascendi* miało analityczny charakter. W sferze ontologii wyraża się to w oddzieleniu Boga od człowieka, sfery sacrum od sfery profanum, władzy świeckiej od duchowej (oddajcie co cesarskie cesarzowi). W sferze poznawczej kluczową kategorią był manicheizm etyczny. Członkowie wspólnoty musieli umieć pogodzić oczekiwania świeckie z oczekiwaniami Boga. Musieli zatem umieć zdefiniować i oddzielić sacrum od profanum, grzech od nie-grzechu, królestwo Boże od królestwa świeckiego etc. Nastawienie umysłu polegało tu

zatem na poszukiwaniu różnic i podobieństw. Człowiek poruszał się w rzeczywistości, w której wcześniej zdefiniowane kategorie, Bóg, grzech, świeckość, religijność, tworzyły wyodrębnione i oddzielone od siebie fragmenty o wyraźnie określonych granicach. Taka fragmentacja rzeczywistości prowadzi do epistemologii nastawionej na poszukiwanie jasno zdefiniowanych i wydzielonych punktów oparcia dla dalszych spekulacji intelektualnych i zachowań codziennych. Pełnią one rolę drogowskazów pozwalających znaleźć drogę między dobrem a złem, prawdą i fałszem. Religijna ontologia i epistemologia opisane wyżej znalazły swoje odzwierciedlenie w języku i myśleniu potocznym. Długotrwałe praktykowanie omówionych zasad postrzegania świata sprawiło, że stały się one szablonami intelektualnymi. Przez analogię do koncepcji wiedzy milczącej Polanyi'ego (Polanyi 1997) możemy powiedzieć, że mamy tu do czynienia ze specyficznym nastawieniem do definiowania i poznawania rzeczywistości. Jest to swoista „milcząca logika", która jest dla nas oczywista i codziennie stosowana. Na ogół jest stosowana podświadomie i nie zawsze jesteśmy w stanie wyjaśnić jej istotę. Utrwalają się zatem w podświadomości zbiorowej osób z danego kręgu kulturowego archetypowe wzory codziennej aktywności intelektualnej. Mówią one o tym, jaki jest stosunek obserwatora do obiektu, jakich kategorii i jakich kryteriów należy używać do oceny prawdy albo fałszu wniosków wyciąganych na użytek zachowań codziennych.

Zobaczmy teraz, jak wygląda ontologia i epistemologia w buddyjskim kręgu kulturowym.

> Buddyjskie nauki pratitja-samutpady i karmy wyjaśniają nierozwiązane tajemnice i usuwają podstawę dla dualistycznego pomieszania. (...) Ostatecznym rezultatem jest wolność od karmicznego uwarunkowania i doskonałe wyzwolenie w nirwanie: niemożliwej do schwytania, niemającej centrum i niewymiernej, przekraczającej wszystkie kategorie i ograniczenia. Praktykujący (...) przenikają naturę jaźni i niemające początku źródło zjawisk, manifestując swoje urzeczywistnienie w praktyce sześciu doskonałości bodhisattwy. Podobnie jak chrześcijańscy mistycy, zaawansowani praktykujący wadżrajanę kielznają demony skoncentrowanej na ego dualności. Ciało, mowa i umysł oświeconych mieszają się, a zjawiska przekształcają się w boską mandalę" (Tulku 1997).

W zakresie koncepcji i sformułowań intelektualnych teorie buddyjskie są zwykle oparte na jednym pojęciu uniwersalnym, to jest pojęciu Pustej Istoty (Siunjata) – czy też natury Buddy, która znajduje się we wszystkich istotach. Wprowadzenie takiego pojęcia unieważnia wszelkie inne, fragmentaryczne podziały pojęciowe. Podstawową funkcją tego fundamentalnego pojęcia jest usunięcie ograniczeń narzuconych przez koncepcję JA (immanentnie istniejącej duszy – zasady wiecznej jaźni jednostkowej), gdyż takowa koncepcja nie znajduje odnośnika w rzeczywistości, jest fikcyjna.

W przeciwieństwie do buddyzmu, chrześcijańska teologia oparta jest na koncepcji istnienia Boga, który jest rzeczywistością absolutną... [w pojęciu – przyp. J.T.H.] Boga jako Stworzyciela wszechświata zawarte jest istnienie dualizmu przedmiotu i podmiotu.

Opierając się na powyższych obserwacjach, wydaje się, iż podstawowe różnice między naukami teoretycznymi buddyzmu i chrześcijaństwa leżą w sposobie funkcjonowania fundamentalnych koncepcji obu religii na poziomie metajęzykowym. Podejście buddyjskie zwraca się ku używaniu teorii li tylko jako narzędzi naukowych, unikając jednocześnie stwarzania ontologicznych zobowiązań wśród wyznawców, uwalniając ich od dychotomii przedmiotu i podmiotu. Chrześcijaństwo zaś w swych teologiach opiera się na teorii istnienia Boga jako rzeczywistości absolutnej. Podejście buddyjskie jest spójne, jeśli chodzi o przekroczenie dualizmu i niewyrażalność rzeczywistości absolutnej, podczas gdy nauki chrześcijańskie są dualistyczne na poziomie ziemskim, przekraczają ów dualizm jedynie w Niebie. (Buddyjska) nauka fundamentalna wskazuje na konieczność zrozumienia pustki jako natury rzeczywistości, zamiast kierować praktykujących ku jakimś celom czy zadaniu. Polega się tu przede wszystkim na zrozumieniu sposobu, w jaki rzeczy istnieją, a nie na jakimś autorytecie.(...) Fundamentalna postawa chrześcijańska zawsze jest ograniczona poprzez poczucie bycia niedoskonałym, grzesznym stworzeniem potrzebującym przywództwa i uświęcającej łaski swego stwórcy.

Buddyści również polegają na przewodnictwie, udzielanym przez Buddów i mistrzów Dharmy. Lecz żaden z nauczycieli nie

jest w stanie narzucić komuś absolutnej dominacji, jeżeli poprawnie rozumie się nauczanie o pustce jako naturze rzeczywistości. Jasne więc, iż ścieżka buddyjska w pełni kultywuje nieograniczony rozwój duchowy (Yutang Lin 2000).

Z przytoczonych tu fragmentów wynika dość wyraźnie, że buddyzm prowadził do odmiennego niż chrześcijaństwo ukształtowania „logiki milczącej". Przyjrzyjmy się teraz nieco dokładniej różnym możliwościom sformułowania zasad logiki.

Zasady te mogą kłaść nacisk na wyraźne i precyzyjne zdefiniowanie badanych zjawisk, wyraźne oddzielenie ich od siebie, jak również zdystansowanie podmiotu poznającego od przedmiotu badań. Można także inaczej sformułować zasady logiki, kładąc nacisk na harmonię albo bardzo słabą rozdzielność podmiotu i przedmiotu badań. Można uznać, że zjawiska przechodzą jedne w drugie i niecelowe jest szukanie granic między nimi, tym bardziej że nie da się dokładnie oddzielić prawdy od fałszu. Pierwszy sposób uprawiania logiki jest typowy dla kartezjańskiego archetypu intelektualnego, drugi dla archetypu właściwego buddyjskiemu kręgowi kulturowemu.

Najważniejsze osobliwości kartezjańskiego ideału kulturowego wiążą się z rozumieniem prawdy i ideału etycznego, czyli dobra, cnoty etc. W obu przypadkach mamy do czynienia z manicheizmem – intelektualnym i etycznym. Weźmy ten drugi: odróżnienie dobra od zła, grzechu od cnoty ma charakter absolutny. Dane zachowanie albo jest grzechem, albo nim nie jest. Podobnie jest z prawdą. Jeżeli reguły poprawnego wnioskowania są spełnione, to dane zdanie zawsze jest prawdziwe, niezależnie od tego, czy zawiera treści przyjemne czy nieprzyjemne. Odmiennie jest na gruncie etyki konfucjańskiej. Prawda jest utożsamiana z dobrem. Tak jak zmieniają się interesy zbiorowości, tak też zmieniają się kryteria dobra i prawdy. Brak wyodrębnionej grupy kapłanów sprawia, że nie ma warunków dla pojawienia się powszechnych kryteriów oceny interesów zbiorowych. Z tego względu o tym, co dobre i prawdziwe rozstrzygają władcy lokalni i centralni.

Odpowiedzmy teraz na pytanie o emergentyzm i rewolucyjność dzieła Kartezjusza. W świetle zaprezentowanych wyżej argumentów więcej przemawia za tym, że kartezjanizm jest kontynuacją tendencji utrwalonych wcześniej na gruncie religijnym. Dorobek Kartezjusza dość wyraźnie mieści się w obrębie wcześniej ukształtowanej „logiki

milczącej". Nacisk na manicheizm etyczny, wyraźne rozróżnienie cech boskich od ludzkich i porządku boskiego od świeckiego skłaniały do analitycznego stosunku do otoczenia i przyjmowania roli obserwatora działań boskich niezależnych od ludzkich nacisków. Niewątpliwym wkładem Kartezjusza jest werbalizacja tej „milczącej logiki" oraz jej formalizacja, czyli nazwanie i określenie jej zasad tak, aby wiedza o zasadach logicznych i sposobach ich używania do wyciągania wniosków mogła być przekazywana, upowszechniana i nadal rozwijana.

Ukoronowaniem kartezjańskiego ideału epistemologicznego był pozytywizm, w trakcie którego ostatecznie oddzielono duszę od rozumu. Duszę utożsamiono ze sferą „nierozumu" i sformułowano zasady uczestnictwa obu tych kategorii w procesach poznawczych. Bardzo ważne jest wyraźne i precyzyjne oddzielenie sfery rozumu[1] od sfery „nierozumu", czyli emocji i intuicji. Obie te sfery rządzą się odmiennymi zasadami. Sfera „nierozumu" ma charakter chaotyczny, niepoznawalny i uzewnętrznia się w postaci emocji. Emocje i intuicje nie powinny brać udziału w procesie poznania i kształtowania zachowań. Natomiast sfera rozumu da się dokładnie zwerbalizować zgodnie z regułami językowymi i jest regulowana prawami logiki.

Kartezjanizm a nauki społeczne

Zobaczmy teraz, na czym polega wkład opisanej wyżej epistemologii w postrzeganie i analizę rzeczywistości społecznej, ekonomicznej bądź politycznej.

Możemy przyjąć, że w naukach społecznych racjonalny proces poznania jest równoznaczny ze spełnieniem kilku warunków, chodzi mianowicie o: oddzielenie umysłu od psychiki; uregulowanie procesu poznania i unikanie spontanicznego myślenia; oddzielenie obserwatora od przedmiotu obserwacji.

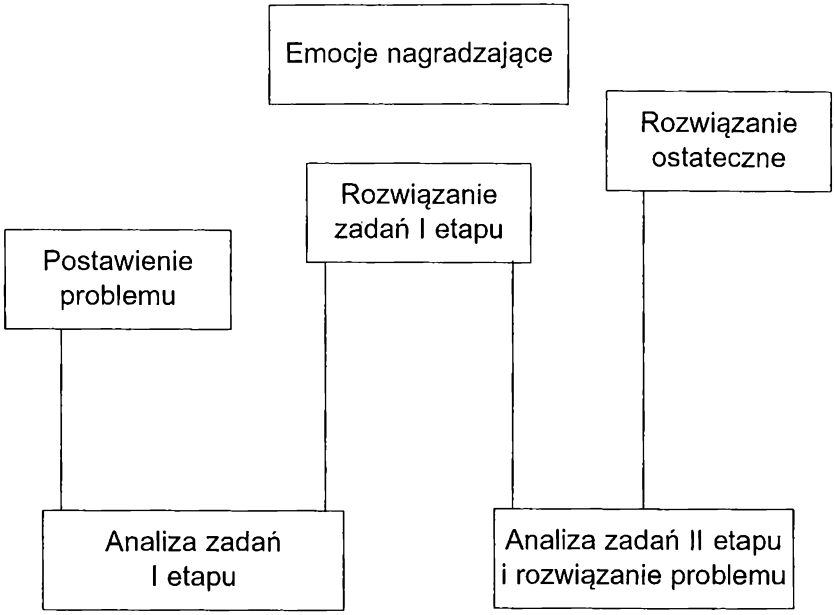
Psychika jest siedliskiem innych niż rozum czynników kształtujących poznanie. W myśl współczesnej psychologii są to intuicje i emo-

[1] Warto zauważyć, że Kant rozdzielał rozum i intelekt. Intelekt to aparatura poznawcza i właściwa jej logika. Rozum służy do stawiania celów i poszukiwań przedmiotu badań, idei wiodących etc. Dla potrzeb rozważań o mniejszym zakresie ogólności dopuszcza się zamienne używanie obu tych kategorii (Wehler 1998, s. 23). W taki właśnie sposób traktowane są obie te kategorie w tym opracowaniu.

cje. Intuicja jest podświadomą dyspozycją do zachowania się w określony sposób wobec danego obiektu, czasami bywa utożsamiana z instynktem, czasami z archetypem, a czasami z głosem boskim. W każdym razie intuicja jest odrębna od rozumu, rządzi się innymi niż rozum zasadami i z tej racji jest bardzo zawodnym sposobem poznania i kształtowania zachowań celowych. Emocje z kolei kształtują intensywność przeżywania zdarzeń życiowych, także intelektualnych. Współczesna psychologia stoi na stanowisku, że każda postawa i każdy akt behawioralny zawiera mniejszy lub większy ładunek emocji. Większy wtedy, gdy osobnik optuje za czymś bardzo silnie, i mniejszy wtedy, gdy optuje słabo albo jest niezdecydowany. Ideał metodologiczny nakazuje eliminowanie emocji z procesu poznawczego. To samo zalecenie dotyczy postaw i motywacji. Im mniej w nich emocji, tym lepiej. Poznanie naukowe, tak jak i kształtowanie postaw własnych powinno mieć całkowicie obiektywny charakter i być wolne od osobistych predylekcji badacza – wartości, interesów, sympatii, antypatii, etc.

Z drugiej jednak strony intelektualna samorealizacja jest niemożliwa bez przeżyć emocjonalnych. Satysfakcja z rozpoznania czegoś, co było do tej pory tajemnicą, pokonywanie kolejnych etapów na drodze do rozwiązania problemu – są to przykłady działań, którym towarzyszą pozytywne emocje mające dla osobnika walor nagradzający. Co więcej, bardzo dużo, a może nawet większość inicjatyw intelektualnych jest podejmowana głównie dla psychicznej satysfakcji. Być może wiele odkryć by nie powstało, gdyby nie emocje towarzyszące podjęciu poszukiwań. Jak widać, mamy tu do czynienia ze stałą sprzecznością między psychiką (emocjami) a intelektem. Relacje między nimi przypominają zasady gry o sumie zerowej. Im więcej intelektu, tym mniej emocji i odwrotnie. Prowadzi nas to nieuchronnie do pytania o sensowność oddzielenia emocji od intelektu. Z jednej bowiem strony, należy unikać emocji w procesie poznania, ale okazuje się, że jednak niekiedy bardzo dobrze służą one podjęciu i podtrzymaniu wysiłku intelektualnego. Jak to pogodzić? Odpowiedź na to pytanie zawiera zamieszczony niżej rysunek. Opiera się on na założeniu, że hipotetyczny proces poznawczy składa się z postawienia problemu i rozwiązania problemu, przebiegającego w dwóch etapach.

Postawienie problemu może być reakcją na zagrożenie, może też być efektem poszukiwania nowych możliwości albo zwykłym bezinte-



Rysunek 1. Natężenie emocji w hipotetycznym kartezjańskim, dwuetapowym procesie poznawczym

resownym dążeniem rozrywkowym. W każdym przypadku łączy się z pozytywnymi emocjami związanymi z nadzieją na uzyskanie czegoś nowego lub tylko odsunięciem przykrych doznań. Następnie emocje muszą być szybko wytłumione, aby nie zakłócać procesu poznawczego. Po uzyskaniu rozwiązania cząstkowego (I etap) natężenie pozytywnych emocji wzrasta, ale zaraz znów musi być wytłumione, żeby nie zakłócać realizacji zadań składających się na drugi etap procesu poznawczego.

Taki przebieg procesu poznawczego nakłada na osobę realizującą go pewne obowiązki, będące zarazem ograniczeniami. Polegają one na bardzo ścisłej kontroli emocji własnych i szybkim ich wyłączaniu wtedy, gdy przechodzi się do postrzegania zdarzeń i relacji między nimi. Dotyczy to także planowania zachowań codziennych.

Dochodzimy w ten sposób do wymogu unikania spontaniczności intelektualnej. Ograniczenie takie jest konieczne po to, by podporządkować proces poznawczy zasadom logicznym. Dlaczego jest to konieczne i jakie są tego konsekwencje?

Rozważmy hipotetyczny przebieg spontanicznie realizowanego procesu poznawczego, w którym emocje nie są kontrolowane, a zatem nie są oddzielone od procesów intelektualnych. Załóżmy, że proces poznawczy polega na postrzeganiu zjawisk, znajdowaniu związków między nimi, werbalizowaniu tych związków i ewentualnym wypracowaniu dyrektyw dla własnego postępowania. Spontaniczny proces poznawczy może polegać na dowolnym i niedającym się przewidzieć łączeniu zjawisk albo na wysuwaniu na plan pierwszy zjawisk szczególnie intensywnie przeżywanych (siła przeżyć = siła emocji). Można wyróżnić cztery rodzaje spontanicznego myślenia.

Pierwszy przypomina twórczość typu *bricoleur*, opisaną przez C. Lévi-Straussa jako myśl nieoswojona, w trakcie badań kultur plemiennych (Lévi-Strauss 1996). Ten sposób myślenia polega na kojarzeniu zjawisk według brzmienia słów, podobieństwa fizycznego lub dowolnych innych cech. Za przykład niech posłuży literacki opis procesu poznawczego zrealizowanego przez mieszkańców Podlasia.

> Postawienie problemu: „co chlupie po rzece?" Poszukiwania odpowiedzi na to pytanie prowadzone są w gronie dwu osób, osoby A i osoby B:
>
> A: – owce,
>
> B: – krowy,
>
> A: – ale nie ryczą,
>
> B: – a krowa, co dużo ryczy, mało mleka daje,
>
> A: – tak samo z chmurą i deszczem: z dużej – mały,
>
> B: – a na deszcz i słoty bierz dziurawe boty,
>
> A: – a co z kożuchem?
>
> B: – Do Świętego Ducha nie zdymaj kożucha,
>
> A: – a po Świętym Duchu – chodź dalej w kożuchu... itd.
>
> (Redliński 1975, s. 8–9).

W tym przypadku mamy do czynienia z typowym myśleniem skojarzeniowym, nieskrępowanym zasadami logiki, w którym zjawiska są łączone przez ich dźwiękowe skojarzenie ze znanymi i gotowymi formułami rymowanymi. Potok świadomości biegnie tu bez żadnych zahamowań i przeszkód logicznych. Jest on łatwy w konstrukcji, ponieważ nie wymaga samodzielnego wiązania wyrazów w zdania. Myślenie skojarzeniowe nie prowadzi tu do rozwiązania problemu, który je zapoczątkował.

Drugi rodzaj spontanicznego myślenia polega na włączaniu do schematów wyjaśniania zjawisk intensywnie psychicznie przeżywanych, zwłaszcza religijnych albo ideologicznych. Kategorie analityczne są dobierane na zasadzie skojarzeń podobnie jak w pierwszej formie, z tym jednak, że mieszczą się, w zasadzie, w obszarze znaczeniowym zakreślonym przez problem początkowy. Np. na pytanie, czy w negocjacjach z UE należy zmniejszyć czas prohibicji na zakup ziemi, możemy uzyskać odpowiedzi: Niemcy wykupią, moja ciotka była wysiedlona, byłem w Berlinie i mnie pobili, widziałem, jak Niemcy rzucali dzieciom cukierki itd. Przeżycia własne i osób, z którymi się identyfikujemy, wysuwają się na plan pierwszy, powiązania mają charakter skojarzeniowy, ale mieszczą się w jednorodnym obszarze znaczeniowym. W politykowaniu codziennym polega to na przeskakiwaniu wątków, gubieniu ich, powstawaniu nowych itd.

Szczególnym przypadkiem spontanicznego myślenia jest patologia paranoidalna. Jej źródłem jest psychiczne zapotrzebowanie na jednoczynnikowe wyjaśnienia procesów politycznych czy ekonomicznych. Na ogół jest to powiązane z lękiem wynikającym z niezaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa. Prowadzi to do tworzenia indywidualnych metafizyk określanych często mianem spiskowej wizji dziejów.

Czwarty rodzaj spontanicznego myślenia ma charakter psychoterapeutyczny. Właściwy kartezjańskiemu ideałowi kulturowemu rygoryzm intelektualny narzuca na umysł bardzo silne ograniczenia. Ogranicza ekspresję, odgórnie kawałkuje osobowość na rozum i psychikę, wpycha umysł w kilka dróg i zmusza do zaniechania innych. Dla niektórych osób ograniczenia te są nazbyt silne i mogą prowadzić do stanów chorobowych, takich jak wyżej opisane symptomy paranoidalne lub dowolne inne. Kartezjanizm otwiera nowe horyzonty, ale także rodzi zagrożenia. Już w latach 30. minionego stulecia na gruncie socjologii wiedzy sformułowano postulat syntezy holistycznego myślenia właściwego kulturze azjatyckiej i analitycznego, właściwego kulturze europejskiej (Scheler 1990). Nieco później przedstawiciele tzw. psychoanalizy kulturowej zauważyli immanentny związek między segmentacją umysłu a niektórymi symptomami chorób, które określamy mianem psychicznych. Sformułowano zasady terapii polegające na zastosowaniu treningu intelektualnego wzorowanego na buddyzmie zen. Holistyczne, płynne myślenie, nastawione na niezakłócony barierami logiki przepływ wrażeń, może być

lekarstwem dla umysłów zmęczonych racjonalizmem analitycznym (zob. np. Fromm, Suzuki, De Martino 2000). Sądzić można, że nie tylko buddyzm zen ma wartości terapeutyczne. Można przypuszczać, że cytowany fragment obrazujący spontaniczne myślenie dowodzi, że odpowiednio opracowane przez psychoanalityków wzorce myślowe z polsko-białoruskiego pogranicza również mogłyby być wykorzystane w seansach terapeutycznych.

Opisane wyżej rodzaje spontanicznego myślenia są jakościowo odmienne od procesu poznania, w którym emocje są kontrolowane i który nastawiony jest na próby dopasowania postrzeganych zjawisk do jakichś praw ogólnych albo znajdowanie nowych praw na podstawie cech wspólnych postrzeganych zjawisk, niezależnie od siły przeżyć związanych z danymi zjawiskami.

Zobaczmy teraz, na czym polega oddzielenie obserwatora od przedmiotu obserwacji. Odmiennie niż w cytowanych wcześniej buddyjskich propozycjach poznawczych, chodzi tu o wyraźne zdanie sobie sprawy z zewnętrzności badacza wobec przedmiotu badań. Poznanie nie może tu być ciągiem doznań, ale ma być dokładnie zaplanowanym procesem posiadającym początek i koniec. W środku zaś znajdują się dokładnie określone etapy poznawcze (zob. rys.1). Podstawową czynnością poznawczą jest segmentacja przedmiotu badań. Prowadzi ona do wydzielenia analitycznie niezależnych części przedmiotu badań, tzn. takich, które na gruncie przyjętej metodologii są kategoriami trwale i zawsze, w danym procesie poznawczym, różnymi od siebie. Niezwykle istotnym elementem procesu poznawczego jest dobór kategorii analitycznych. Do procesu poznawczego włączamy tylko te z nich, które dadzą się zoperacjonalizować. Nie rozważamy związków między kategoriami, których nie możemy osadzić w empirii. Nie wszystkie też zależności możemy zweryfikować i nie wszystkie przyczyny wykryć.

Proces poznawczy przebiega w obrębie wybranych kategorii i wyjście poza nie jest równoznaczne z zapoczątkowaniem nowego procesu poznawczego.

Zewnętrzny stosunek badacza do przedmiotu badań jest kwintesencją kartezjańskiego sposobu myślenia. Umożliwia on całościowy ogląd analizowanego fragmentu rzeczywistości społecznej i jego równie całościową ocenę. Wytyczną takiej oceny jest, jak pamiętamy, stałe wątpienie o już wykrytych prawdach i poszukiwanie nowych prawd.

Takie nastawienie jest równoznaczne z nastawieniem na całościową zmianę i gotowość do jej przeprowadzenia, a także na poszukiwanie wynalazków, innowacji, racjonalizacji etc.

Kartezjański ideał kulturowy i ułatwienie współdziałania zbiorowego

Przyjrzyjmy się teraz, jakie pożytki odniosły nauki społeczne i praktyka współdziałania zbiorowego z upowszechnienia się kartezjanizmu. Dla dalszych rozważań przyjmijmy, że kartezjański ideał poznawczy jest zarazem stosownym modelem **racjonalnego myślenia.** Jest to racjonalizm analityczny, specyficzny dla europejskiego kręgu kulturowego. Analiza społeczna, tak jak każda inna, polega na analizie sądów o rzeczywistości w kategoriach prawdy albo fałszu. W szczególności wyodrębnienie ze społecznego uniwersum zjawisk o dużej społecznej doniosłości, jak np. władza, i analiza tych zjawisk jako niesakralnych, za pomocą dwuwartościowej logiki, miały i mają nadal fundamentalne znaczenie. Typowy dla kartezjanizmu zewnętrzny stosunek badacza do przedmiotu jest równoznaczny z dystansem do rzeczywistości otaczającej. Krytyczny ogląd całości skłaniał do stawiania pytań, czy to, co nas otacza, jest dobre czy złe. To z kolei skłaniało do poszukiwania nowych, lepszych form życia społecznego. Owocowało to utopiami, rewolucjami, ale i powstaniem instytucji demokratycznych. Zauważmy, że opisane wcześniej konfucjanizm i buddyzm takich możliwości nie dostarczały. Jeżeli ideałem jest zlanie się podmiotu i przedmiotu badań, nie powstanie dystans wobec otoczenia wystarczający do tego, aby uznać, że efektem poznania powinny być jakieś interwencje i zmiany w otoczeniu.

Kartezjanizm miał decydujące znaczenie dla ugruntowania myśli demokratycznej. Analityczne podejście do oglądu rzeczywistości społecznej ma fundamentalne znaczenie dla zaistnienia demokratycznych form współdziałania ludzi wolnych, form opartych na dobrowolnej umowie. Dlaczego jest to takie ważne? Życie człowieka było niegdyś bardzo silnie związane z przynależnością do społeczności wspólnotowych, lokalnych, sąsiedzkich, cechowych, po reformacji pojawiły się różnice przynależności religijnych etc. Właściwy tym czasom kolektywizm skłaniał ludzi do całościowego postrzegania społeczeństwa w kategoriach: moja wspólnota, dobro, solidarność *versus* wszyscy inni,

wrogowie, obcy. Ponadlokalny charakter miała więź religijna, ale i ona skłaniała do bardzo drastycznego oddzielania swoich od obcych, wiernych od niewiernych. Podobny sposób postrzegania rzeczywistości społecznej jest typowy dla niektórych współczesnych, świeckich wspólnot ideologicznych. Typowym przykładem jest nacjonalizm, który „swoim" przypisuje wszystko, co dobre, obcym zaś samo zło. Szczególnie duże znaczenie miały wspólnoty rodowe i właściwy im kolektywizm poznawczy, skłaniający do wartościowania społecznego uniwersum w kategoriach: ród – swoi, dobrzy *versus* nie ród – obcy, źli. Ten wzajemny brak zaufania ludzi zamieszkujących obok siebie uniemożliwiał zawiązanie się współdziałania opartego na wolnych umowach. Jakikolwiek wysiłek zbiorowy zawsze wymagał wyraźnej i mocnej władzy zwierzchniej.

Duże znaczenie dla uporządkowania myślenia o codzienności miała laicyzacja procesu poznawczego, polegająca na oddzieleniu zamysłów boskich od stosowanego kryterium prawdy. Orzekanie o prawdzie albo fałszu stało się wyłączną domeną umysłu ludzkiego, stosującego powtarzalne i powszechnie znane sposoby dochodzenia do prawdy. Było to niezwykle ważne dla uporządkowania zasad współpracy zbiorowej. Przekonanie o obowiązku realizacji zamysłu boskiego wobec spraw ziemskich jest szczególnie narażone na to, że działanie będzie nieprzewidywalne i chaotyczne, także w warunkach ugruntowania się indywidualizmu. Wynika to stąd, że zamysł boski bywa odkrywany stopniowo i nie wiadomo, kiedy zostanie danej osobie objawiony. Stąd też dzisiejsza umowa wcale nie jest ostateczna, ponieważ jutro może nastąpić iluminacja i wszystko może się zmienić. Poddanie procesu stawiania celów i zawierania umów kontroli rozumu uprawdopodobniło, że ludzie posługujący się taką samą logiką dostrzegą podobne cele i podobnie będą je wartościować. Umowy takie można bez obawy poddać nadzorowi osób trzecich, również posługujących się podobną logiką. Sprzyja to przewidywalności zachowań i stabilności umów o współpracy zbiorowej.

Upowszechnienie się analitycznego podejścia do obserwacji rzeczywistości społecznej umożliwiło odmienne niż do tej pory postrzeganie relacji rodzina *vs* nie-rodzina. Segmentacja rzeczywistości społecznej na mniejsze lub większe całości pozwoliła na znajdowanie takich dziedzin, w których interesy rodziny własnej były niesprzeczne z interesami innej rodziny lub rodzin. Znajdowanie takich drobnych nawet

obszarów zbieżności ułatwiało zdefiniowanie wspólnego interesu. Zjawisko to ulegało pogłębieniu, jeżeli towarzyszyła mu kartezjańska umiejętność zewnętrznego spojrzenia na grupę własną i zdawano sobie sprawę z odmienności pozycji w grupie i specyfiki pozycji własnej na tle innych. Zapoczątkowało to indywidualizm poznawczy, a potem etyczny. Powstanie przekonania o wspólnocie interesów ponadrodzinnych w sprawach drobnych było wstępem do zaistnienia kolejnego znaczącego zjawiska.

Konstatacja podobnego interesu musiała skłaniać do przekonania, że partner/partnerzy są tak samo racjonalni jak my. Jeżeli tak, to mogę od partnera oczekiwać takich samych zachowań jak moje w dziedzinie objętej podobnym interesem. Są takie korzystne cele, których osiągnięcie wymaga współpracy. Jeżeli tak, to muszę wejść w umowę z inną sobą lub osobami i zobowiązać się do wykonania stosownych działań. Ponieważ zależy mi na celu, to mam wolę wywiązania się z umowy. Jeżeli partner ma takie same interesy, to również i on myśli podobnie. Zatem mogę oczekiwać, że do wywiązania się z umowy dołoży równie dużo starań jak ja.

Oznacza to, że zachowania innych ludzi w wąskim – na razie – fragmencie rzeczywistości są przewidywalne. A jeżeli zachowania ludzi są przewidywalne, to znaczy, że można mieć do nich zaufanie. **Zaufanie wzajemne wynika tu ze wspólnie podzielanego przeświadczenia, że inni ludzie kierują się takimi samymi zasadami moralnymi jak nasze i są skłonni włożyć tyle samo starań w dotrzymanie zobowiązań, ile my sami jesteśmy skłonni włożyć.** W ten sposób kartezjańskie zasady poznawcze sprzyjały przezwyciężaniu lęku przed współpracą ponadrodzinną, wzmacniały emancypację jednostki i przyczyniały się do upowszechnienia się indywidualizmu etycznego.

Uwagi te nie wyczerpują wkładu racjonalności kartezjańskiej w inicjowanie form współdziałania zbiorowego. Po to, aby mogła zaistnieć współpraca zbiorowa, trzeba wcześniej przedyskutować zgłoszone propozycje i uzgodnić wspólne cele. W trakcie realizacji takich ustaleń podstawową sprawą jest ustalenie wspólnych kryteriów dla oceny prawdy, czyli tego, kto ma rację, a kto nie.

W opisanym wcześniej myśleniu spontanicznym kryteria prawdy są płynne i rację może mieć ten, kto głośniej mówi, jak i ten, kto lepiej trafi do emocji słuchaczy, albo ten, kto argumentuje górnolotnie lub kwieciście. Jednakże takie uzależnienie słuszności od osobowości i na-

stroju sprawia, że interesy są realizowane przypadkowo i duża liczba osób nie ma szans na ich realizację. W efekcie chęć uczestnictwa w działalności zbiorowej jest bardzo mała.

Myślenie racjonalne zapobiega tego typu chaosowi, ponieważ zawiera relatywnie trwałe kryteria prawdy i utrwalone zasady wnioskowania. Ich upowszechnienie sprawia, że posiadanie racji czy słuszności jest efektem użycia argumentów powiązanych w określony sposób. Niezwykle pomocne w dziele usprawniania współdziałania zbiorowego było upowszechnienie zasad logiki formalnej, a zwłaszcza tego jej działu, który nazywa się rachunkiem zdań. Jest to nauka, która określa zasady uznawania za prawdziwe lub fałszywe zdań złożonych z dwu stwierdzeń połączonych spójnikiem, np.: lub, i, jeżeli to... Prawdziwość lub fałszywość zdania złożonego zależy od prawdziwości lub fałszywości stwierdzeń cząstkowych i sposobu ich połączenia – rodzaju spójnika. Np. połączenie stwierdzeń za pomocą spójnika „i" (koniunkcja) sprawia, że zdanie jest fałszywe, jeżeli chociaż jedno ze stwierdzeń jest fałszywe. Z kolei spójnik „lub" sprawia, że do prawdziwości zdania wystarcza, że tylko jedno stwierdzenie jest prawdziwe. Na początku XX wieku za sprawą L.E. Brewera pojawił się nurt konstruktywizmu logicznego, który stanowił połączenie logiki formalnej z wnioskowaniem indukcyjnym (na podst. Porębska, Suchoń 1999, s. 35–72). Miało to bardzo duże znaczenie dla rozwoju metod statystycznych w naukach społecznych i wypracowania zasad poszukiwania związków przyczynowych opartych na rachunku probabilistycznym. Opisane wyżej zasady logiki formalnej są uniwersalne, co oznacza, że prawdziwość lub fałszywość zdań nie zależy od konkretnej treści, ale od sposobu ich połączenia. Np. Jan jest wyższy od Andrzeja a Andrzej od Jacka, zatem Jan jest wyższy od Jacka. Zdanie tego rodzaju jest prawdziwe niezależnie od tego, czy mówi o wzroście, wadze czy czymkolwiek innym, co da się porównać. Jeżeli np. po słowie „zatem" zawrzemy informację, że Jacek jest wyższy od Jana, to takie zdanie i inne podobne będą zawsze fałszywe (na podst. Wehler 1998, s. 51 i n.).

Jeżeli powyższe uwagi potraktujemy jako metaforę ewolucji racjonalnego myślenia „od Kartezjusza do rachunku zdań", nie sposób nie zauważyć, że mamy tu do czynienia ze stałym eliminowaniem spontanicznego myślenia i trwałą tendencją do opanowania chaosu intelektualnego. Ten ostatni proces odbywa się przez podporządkowanie procesu postrzegania małej ilości powtarzalnych i dających się uogólnić

reguł. Dla działalności zbiorowej ma to duże znaczenie, ponieważ to, czy ktoś ma rację czy nie, może być ocenione za pomocą kryteriów logicznych znanych (potencjalnie) każdemu uczestnikowi procesu ustalania celów współdziałania. Jeżeli te oczekiwania są spełnione, możemy mówić o **modelu idealnym racjonalnego ustalania celów współdziałania zbiorowego**. Model opisuje sytuację, w której każdy uczestnik współdziałania ma **równe szanse w procesie tworzenia celu wspólnego**, czyli takie same szanse jak inni uczestnicy na to, że w ogóle, a także w jakim stopniu jego poglądy i interesy zostaną uwzględnione. Te równe szanse wynikają stąd, że posiadanie racji jest funkcją poprawnego zastosowania zasad logiki do argumentacji, a zasady te są każdemu znane i każdy może je zastosować do argumentacji własnej. W takiej sytuacji liczba osób skrzywdzonych i niezadowolonych z braku możliwości realizacji interesów będzie możliwie najmniejsza. Tym samym spełnienie opisanych wyżej warunków gwarantuje, że liczba osób skłonnych do współdziałania zbiorowego będzie możliwie największa.

Ugruntowywanie się zasad racjonalnego ustalania celów jako wzoru kulturowego jest równoznaczne z zaistnieniem powszechnego przekonania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych i stosowanych zasadach logicznych. Jeżeli znamy te zasady i wiemy, że inni się do nich stosują, to zachowania innych ludzi stają się przewidywalne, nie tylko w wąskim zakresie interesu wspólnego, lecz także w odniesieniu do szerszego spektrum rzeczywistości społecznej. Przewidywalność zachowań innych ludzi daje nam kontrolę nad nimi, w tym sensie że mniej więcej wiemy, jak się zachowają w trakcie realizacji wspólnego projektu. Przewidywalność poprzedza zaufanie wzajemne i współpracę zbiorową.

Do tej pory zaufanie i skłonność do samoorganizacji traktowano jako efekt rozbieżnych tendencji indywidualizmu albo familocentryczności. Pod koniec lat 80. w trakcie badania małych miast udało mi się zaobserwować, że silne identyfikacje jednostek z rodziną przeciwdziałają przejawianiu aktywności pozarodzinnej, a więc samoorganizowaniu się (Hryniewicz 1990). Podobne stanowisko zajmuje w tej sprawie Fukuyama, który porównując społeczeństwo chińskie i japońskie, stwierdza, że w Japonii więzy rodzinne są słabsze niż w Chinach i dlatego w Japonii jest więcej różnego typu stowarzyszeń ponadrodzinnych (Fukuyama 1997). Jednak po głębszym namyśle okazuje się, że teza ta nie grzeszy uniwersalizmem. Są bowiem środowiska, w których więzy

rodzinne są bardzo nietrwałe, identyfikacje z rodziną bardzo słabe, a jednak stowarzyszeń ponadrodzinnych jest mniej niż w środowiskach, w których rodziny są wyraźnie trwalsze. Np. Afroamerykanie w USA – rodziny są wśród nich bardzo nietrwałe, a stowarzyszeń jest wyraźnie mniej niż wśród ludności środkowego zachodu USA, gdzie rodziny są bardziej trwałe i silniejsze są z nimi identyfikacje. Oznacza to, że są inne czynniki, o większej sile sprawczej niż indywidualizm. Czynnikiem takim jest opisana wyżej kartezjańska racjonalność analityczna. Racjonalność analityczna jest czynnikiem koniecznym współdziałania ludzi wolnych na podstawie umów. Brak tego typu kompetencji intelektualnych nie przekreśla oczywiście możliwości współdziałania zbiorowego, ale odbywa się ono w innych formach niż samoorganizacja i wolne umowy. Niskie umiejętności sprecyzowania celów współdziałania i poprawnego logicznie ich przedyskutowania sprawiają, że konieczna jest nadrzędna instytucja lub osoba, która odgórnie określi cele współdziałania i podział pracy. Próby samoorganizacji, bez pośrednictwa odgórnego rozjemcy, kończą się chaosem i rozpadem grupy.

Z dotychczasowych analiz wynika, że kultura grupowa wiąże się z samoorganizacją społeczną na kilka sposobów. Pierwszy wymiar to kolektywizm *vs* indywidualizm. Kultury nastawione kolektywistycznie są na ogół familocentryczne albo klanowe i dążą do ograniczenia aktywności pozarodzinnej na rzecz kultywowania więzi rodzinnej. Kultury nastawione indywidualistycznie zawierają mniej takich ograniczeń.

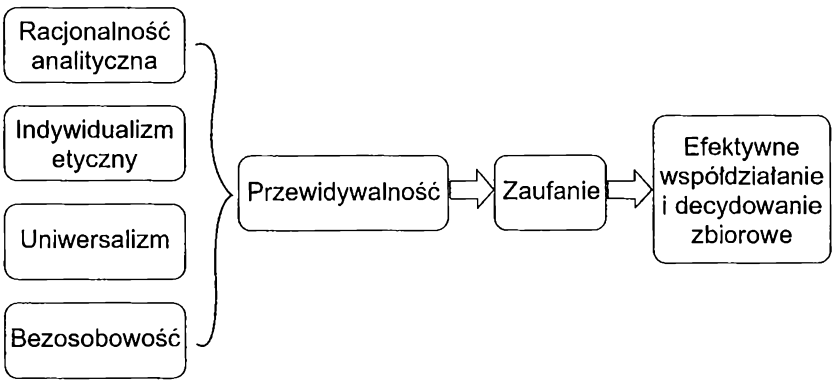
Drugi wymiar prowadzi do wyróżnienia kolejnych dwu rodzajów społeczeństw. Pierwsze to takie, które **realizują kartezjański ideał kulturowy**, drugie nastawione są na bardziej spontaniczne poznawanie rzeczywistości. Społeczeństwa „kartezjańskie" usytuowane są w Europie i Ameryce Północnej, „niekartezjańskie" w Azji i Afryce. Patrząc na mapę polityczną świata, bez trudu dojdziemy do wniosku, że społeczeństwa „kartezjańskie" lepiej są przystosowane do demokracji i bardziej ugruntowane są w nich zasady społeczeństwa obywatelskiego. Społeczeństwa „kartezjańskie" silnie regulują i wręcz ograniczają spontaniczność intelektualną. Zarazem jednak ich uczestnicy cieszą się bardzo dużą wolnością działania, zachowań. Mogą głosić dowolne poglądy, zakładać dowolne partie, realizować odmienne normy obyczajowe, a mimo to nie potrzebują odgórnych dyrektyw i odgórnej koordynacji, gdy trzeba coś wspólnie przeprowadzić. Osiągają to dzięki

samoorganizacji. Mimo pozornego chaosu społeczeństwa te są lepiej zorganizowane niż takie, w których dowolności zachowań jest znacznie mniej. Dzieje się tak dlatego, że kartezjanizm uregulował i zorganizował sposób myślenia wokół kilku zasad. Zapewnia to, że indywidualne produkty myślowe nie będą od siebie nazbyt daleko odbiegały. Mało zasad oznacza mały rozrzut efektów końcowych procesu myślenia. Dlatego dość łatwo można znaleźć wspólny mianownik między poglądami i ideami i łatwo uzgodnić wspólne działanie.

Społeczeństwa silniej dopuszczające spontaniczne myślenie i metafizykę codzienną nie dają swoim uczestnikom tak dużo wolności behawioralnej, lecz raczej świadomie ją ograniczają. Nie może być inaczej, ponieważ spontaniczność intelektualna uniemożliwia znalezienie wspólnego mianownika między końcowymi efektami procesu myślenia o rzeczywistości. Utrudnia to samoorganizację i wymusza konieczność odgórnego nakazywania i kontrolowania współdziałania zbiorowego.

Na ogół jest tak, że społeczeństwa kolektywistyczne są zarazem bardziej „metafizyczne", indywidualistyczne zaś częściej realizują kartezjański ideał kulturowy.

Zaprezentowany niżej schemat stanowi podsumowanie dotychczasowych analiz.



Rysunek 2. Schemat czynników sprawczych współdziałania zbiorowego

Najważniejsze wzory kulturowe umożliwiające współdziałanie zbiorowe przez samoorganizację to: **racjonalność analityczna, indywidualizm etyczny, bezosobowość, uniwersalizm, przewidywalność i zaufanie.**

Indywidualizm etyczny polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście nad zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, a które potencjalnie mogą się pojawić. Przeciwieństwem jest kolektywizm, w którym zobowiązania osobnika wobec grupy dominują nad wszystkimi innymi zawartymi przez niego umowami.

Racjonalność analityczna prowadzi do uznania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych zasadach **logiki formalnej.** Zdanie jest prawdziwe albo fałszywe niezależnie od tego, kto je wypowiada. Przeciwieństwem jest irracjonalizm oparty na logice substancjalnej. **Logika substancjalna** polega na tym, że prawda jest funkcją treści zdania (jego substancji). Zdanie jest uznawane za prawdziwe zależnie od statusu jego autora albo od tego, jak się ma jego treść do interesów lub nastroju danego osobnika lub grupy. To samo zdanie raz może być prawdziwe, a kiedy indziej fałszywe.

Uniwersalizm polega na usiłowaniu wyznaczenia, możliwie niewielu, powszechnie akceptowanych zasad ogólnych, stanowiących punkt odniesienia w rozstrzyganiu sporów czy dyskusji. Racje przyznaje się poglądowi najlepiej przystającemu do zasady ogólnej. Uniwersalizm jest odwrotnością i dopełnieniem racjonalności analitycznej. Umożliwia scalanie wielu poglądów indywidualnych w jedną nadrzędną ideę. W ten sposób sprzyja przewidywalności zachowań, a także ułatwia przystosowanie zbiorowości do współdziałania opartego na nowych interesach, poglądach, ideach etc. Nowe interesy są dzielone na drobne części, znajdowane są nowe podobieństwa i ustalane są nowe zasady ogólne.

Bezosobowość polega na umiejętności oddzielenia osobowości, psychiki i emocji od dyskutowanego problemu oraz na oddzieleniu cech osobowości partnerów od głoszonych przez nich poglądów. Dyskutuje się o treści zdań, a nie o cechach osobowości ich autorów. Posługiwanie się logicznymi argumentami, bezosobowość i indywidualizm etyczny sprzyjają przewidywalności zachowań wzajemnych. Przewidywalność zwiększa poczucie bezpieczeństwa, sprawia, że nieoczekiwane wrogie zachowania się nie pojawią i w ten sposób wzmacnia wzajemne zaufanie.

Zaufanie wiąże się z przekonaniem, że inni ludzie kierują się takimi samymi zasadami moralnymi jak nasze własne i są skłonni włożyć tyle samo starań i wysiłku w dotrzymanie zobowiązań czy w realizację

uzgodnionego planu, ile my sami jesteśmy skłonni włożyć. Zaistnienie takiego przekonania wydatnie zmniejsza ryzyko współdziałania i sprzyja wzrostowi skłonności do wspólnego działania.

Kartezjanizm a współczesna umysłowość europejska

W trakcie lektury dotychczasowych rozważań można było zauważyć, w jaki sposób ukształtowała i upowszechniła się kartezjańska epistemologia i w jaki sposób kształtuje ona struktury myślowe, ukierunkowuje sposób postrzegania i nie dopuszcza, aby postrzeganie i analiza otoczenia wykraczały poza ustalone ramy. W trakcie dalszych rozważań postaram się pokazać, jaki jest kulturowy mechanizm utrwalenia się tych tendencji na poziomie osobowości. W tym celu dokonam swobodnej interpretacji koncepcji osobowości Zygmunta Freuda. Jest ona użyteczna z racji klarownego powiązania czynników biologicznych, intelektualnych i moralnych.

Osobowość składa się z trzech elementów: id, ego i superego. Te trzy elementy osobowości są produktem rozwoju filogenetycznego. Co oznacza, że na dzisiejszy stan naszych osobowości składają się przeżycia ludzkości od początku wyłonienia się człowieka jako gatunku. Zobaczmy, w jaki sposób trajektoria przeżyć zbiorowych przekładała się na indywidualne skłonności. Podobnie jak np. u Hobbesa, Freudowska wizja dziejów ludzkości wyróżnia w nich dwa stadia. Stadium pierwotne – zwierzęce, i stadium kultury. W stadium pierwotnym ludźmi kierują instynkty, czyli pierwotne popędy unikania wysiłku, cierpień i szukania przyjemności. Brak jakichkolwiek ograniczeń sprawia, że popędy kazirodcze, mordercze czy ludożercze są dość silnie upowszechnione. Wraz z przechodzeniem do stadium kultury popędy te ulegały frustracji. Przez pojęcie kultura Freud rozumie fakty niebiologiczne, czyli wiedzę, środki zaspokojenia potrzeb i urządzenia (Freud 1992, s. 10). Kultura jest tu tożsama z tym, co współcześnie określamy mianem zarówno kultury, jak i cywilizacji. Kultura to wartości i symbole, a cywilizacja to dorobek materialny. Kultura rozwijała się niezależnie od jednostek i przeciwstawiała się im, żądając wyrzeczenia się wskazanych wyżej mrocznych popędów i innych im podobnych. Znaczną rolę w wyrzekaniu się tych popędów grała religia (Freud 1992, s. 7–55).

Stadium kultury jest równoznaczne z daleko zaawansowanym procesem represji instynktów. Kultura oznacza relatywnie wysoki poziom osiągnięć cywilizacyjnych oraz struktury organizacyjne, dzięki którym „życie ludzi stało się różne od życia zwierzęcych przodków". Kultura służy dwu celom: obronie przed naturą i regulowaniu stosunków między ludźmi (Freud 1992, s. 79). Regulacja stosunków między ludźmi polega na tym, że na znaczeniu tracą instynkty i doraźne zachcianki, a coraz większą rolę odgrywają utrwalone wzory zachowań, uzgodnienia, umowy etc.

Działalność ludzka łączy się z wydatkowaniem energii psychicznej, której ilość jest ograniczona. Stłumione popędy ulegają sublimacji, uwznioślenіu, co sprawia, że relatywnie więcej energii psychicznej może być poświęcone na wysiłek intelektualny i twórczość artystyczną. Ta ostatnia jest bardzo wyraźnym przykładem sublimacji (uwznioślenia) popędu seksualnego. Tłumienie instynktów i dążeń do natychmiastowej gratyfikacji sprawia, że kultura może być traktowana zarówno jako źródło cierpień, jak i korzyści. Kultura zamienia szczęście na bezpieczeństwo (Freud 1992, s. 97).

Wraz z postępowaniem procesów akulturacji ludzkości popędy seksualne i agresywne zostają „zamknięte" w podświadomości, czyli w id. Wytworem kultury i właściwych jej nakazów i zakazów moralnych jest superego. Superego jest odwzorowaniem działalności rodziców i wychowawców m.in. szkolnych, którzy kształtują i nadzorują czyny jednostki we wcześniejszych fazach jej życia. Z czasem nakazy zewnętrzne ulegają internalizacji, co powoduje, że zgodność zachowań z tymi nakazami jest traktowana jako przymus wewnętrzny. Niekiedy nakazy te określa się mianem sumienia. Superego służy temu, aby zachowania jednostki były zgodne z wzorami i normami kulturowymi. Id i superego znajdują się w stałym konflikcie: id pcha człowieka do pogoni za natychmiastową gratyfikacją, a superego nadzoruje, czy metody osiągania przyjemności są zgodne ze standardami kulturowymi.

Między biologicznym id i kulturowym superego ulokowane jest ego. „Ego rządzi aparatem myślenia i unerwieniem mięśniowym" (Freud 1967, s. 213). Jeżeli id stawia np. żądanie erotyczne, agresywne ego uruchamia odpowiednie działanie w celu zaspokojenia oczekiwań id. Zaspokojenie popędu ego odczuwa jako przyjemność. Może się zdarzyć, że wobec danego sposobu zaspokojenia popędu superego wysunie zastrzeżenia, np. dlatego że sposób zaspokojenia jest niemoralny albo bez-

prawny. Jeżeli ego zrezygnuje z zaspokojenia, to odczuwa frustrację, ale z drugiej strony posłuszeństwo nakazom superego jest źródłem dumy z wierności nakazom sumienia i kultury (na podst. Freud 1967, s. 214 i nast.). Podleganie nakazom superego to nie tylko sublimacja popędu płciowego w sztukę i agresji w sport. Chodzi tu o codzienne zachowania, np. dotrzymanie terminu. Id dyktuje, że zrobi się coś wtedy, gdy będzie stosowny nastrój, albo wcale, superego, że trzeba się przemóc i wywiązać, zrezygnować z kaprysu i zachcianki na rzecz odległych w czasie, ale bardziej wartościowych celów. Id może sugerować, że nie warto pracować, bo pensja jest niewiele większa od zasiłku, ale superego dyktuje, że „tak się robi" i tak się osiąga szacunek. Możemy przyjąć, że odwzorowaniem człowieka jako osoby cielesnej i duchowej jest ego. Jest to „świadomość zamknięta w ciele" (Giddens 2001, s. 79).

Warto wspomnieć o stałych, codziennych tendencjach neurotycznych u osobników, u których relacje między id i superego są odczuwane jako nazbyt silnie krępujące spontaniczność. W sytuacji utrwalenia się tego typu konfliktów wewnętrznych dochodzi do neurotyzacji osobowości, która adaptuje się do wymogów kultury w taki sposób, że ich realizacji towarzyszy słabo ukryty lęk. I tak np. lęk, nienawiść i poczucie niższości mogą być przyczyną 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). Mamy tu zatem do czynienia z działaniami, bez których nie byłoby kapitalizmu i rozwoju gospodarczego, takimi jak: akumulacja kapitału, inwestycje, konkurencja.

Na podstawie tego krótkiego streszczenia widać dość wyraźne analogie między wpływem kartezjanizmu na intelekt a wpływem kultury na osobowość. W obu przypadkach mamy do czynienia z ograniczaniem spontaniczności i ukierunkowaniem moralnym i intelektualnym.

Wcześniej przywołałem przykład spontanicznego myślenia dwu chłopów z polsko-białoruskiego pogranicza. Zauważmy, jak bardzo ich myśl, swobodnie szybująca między rzeką, porami roku, krowami i niebem, przypomina spontaniczność id, która gdy nie jest skrępowana przez superego, pcha nas ku coraz to nowym kaprysom i zachciankom bez zważania na to, co dobre, a co złe, co cnotliwe, a co grzeszne.

To, że superego kształtuje zachowania, jest dość oczywiste. Co to znaczy kształtować zachowania? Oznacza to analizować otoczenie, znajdować przedmioty zaspokajające popęd (katektyczne), rozpoznawać normy moralne mające zastosowanie w danej sytuacji i wybierać stosowne zachowania. Zwróćmy uwagę na sformułowanie „analizować otoczenie" – cóż ono oznacza? Oznacza rozpoznanie obiektów otaczających, poklasyfikowanie ich, określenie relacji między nimi, znalezienie związku między własną potrzebą a obiektami etc. Te czynności intelektualne to nic innego jak zastosowanie logiki do analizy otoczenia. Jak pamiętamy, logika stosowana jest wytworem kulturowym, kartezjanizm raczej nie powstałby na gruncie buddyjskim. Kształtowanie konkretnych zachowań jest zatem owocem nierozerwalnego związku moralności i logiki. Trzeba więc przyjąć, że racjonalność analityczna jest elementem superego ludzi ukształtowanych w europejskim kręgu kulturowym, w takim samym stopniu jak indywidualizm etyczny. W ten sposób, opierając się na kategoriach psychoanalitycznych, wykazaliśmy zasadność posługiwania się kategorią „osobowości europejskiej". Na zakończenie tych uwag odnotujmy, że tak jak zachowanie cnotliwe jest powodem do dumy, tak i piękne użycie myśli jest powodem satysfakcji. Zobaczmy teraz, w jaki sposób rozprzestrzeniał się kartezjański racjonalizm analityczny. Nie ulega wątpliwości, że początkiem tej ekspansji było oświecenie.

W Polsce, jakkolwiek zmagano się z napływem cudzoziemszczyzny i broniono tożsamości, były to, jak pisze Jerzy Jedlicki, spory w obrębie tego samego kręgu kulturowego (Jedlicki 2002, s. 50 i n.). Szczególnie doniosłe znaczenie dla recepcji racjonalności analitycznej miało przejmowanie, adaptowanie i kopiowanie różnego typu konstytucji, kodeksów i regulacji prawnych. Dokumenty te, oparte na logice kartezjańskiej, regulowały postępowanie codzienne i zmuszały do zapoznania się z tą logiką i opanowania jej pod rygorem niemożności załatwienia codziennych spraw życiowych. I tak np. kodeks napoleoński, regulując stosunki własnościowe, zmuszał każdego, nawet analfabetę, do opanowania właściwej mu logiki, o ile chciał on zrobić cokolwiek ze swoją własnością. Racjonalizm analityczny przekazywany jest także przez instytucje oświatowe, czasami przez literaturę czy niektóre mass media; staje się elementem superego.

Wkomponowywanie w osobowość zasad racjonalizmu analitycznego jest równoznaczne z przyswajaniem głównego nurtu filozofii

europejskiej i nauk społecznych, czy w każdym razie tej jego części, która stanowiła intelektualne zaplecze demokracji i, z różnymi zastrzeżeniami, gospodarki rynkowej. Nie przebiegało to oczywiście bez zakłóceń. Racjonalizm analityczny jest nie mniejszym gwałtem na spontaniczności umysłowej niż normy moralne nad popędami.

Pierwszym bodaj buntem przeciwko racjonalizmowi był XIX-wieczny romantyzm z właściwym mu eksponowaniem spontanicznego myślenia. Więcej na temat europejskiego romantyzmu i jego pruskiego oraz polskiego odgałęzienia znajduje się w rozdziale poświęconym stosunkom polsko-pruskim. Znacznie później, w latach 60. i 70. minionego wieku mieliśmy do czynienia z interkontynentalnym ruchem kontrkulturowym, który stanowił wręcz podręcznikowy przykład buntu i częściowego zwycięstwa id nad superego. Mam na myśli tzw. rewolucję seksualną, która w dość ascetycznych krajach protestanckich, w Danii, i w Szwecji, miała bardziej widowiskowy przebieg niż w mniej rygorystycznych krajach katolickich, we Włoszech, we Francji, w Hiszpanii. (Różnice w postawach katolików i protestantów omówione zostaną w następnym rozdziale.)

Wspomniana wcześniej obietnica bezpieczeństwa danego przez kulturę w zamian za szczęście oferowane przez id jest dość zawodna. Zawodność ta jest szczególnie widoczna na płaszczyźnie intelektualnej. Racjonalizm analityczny operujący kilkoma rygorystycznie sformułowanymi schematami wyjaśniania dopuszcza i wręcz zmusza do uznania, że nie wszystko da się wyjaśnić. Oznacza to, że wiele ważnych dla człowieka zjawisk nie posiada wyraźnej przyczyny, inne zjawiska posiadają tak wiele przyczyn, że nie sposób ich wszystkich wymienić, a jeszcze inne są w ogóle na gruncie racjonalnej wiedzy niepoznawalne.

Podsumowanie

Przedmiotem rozważań zawartych w tym rozdziale było poszukiwanie korelatów umysłowości europejskiej. Jeżeli istnieje strukturalna i instytucjonalna specyfika europejska, to czy przypadkiem nie towarzyszą jej głębsze osobliwości osobowościowe związane z postrzeganiem świata i z myśleniem na jego temat? Jeżeli tak, to powstaje pytanie, czy od czynników strukturalnych i towarzyszących im postaw nie jest ważniej-

sze to, że instytucje demokratyczne mają zakotwiczenie w kulturowo utrwalonych indywidualnych strukturach poznawczych?

W celu odpowiedzi na to pytanie dokonaliśmy swobodnej interpretacji historii filozofii i jej efekty zastosowaliśmy do wyjaśnienia zjawisk współczesnych sprzyjających i niesprzyjających społecznej samoorganizacji. Struktura poznawcza to coś znacznie głębszego niż postawy czy orientacje osobowościowe. Można ją określić mianem typu umysłowości. Struktura poznawcza to ukierunkowanie sposobu postrzegania świata i konstruowania wiedzy na jego temat – codziennej i naukowej. To także rodzaj logiki stosowanej do konstruowania wiedzy i sposób orzekania o tym, co jest prawdziwe, a co nie. Kamieniem węgielnym umysłowości europejskiej jest dzieło Kartezjusza i zawarte w nim zasady poznawania świata i myślenia o nim. Upowszechnienie się kartezjanizmu dokonywało się nie tylko przez dzieła naukowe, lecz także przez literaturę, publicystykę, programy polityczne czy przepisy prawne. I tak np. dość duże znaczenie dla recepcji kartezjanizmu w Polsce miał kodeks napoleoński. Z czasem logika kartezjańska upowszechniła się na tyle, że można mówić o powstaniu kartezjańskiego ideału kulturowego jako szczególnego sposobu myślenia i komunikowania się z otoczeniem.

Porównawcza analiza kartezjańskiego ideału kulturowego z zawartością kultury konfucjańskiej czy buddyjskiej prowadzi do wyróżnienia dwu rodzajów społeczeństw. Pierwsze to takie, które **realizują kartezjański ideał kulturowy**, drugie nastawione są na bardziej spontaniczne poznawanie rzeczywistości. Społeczeństwa „kartezjańskie" usytuowane są w Europie i Ameryce Północnej, „niekartezjańskie" w Azji i Afryce. Patrząc na mapę polityczną świata, bez trudu dojdziemy do wniosku, że społeczeństwa „kartezjańskie" lepiej są przystosowane do demokracji i bardziej ugruntowane są w nich zasady społeczeństwa obywatelskiego. Społeczeństwa „kartezjańskie" silnie regulują i wręcz ograniczają spontaniczność intelektualną. Zarazem jednak ich uczestnicy cieszą się bardzo dużą wolnością behawioralną. Mogą głosić dowolne poglądy, zakładać dowolne partie, realizować odmienne normy obyczajowe, a mimo to nie potrzebują odgórnych dyrektyw i odgórnej koordynacji, gdy trzeba coś wspólnie przeprowadzić. Osiągają to dzięki samoorganizacji. Mimo pozornego chaosu społeczeństwa są lepiej zorganizowane niż takie, w których dowolności behawioralnej jest znacznie mniej. Dzieje się tak, dlatego że karte-

zjanizm uregulował i zorganizował sposób myślenia wokół kilku zasad. Zapewnia to, że indywidualne produkty myślowe nie będą od siebie nazbyt daleko odbiegały. Mało zasad oznacza mały rozrzut efektów końcowych procesu myślenia. Dlatego dość łatwo można znaleźć wspólny mianownik między poglądami i ideami i łatwo uzgodnić wspólne działanie.

Społeczeństwa relatywnie silniej dopuszczające spontaniczne myślenie i metafizykę codzienną nie dają swoim uczestnikom tak dużo wolności behawioralnej, lecz raczej świadomie ją ograniczają. Nie może być inaczej, dlatego że spontaniczność intelektualna uniemożliwia znalezienie wspólnego mianownika między końcowymi efektami procesu myślenia o rzeczywistości. Utrudnia to samoorganizację i wymusza konieczność odgórnego nakazywania i kontrolowania współdziałania zbiorowego.

Najważniejsze wzory kulturowe umożliwiające współdziałanie zbiorowe przez samoorganizację to: **racjonalność analityczna, indywidualizm etyczny, bezosobowość, uniwersalizm, przewidywalność i zaufanie.**

Indywidualizm etyczny polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście nad zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, a które potencjalnie mogą się pojawić. Przeciwieństwem jest kolektywizm, w którym zobowiązania osobnika wobec grupy dominują nad wszystkimi innymi zawartymi przez niego umowami.

Racjonalność analityczna prowadzi do uznania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych zasadach **logiki formalnej.** Zdanie jest prawdziwe albo fałszywe niezależnie od tego, kto je wypowiada. Przeciwieństwem jest irracjonalizm oparty na logice substancjalnej. **Logika substancjalna** polega na tym, że prawda jest funkcją treści zdania (jego substancji) Zdanie jest uznawane za prawdziwe zależnie od statusu jego autora albo od tego, jak się ma jego treść do interesów lub nastroju danego osobnika lub grupy. To samo zdanie raz może być prawdziwe, a kiedy indziej fałszywe.

Uniwersalizm polega na usiłowaniu wyznaczenia, możliwie niewielu, powszechnie akceptowanych, zasad ogólnych stanowiących punkt odniesienia w rozstrzyganiu sporów czy dyskusji. Racje przyznaje się poglądowi najlepiej przystającemu do zasady ogólnej. Uniwersalizm jest odwrotnością i dopełnieniem racjonalności analitycznej. Umożliwia scalanie wielu poglądów indywidualnych w jedną nadrzędną ideę.

W ten sposób sprzyja przewidywalności zachowań, a także ułatwia przystosowanie zbiorowości do współdziałania opartego na nowych interesach, poglądach, ideach etc. Nowe interesy są dzielone na drobne części, znajdowane są nowe podobieństwa i ustalane są nowe zasady ogólne.

Bezosobowość polega na umiejętności oddzielenia osobowości, psychiki i emocji od dyskutowanego problemu oraz na oddzieleniu cech osobowości partnerów od głoszonych przez nich poglądów. Dyskutuje się o treści zdań, a nie o cechach osobowości ich autorów. Posługiwanie się logicznymi argumentami, bezosobowość i indywidualizm etyczny sprzyjają przewidywalności zachowań wzajemnych. Przewidywalność zwiększa poczucie bezpieczeństwa, sprawia, że nieoczekiwane wrogie zachowania się nie pojawią i w ten sposób wzmacnia wzajemne zaufanie.

Zaufanie wiąże się z przekonaniem, że inni ludzie kierują się takimi samymi zasadami moralnymi jak nasze własne i są skłonni włożyć tyle samo starań i wysiłku w dotrzymanie zobowiązań czy w realizację uzgodnionego planu, ile my sami jesteśmy skłonni włożyć. Zaistnienie takiego przekonania wydatnie zmniejsza ryzyko współdziałania i sprzyja wzrostowi skłonności do wspólnego działania.

Religijne korelaty kultury europejskiej

Wstęp

Można przyjąć, że socjologiczne analizy związku między religią a świeckimi zachowaniami społecznymi realizowane są w ramach dwu podejść badawczych. Pierwsze z nich wywodzi się z badań Maxa Webera nad powstaniem kapitalizmu i eksponuje psychologiczne i ekonomiczne korelaty protestantyzmu. Drugie wywodzi się z badań francuskiego socjologa Emila Durkheima i może być użyteczne do wyeksponowania osobliwości społecznych towarzyszących katolicyzmowi. Można by w tym miejscu zadać pytanie, czy rozejście się dwu wyznań chrześcijańskich dokonane w pierwszej połowie XVI wieku ma jakieś znaczenie wyjaśniające dla współczesnych zachowań. Czy współżycie na dość małym kontynencie, a zwłaszcza XX-wieczny rozwój mediów, sekularyzacja i dyfuzja kultury masowej oraz globalizacja nie ujednoliciły na tyle narodów europejskich, że religijne korelaty zachowań społecznych zatarły się albo zostały zastąpione innymi? Jeszcze na przełomie XIX i XX wieku różnice te były na tyle wyraźne, że Max Weber i Emil Durkheim mogli odnotować ich istnienie, mimo że od podziału Europy na kraje Marty (protestanckie) i Marii (katolickie) minęło prawie 400 lat. Konflikt między przedstawicielami obu religijnych społeczności w Irlandii Północnej dowodzi, że na przełomie XX i XXI wieku różnice te są nadal wyraźne, chociaż nie wszędzie muszą przybierać tak spektakularne formy.

Max Weber i religijne źródła kapitalizmu

W 1905 roku została opublikowana praca Webera, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, w której autor zakwestionował twierdzenie Marksa, że idee religijne są pochodną bytu społecznego. Według Webera to właśnie idee religijne mogą być źródłem rozwoju społecznego. I tak, u źródeł powstania kapitalizmu – zdaniem Webera – leży etyka protestancka, a w szczególności wykreowany przez nią zespół nakazów moralnych, określanych mianem ducha kapitalizmu. Te nakazy moralne mogły wywołać „kapitalistyczne zachowania społeczne" dopiero wtedy, gdy stały się wzorami zachowań dla względnie dużych zbiorowości. Kapitalizm powstał zatem dlatego, że „duch kapitalizmu" upowszechnił się w krajach zachodniej Europy, w których dominowali liczebnie wyznawcy protestantyzmu.

Zbiór nakazów moralnych nazwanych „duchem kapitalizmu" składa się ze stosunkowo dużej liczby elementów, o różnej mocy sprawczej dla powstania interesujących nas tu zachowań. Uważa się, że stosunkowo największy udział w powstaniu „kapitalistycznych zachowań" mają normy moralne regulujące stosunek człowieka do Boga, do innych ludzi, do siebie samego i do pracy

Jak zatem powstaje kapitalizm? Najpierw pojawiają się idee religijne nakazujące postrzegać własną osobę w kategoriach realizacji nakazów Bożych, ale treść tych nakazów jest nieco inna niż do tej pory. Nie ma żadnego usprawiedliwienia dla zaniedbań w tym zakresie i piętna grzechu nie są w stanie zdjąć z człowieka rytuały, np. takie jak praktykowane w katolicyzmie żal za grzechy, spowiedź czy odpust.

Zobaczmy teraz, w jaki sposób etyka protestancka przyczyniła się do powstania kluczowych instytucji kapitalizmu w krajach protestanckich. Zacznijmy od akumulacji. W szczególności ważnym problemem była tzw. akumulacja pierwotna. Polegała ona na skokowym zwiększeniu kapitału inwestycyjnego koniecznego dla sfinansowania postępu technicznego i szybkiego zwiększania rozmiarów przedsięwzięć gospodarczych. Jednym ze źródeł był rozwój handlu w następstwie odkryć geograficznych. Niespodzianką natomiast było to, że zyski nie zostały skonsumowane, jak np. w Hiszpanii, ale zainwestowane. Drugim ważnym źródłem akumulacji pierwotnej był inny niż do tej pory podział nadwyżki: mniej przeznaczano na konsumpcję, więcej na inwestycje. Działalność gospodarcza w coraz większym stopniu zaczęła zmieniać

ukierunkowanie. W coraz większym stopniu dostarczenie rodzinie środków konsumpcji zostaje zastąpione przez autoteliczne dążenie do wzrostu i ekspansji. Żeby sfinansować konieczne do tego inwestycje, rośnie nacisk na gromadzenie oszczędności. Kluczową instytucją kapitalistyczną jest konkurencja i związany z nią bezosobowy stosunek do wyników gry rynkowej. Znaczenie konkurencji dla rozwoju gospodarczego nierozerwalnie wiąże się z indywidualizmem. Interesuje nas tu gospodarczy wymiar indywidualizmu. Indywidualizm ekonomiczny jest to społecznie utrwalone i powszechnie podzielane przekonanie, że czerpanie pożytków z działalności gospodarczej przysługuje tylko właścicielowi (ewentualnie jego najbliższej rodzinie), natomiast wszyscy inni są z korzystania wykluczeni. Indywidualizm jest instytucją zrywającą z dotychczasowym przekonaniem, że sukces gospodarczy jednostki powinien służyć komuś więcej niż jednostce. W ten sposób wykluczony został udział rodu w korzystaniu z własności. Efektem tego stanu rzeczy było znaczne ograniczenie liczby osób, które miały prawo do czerpania środków do życia z własności na takim samym poziomie jak właściciel. W oczywisty sposób zwiększyło to fundusz inwestycyjny warsztatu czy gospodarstwa rolnego. Takie oto zmiany wprowadziła etyka protestancka.

Przyjrzyjmy się teraz, dlaczego tak się stało. Protestantyzm zmienił stosunek Boga do człowieka. Bóg co prawda stworzył świat, ale przestał się nim i ludźmi interesować. Dla człowieka najważniejsze, jak zawsze, jest życie po śmierci. Radykalna odmiana protestantyzmu głosiła koncepcje predestynacji. Nie wszyscy zostaną zbawieni i tylko niektóre osoby są do tego wyznaczone przez Boga, ale nikt nie wie, kto i nie jest w stanie się dowiedzieć. Mniej radykalna odmiana głosiła, że można otrzymać znak Łaski Pańskiej informujący o tym, że człowiek znajduje się na dobrej drodze do zbawienia. Takim znakiem jest to, że Pan błogosławi trudowi rąk ludzkich. Ten, kto osiąga sukces gospodarczy, może to tłumaczyć jako znak, że przybliża własne zbawienie.

Ponieważ jednak nie wszyscy będą zbawieni i wiadomo, że limit nagród wiecznych jest skończony oraz niezbyt duży, to jeden znak nie wystarcza, aby mieć pewność zwieńczenia życia błogosławieństwem wiecznym. Być może kto inny jutro otrzyma bardziej wyraźny znak powodzenia i większe gwarancje dla życia wiecznego. A pojutrze... Dlatego trzeba się ścigać z innymi na polu pracy codziennej o coraz to nowe obietnice Łaski Pańskiej. Wobec Boga każdy jest sam i każdy odpo-

wiada tylko za siebie. Człowiek jest z natury grzeszny, co więcej, grzechy mają właściwość bezwarunkowej akumulacji. Nie ma żadnego znaczenia żaden żal, skrucha, szczere wyznanie winy itp. Surowość i brak pobłażania dla siebie idzie w parze z rygoryzmem wobec innych ludzi. Zbawienie wypracowuje sobie każdy sam. Jeżeli ktoś podzieli się z innym owocem trudu rąk własnych, mniej mu pozostanie na to, aby zainwestować w przyszły sukces, toteż szanse na Znak Łaski automatycznie się zmniejszą. Tak się utrwalał indywidualizm gospodarczy. Równie widoczny jest aktywizm protestancki, na tle innych wyznań chrześcijańskich – katolicyzmu i prawosławia. W katolicyzmie człowiek rodzi się ze stanem łaski. Do zbawienia katolikowi wystarczy, aby nie zrobił nic złego, protestantowi nie wystarczy powstrzymanie się od złego – aby być zbawionym, musi zrobić coś dobrego.

W stosunkach między ludźmi należy dążyć do eliminowania relacji uczuciowych. Ludziom nie można ufać, nawet bowiem najbliżsi są nastawieni przede wszystkim na realizację własnych, egoistycznych interesów. Jest to wyraźna odmienność w stosunku do katolickiego kolektywizmu i empatii. W katolickim kręgu kulturowym praktykowana miłość bliźniego prowadzi do powstania apoteozy grupy własnej. Jak to później zobaczymy, większym grzechem jest występek przeciwko więzi społecznej niż grzech indywidualny. W przypadku popełnienia wykroczenia każdy może liczyć na ochronę i solidarność ze strony grupy własnej. Nie bez powodu wykroczenia gospodarcze wymagające solidarności, np. korupcja, są w krajach protestanckich znacznie mniej liczne niż w katolickich (zob. np. raporty Transparency International).

Protestanckim ideałem, zwłaszcza w jego kalwińskim wydaniu, są bezosobowe relacje między ludźmi, nie przeszkadzające w walce z konkurentami o Znak Łaski, czyli o zysk. W ten sposób zilustrować można wkład etyki protestanckiej w upowszechnienie akceptacji dla konkurencji – najważniejszej niewątpliwie kategorii gospodarki rynkowej. Można by odnieść wrażenie, że protestantyzm oferuje zbawienie tylko przedsiębiorcom – a co z robotnikami? Także i robotnik może uzyskać znak, jeżeli zrobi coś więcej niż inni, znajdzie sposób na jakieś usprawnienie, czy tylko będzie pracował dłużej niż inni. Fundamentalnymi cechami etyki protestanckiej są asceza i kult pracy. Praca, a ściślej mówiąc dążenie do jej perfekcyjnego wykonania, jest wartością autoteliczną. Praca w żadnym wypadku nie może być traktowana tylko jako środek realizacji zamierzeń konsumpcyjnych, jest

to rodzaj służby Bożej. Jeżeli skojarzymy to z naciskiem na indywidualne uporczywe szukanie Znaków Łaski, łatwo zrozumiemy, dlaczego przedsiębiorstwo przestaje służyć rodzinie, a zamienia się w autonomiczny agregat nastawiony na własny rozwój. Pomocny jest tu kult ascezy ułatwiający zmniejszanie konsumpcji na rzecz gromadzenia oszczędności, które zainwestowane dadzą dalsze gwarancje zbawienia. Siłą rzeczy działanie staje się długofalowe, kalkulacja tego, co jest dzisiaj, z tym, co będzie jutro (na podst. Weber 1984 i MCMXCIV; Bendix 1975, s. 17–79, 231–253; Kozyr-Kowalski 1975 i 1984). Na początku jest upowszechniona w miarę masowo religia protestancka. Religia jest źródłem masowych postaw, które uruchamiają masowe zachowania. Masowość i powtarzalność tych zachowań powoduje zaistnienie i utrwalenie instytucji kapitalistycznych: rynku, konkurencji, akumulacji etc.

Warto zauważyć, że w dość podobny sposób argumentował Smith w *Bogactwie narodów,* gdy opisywał zachowania sprzyjające tworzeniu dobrobytu przez rynek.

Powstaje teraz pytanie, czy tylko religia była czynnikiem sprawczym, czy może ważniejsze były wynalazki, a może ważniejsze były interesy klasowe burżuazji? Wynalazki, aby zostały wdrożone, muszą trafić na podatny grunt. Aby mogły się upowszechnić, trzeba żeby powstał w miarę szybko duży kapitał inwestycyjny, i temu służyła opisana wcześniej akumulacja, zwielokrotniona przez ascezę. Zanim przejdę do rozstrzygnięcia tych problemów, nie od rzeczy będzie stwierdzenie, że nic nie pojawia się samo z siebie. Tak jak kartezjanizm, który rozwinął się dzięki cenzurze kościelnej i potem przybliżył usunięcie religii z nauki, tak i idee kapitalistyczne musiały mieć początki wcześniejsze niż powstanie protestantyzmu.

Z tego względu argument interesów zasługuje na głębszą uwagę. I tak, Maria Ossowska zauważyła, że etyka jest elementem ideologii grupowej, jest zatem pochodną pozycji społecznej danej grupy i właściwych jej interesów (Ossowska 1985). Nie zawsze protestantyzm wiązał się z postawami prokapitalistycznymi. I tak np. protestantyzm był dość masowy wśród polskiej szlachty na przełomie XVI i XVII wieku, a jednak kapitalizm nie powstał w Polsce. W następnym rozdziale jest mowa o tym, że polska szlachta wybrała barok, kontrreformację i feudalizm.

Protestantyzm na zachodzie Europy szerzył się głównie w środowiskach mieszczańskich, natomiast szlachta była wobec niego dość nie-

chętna. Wcześniej była mowa o powstawaniu miast jako feudalnych wyjątków. Instytucje samorządowe i indywidualizm (ówczesny) sprzyjały rozwojowi handlu i wytwórczości. Wraz z ekspansją miast rosła liczebność i bogactwo kupców oraz organizatorów pracy wytwórczej. Działalność w obu tych dziedzinach gospodarowania wieńczył sukces tylko wtedy, gdy oparta była na planowaniu, oszczędzaniu, inwestowaniu. Wymagało to gromadzenia kapitału i powstrzymywania się od ostentacyjnej konsumpcji oraz podporządkowania bieżących działań długofalowej kalkulacji. Ten sposób zarabiania na życie drastycznie odbiegał od etosu szlacheckiego (rycerskiego). Życie wojenne było pełne niespodzianek i raczej nie sprzyjało długofalowym kalkulacjom. Zarobek wyrażający się w wielkości łupów wojennych również był nieprzewidywalny, a jego trwałość niepewna. Ukształtował się kult przygody, doraźności i ostentacyjnej konsumpcji w gronie towarzyszy broni. Towarzyszył temu swoisty romantyzm nakazujący sięgać po cele niezwykłe, nieraz dziwaczne.

Taki styl życia był przez burżuazję postrzegany jako irracjonalny i awanturniczy. Co więcej, można było zarzucać mu pasożytnictwo, tym bowiem było łupienie, niszczenie i niewytwarzanie niczego nowego, a trwonienie tego, co się ma, w niekończących się hulankach. Z czasem, gdy burżuazja okrzepła ekonomicznie, zaczęła dążyć do poprawy własnej pozycji politycznej, ale tu na drodze stała szlachta. W tej sytuacji negatywny opis stylu życia konkurentów klasowych był zarazem opisem ideologicznym, któremu towarzyszyło podkreślanie własnych odmienności i pozytywne ich wartościowanie. Styl życia stał się argumentem w walce o władzę i prestiż. Pełnił także rolę czynnika integrującego rodzącą się burżuazję i budującego jej poczucie odrębności.

Na to wszystko nałożył się protestantyzm, który został bardzo szybko przez burżuazję przyjęty (być może z wdzięcznością). Nadał on roszczeniom burżuazji sakralną podbudowę. Kalkulacja, planowanie czy oszczędzanie przestały być zwykłą działalnością zarobkową, a stały się czynnościami uświęconymi. Walka o upowszechnienie norm religijnych była zarazem walką o panowanie ideologiczne albo dążeniem do dominacji symbolicznej, zależnie od tego, czy preferować będziemy język Marksa czy Bourdieu. W każdym razie upowszechnienie idei protestanckich tak silnie powiązanych ze stylem życia burżuazji dawało naturalny prymat prestiżowy tej klasie społecznej. Wiązało się to z tym, że styl życia burżuazji był najbardziej zbliżony do nakazów bo-

skich. Idee protestanckie przyczyniły się do upowszechnienia tego, co wcześniej było praktykowane przez stosunkowo nieliczne kręgi osób. Najważniejszym jednak efektem upowszechnienia się protestantyzmu było to, że nadał on dużej liczbie ludzi nowe cele życiowe, a dążenie do ich realizacji odczuwane było jako silny przymus. W ten sposób nie tylko przedsiębiorcy, lecz także robotnicy traktowali działalność zawodową jako coś więcej niż tylko pracę.

Upowszechnienie się w literaturze przedmiotu opinii o silnym związku między protestantyzmem a rozwojem gospodarczym zrodziło dość obfitą publicystykę polityczną. I tak np. cytowany dalej Peyrefitte podzielił świat na kraje Marty (protestanckie) i Marii (katolickie), tym ostatnim przypisując regres gospodarczy oraz chaos życia publicznego i prymat emocji nad rozumem w postępowaniu jednostek. Upowszechnienie się tego typu poglądów zrodziło podejrzenie, że są one dyktowane raczej zaangażowaniem ideowym po stronie jednego z wyznań niż naukowym obiektywizmem.

Pogląd o nieprzystosowaniu katolicyzmu do kapitalizmu zaatakował m.in. Michael Novak, wcześniej znany jako autor książki o „etnicznym przebudzeniu Ameryki" (Novak 1985) i jako jeden z ważniejszych autorów naukowego uzasadnienia wielokulturowości. Novak zakwestionował najpierw Weberowską tezę, że Kościół katolicki jest oderwany od świata, ponieważ najważniejszą jego instytucją są klasztory. (Ponadto według Webera światopoglądowy antyliberalizm Kościoła, przejawiający się w kulcie autorytetu, oddala od samodzielnych poszukiwań, a to z kolei przeciwdziała innowacyjności i rozwojowi gospodarczemu.) Novak przebadał historię gospodarczą zakonów benedyktyńskich i wykazał, że stanowiły one zaczyn rozwoju materialnego i kulturalnego. Ciężka praca i poszukiwanie usprawnień powodowały, że zakonnicy nie tylko mogli się utrzymać na dość wysokim poziomie, lecz także pozwalały na rozwój kultury, studia itp. Klasztory benedyktyńskie uczyły godności, dotrzymywania zobowiązań i efektywnej uprawy roli. Nie tylko dusze były ważne, lecz także poziom cywilizacyjny ludzi. Co się tyczy antyliberalizmu, wynikał on stąd, że w środowiskach katolickich mylono go z protestantyzmem albo purytanizmem (Novak 1993, s. 56). Natomiast teza o autorytaryzmie katolicyzmu jest przesadzona, nawet bowiem antyautorytarny liberalizm też ma swoich ojców założycieli i swoje autorytety (na podst. Novak 1993). Lektura cytowanej pracy skłania do wniosku, że tezy Novaka są dość

dobrze uargumentowane, nie są one jednak na tyle silne, aby usunęły w cień fakt, że kapitalizm jednak upowszechnił się w krajach protestanckich, a do katolickich trafił drogą importu kulturowego.

Protestancki wkład w kapitalizm zakwestionował także Jacques Attali. Jego zdaniem za prawdziwych wynalazców kapitalizmu należy uznać Żydów. Względna popularność tez Maxa Webera wynika zaś stąd, że służyły one uzasadnieniu politycznej supremacji Holandii, Anglii, a później USA. Attali przytacza wiele przykładów innowacyjności gospodarczej Żydów, np. kreowanie kredytu i wymyślenie ceny pieniądza (procentu), i wskazuje na związki między judaizmem a gospodarką. Wskazuje także na historycznie uargumentowany związek Żydów z operowaniem pieniądzem, kredytem i nowoczesną wytwórczością, a zwłaszcza ich wkład w rozwój XIX-wiecznego przemysłu komunikacyjnego, samochodowego i lotniczego oraz banków i agencji prasowych (Attali 2003). Wymyślenie kapitalizmu nie jest równoznaczne z jego upowszechnieniem. Kapitalizm rodził się w sektach protestanckich, istniał także w gminach żydowskich, ale do jego utrwalenia w Europie i potem w świecie trzeba było czegoś więcej niż tylko przykładu. Upowszechnienie i utrwalenie oznacza przekroczenie granic państw i granic kulturowych – import wzorów do innych kultur. Utrwalenie to nie tylko popularność idei w stosunkowo nielicznej mniejszości mieszkańców jakiegoś terytorium, ale budowa struktury administracyjno-prawnej przez państwo. Rola państwa polega na włączeniu ogółu ludności w gospodarkę kapitalistyczną i budowie gwarancji, że każdy może wziąć udział w grze rynkowej, a ci, którzy uczestniczą w grze łamiąc jej zasady, zostaną srogo ukarani. Ktoś musiał opracować kodeksy, ustawy i potem je egzekwować, do tego trzeba było państwa z silnym aparatem przymusu. Ponadto gminy żydowskie funkcjonowały w odmiennym kulturowym otoczeniu. I tak np. we wschodniej Europie negatywny stosunek do Żydów uniemożliwiał przyjmowanie przez katolickie czy prawosławne otoczenie żydowskich wzorów zachowań. Szerzej na temat ewentualnego przejmowania kapitalistycznych zachowań przez Polaków od Żydów jest mowa w rozdziale poświęconym polskiej kulturze organizacyjnej.

Natomiast grupa narodowa wskazana przez Attaliego jako inkubator kapitalizmu budowę własnego państwa połączyła z wielkoskalowymi eksperymentami socjalistycznymi. „W latach 50. państwo izraelskie było właścicielem całej ziemi i banków oraz jednej trzeciej przemy-

słowych środków produkcji. Reszta należała do Agencji (Żydowskiej), związków zawodowych i kibuców. W rękach prywatnych znajdował się tylko drobny handel" (Attali 2003, s. 366). Gospodarka żywnościowa Izraela oparta była na kibucach, które miały o wiele więcej cech wspólnych z kołchozami czy chińskimi komunami niż z przedsiębiorstwami kapitalistycznymi. Ich krachowi gospodarczemu towarzyszyła gigantyczna inflacja, która w 1984 roku wyniosła 400% (Attali 2003, s. 374). Nie ulega wątpliwości, że współczesny Izrael jest państwem dość wysoko rozwiniętym, niemniej 5% jego PKB pochodzi z datków zagranicznych (Conan 2002). Mimo dużych sukcesów gospodarczych należy uznać, że Izrael raczej zaadaptował się do światowych tendencji rynkowych, niż je współtworzył. Co ciekawe, w Izraelu w latach 80. obserwować można było podobne procesy jak w krajach wychodzących z realnego socjalizmu w latach 90. – przyspieszona prywatyzacja banków i przemysłu, rozpad państwowych i spółdzielczych gospodarstw rolnych, wzrost nierówności społecznych itp.

Wyjątkiem od reguły traktującej o mocy sprawczej idei protestanckich dla kapitalizmu są dzieje miast włoskich. Podstawowe instytucje kapitalistyczne powstały tam już w średniowieczu.Tam powstały pierwociny czeków, kredyt, kanki, tam też powstała podwójna księgowość. Wystarczyło jednak kilka klęsk militarnych, kilka szturmów i grabieży miast, aby instytucje te poszły w zapomnienie. Grupy społeczne współtworzące i wspierające instytucje kapitalistyczne nie „rozsiewały" idei kapitalistycznych na innych mieszkańsów miast, ani tym bardziej na wiejskie otoczenie. Stosunkowo niewielu ówczesnych przedsiębiorców stanowiło enklawę w otoczeniu o zupełnie odmiennych orientacjach życiowych. Zachowania przedsiębiorcze były wyuczone i wzmacniane bieżącymi sukcesami. Gdy przyszły klęski, zmalały sukcesy, wymarli posiadacze kwalifikacji, nie bardzo się kwapiono do ich powtórnego nabywania, tym bardziej że trzeba było do tego zmiany stylu życia. Byłoby pewnie inaczej, gdyby na miejsce rozproszonych przez cesarza mieszczan przyszli mieszkańcy wsi o orientacjach życiowych sprzyjających kapitalizmowi. Ponieważ nie było tam protestantów, nic takiego nie nastąpiło. Kapitalizm włoski upadł dlatego, że rozwijał się w niesprzyjającym otoczeniu kulturowym, kapitalizm angielski, szwajcarski czy holenderski trwał i trwa, ponieważ powstał w sprzyjającym otoczeniu kulturowym. Szczególnym przypadkiem może być kapitalizm w USA, który jest wytworem purytanów. Purytanie byli tak rygorystyczni

moralnie i ascetyczni, że nawet w protestanckiej Anglii na tyle mocno ich szykanowano, że woleli wyemigrować na statku „Mayflower" do Ameryki.

Związek między instytucjami religijnymi a zachowaniami społecznymi

Przyjrzyjmy się, w jaki sposób Emil Durkheim badał wpływ religii na zachowania społeczne. Analiza religii prowadzona jest przez Durkheima zawsze w związku ze stanem społeczeństwa. Religia zdaniem Durkheima to mniej lub bardziej zorganizowany i usystematyzowany zbiór faktów religijnych. Fakty te to różnego typu, panujące w danym społeczeństwie wierzenia i praktyki odnoszące się do przedmiotu tych wierzeń (Durkheim 1903, s. 38 i 39). Religia i właściwe jej instytucje, praktyki, symbole i wierzenia są wytworem „duszy zbiorowej". Warto zauważyć, że charakter religijny, sakralny mają dla Durkheima tylko te wierzenia, praktyki, symbole czy idee, które są wytworem zbiorowości. Natomiast rzeczami świeckimi są te, „które każdy z nas buduje sam, według danych dostarczonych przez swe zmysły i doświadczenia" (Durkheim 1903, s. 43).

Religia jest zatem wytworem społecznym, ale jest także czymś zewnętrznym wobec konkretnego osobnika. Właściwe danej religii wierzenia, idee czy motywacje są internalizowane przez osobników (na podst. Durkheim 1975a, s. 181–189). Internalizacja tych idei prowadzi nie tylko do podlegania przymusowi ich realizacji, ale także jest podstawą do zaistnienia poczucia pewności i słuszności w procesie realizowania celów życiowych (Durkheim 1975a).

Podczas gdy dla Maxa Webera idee religijne są w zasadzie dane i stanowią punkt wyjścia, dla Durkheima idee religijne są pochodną warunków, w jakich znajduje się dane społeczeństwo. Dobitnym tego podkreśleniem jest jego teza, że każda zmiana w zjawiskach religijnych uwarunkowana jest przez przekształcenia w ustroju społecznym. I tak np. ugruntowanie się dogmatu Świetej Trójcy nastąpiło dopiero wtedy, gdy utrwalił się podział na trzy stany (Durkheim 1903, s. 41).

Na podobną prawidłowość zwraca również uwagę Maria Ossowska w trakcie analizy związku między ideologią grupową a opowiedzeniem się za protestantyzmem lub katolicyzmem (Ossowska 1985). I tak

np. polska szlachta w XVII wieku wybrała katolicyzm bez żadnego przymusu zewnętrznego, z uwagi na to że towarzyszyły mu pozareligijne treści zgodne ze stylem życia, aspiracjami czy interesami. Atrakcyjność oferty kontrreformacyjnej wzmacniały niewątpliwie takie czynniki jak: widowiskowy i strojny barok, egalitaryzm i kolektywizm oraz politycznie motywowana chęć odróżnienia oraz integracji wewnętrznej wobec niekatolickich potęg, z którymi toczono długotrwałe wojny.

Czy oznacza to, że idee religijne nie mają samoistnej mocy sprawczej dla tworzenia postaw i instytucji społecznych? Mają, ale jest to wpływ pośredni. Względnie autonomiczna rola idei religijnych w procesie kreowania zachowań społecznych polega na tym, że są one przekazywane w procesie socjalizacji międzypokoleniowej, zarówno w postaci dokumentów, np. katechizmu, jak i przez naśladownictwo. Powtarzalność czyni, że stają się one społecznymi instytucjami, bywa też tak, że instytucje świeckie uzyskują charakter sakralny, co oznacza, że zachowania zgodne z ich wymogami są nakazem religijnym. Religie różnią się liczbą instytucji poddanych sakralnemu nadzorowi. Np. w kulturze dawnej wsi polskiej regulacją taką była objęta większość zachowań produkcyjnych, np. siew, żniwa etc. Sakralne regulacje nawet wtedy, gdy ograniczają się do niewielu wybranych instytucji, rzutują na zachowania świeckie, np. ustalenie dnia świątecznego wpływa na czas wolny, sposób konsumpcji, rodzinę, rozrywkę, produkcję, oświatę etc. W ten sposób wyodrębnia się specyfika kulturowa, która nawet po całkowitym zlaicyzowaniu zachowuje swoją odrębność, a której korelatem nadal pozostaje założycielski system religijny.

Idee religijne oraz właściwa im organizacja życia religijnego mają dość duży związek z postawami i relatywną trwałością więzi międzyludzkich. Internalizacja zasad wiary i ich nałożenie się na zasady etyczne w postaci pojęcia „grzechu", który powinien być głęboko przeżywany, prowadzi do upodobnienia się zachowań w danej zbiorowości. Upodobnienie to jest tym silniejsze, w im większym stopniu idee religijne są niekwestionowane i w im większym stopniu wykształcił się wyraźny monopol na interpretację zasad wiary i etyki wiążącą dla członków danej zbiorowości. Ponieważ zasady postępowania są jasne, takie same dla wszystkich i niekwestionowane, maleje możliwość rozbieżności w zachowaniach i konfliktów, a tym samym więź społeczna jest względnie trwała i relatywnie duży jest poziom społecznej integracji.

Punktem wyjścia do oceny roli religii w społeczeństwach współczesnych były studia nad długofalowymi zależnościami między religią a integracją społeczną. Durkheim odnotował pewien wzrost niepewności co do sposobów zachowań i towarzyszący im niepokój będący efektem wzrostu przeciętnego poziomu wykształcenia. Wzrost wiedzy nieuchronnie bowiem prowadzi do wzrostu wątpliwości, krytycyzmu i rezygnacji z uznanych sposobów wyjaśniania rzeczywistości społecznej, także tych oferowanych przez religię. Nowe interpretacje świata prowadzą do sporów, dyskusji i konfliktów, co sprzyja społecznej dezintegracji.

W efekcie ludzie tracą drogowskaz orientujący ich w labiryncie świata społecznego (Durkheim 1975b, s. 51–56). Generalnie rzecz biorąc, zapoczątkowana przez Durkheima metodologia badań religii i zachowań społecznych operuje następującymi kategoriami: integracja, interpretacja zasad wiary, dezintegracja psychiczna. Wszystko zaś zaczęło się od poniższej tabeli.

Tabela 1. Współczynniki samobójstw w przekroju międzynarodowym

Kraje	Przeciętna liczba samobójstw na milion mieszkańców
protestanckie	190
mieszane protestancko-katolickie	96
katolickie	58
grekokatolickie	40

Źródło: Durkheim 1975b, s. 39.

Rzadko się zdarza w badaniach socjologicznych uzyskanie tak silnego potwierdzenia hipotezy badawczej, współcześnie uważa się, że już różnice 10% są dość dobrym potwierdzeniem wykrytych odrębności. Tymczasem dane zebrane przez Durkheima pokazują aż ponad trzykrotnie więcej samobójstw wśród protestantów niż wśród katolików, w przeliczeniu na milion mieszkańców. Protestanckie środowisko religijne wyraźnie bardziej sprzyja samobójstwom niż otoczenie katolickie czy grekokatolickie. Dlaczego tak jest? Na gruncie Durkheimowskiego podejścia badawczego odpowiedź na to pytanie odwołuje się do niezadowolenia z życia powodowanego przez określony przebieg stosunków społecznych i sposób postrzegania rzeczywistości społecznej.

W społeczeństwach zdominowanych przez katolickie wierzenia religijne scentralizowany, w skali światowej, Kościół posiada monopol na interpretację zasad wiary. Wyrazem siły tego monopolu może być fakt, że przez kilkaset lat wierni nie mogli czytać samodzielnie Starego Testamentu. Scentralizowana organizacja kościelna opiera się na rozbudowanej strukturze terytorialnej. I tak np. w Polsce w końcu lat 80. społeczność katolicka zorganizowana była w 8459 parafiach i 27 diecezjach (Firlit, Jarmoch, Rosa, Zdaniewicz 1990, s. 19 i 47). Oznacza to, że do jednej parafii należy około 4 tysięcy osób, włączając w to dzieci. Relatywnie mała liczebność parafii ułatwia dotarcie do poszczególnych wyznawców jednolitych wykładni zasad wiary i etyki. W efekcie ludzie mają do czynienia z mniej więcej jednolitą i ogólnie zaaprobowaną interpretacją zasad religijnych, i stąd też mniej okazji do zaistnienia wątpliwości w sprawach wiary i moralności.

Z niektórych badań wynika, że istnieje mały, ale statystycznie znaczący związek między uczestnictwem w organizacjach parareligijnych, częstością modlitw, poczuciem związku z Bogiem a satysfakcją z życia, niezależnie od wyznania (Ellison, Gay, Glass 1989). Niemniej jednak typowa dla katolicyzmu scentralizowana, hierarchiczna struktura organizacji religijnych sprzyja społecznej integracji ludzi wokół Kościoła, wokół wspólnych zasad życia społecznego, i wreszcie zbliża ludzi do siebie w toku wspólnych praktyk kultowych (na podst. Durkheim 1975b, s. 46–51). Tak więc idee religijne i struktury kościelne przeciwdziałają alienującym wpływom czynników związanych z upowszechnieniem oświaty i wzrostem przeciętnego poziomu wykształcenia. Integracja społeczna zapewnia jednostkom poczucie bezpieczeństwa, daje oparcie społeczne i w ten sposób przeciwdziała społecznemu dyskomfortowi, neurozom i samobójstwom.

Współcześni autorzy, np. Gouldner (1985, s. 30–33), zajmują bardzo podobne stanowisko w tej sprawie, zwracając uwagę na to, że wymiana informacji wśród ludzi niewykształconych ma charakter dążenia do potwierdzenia poczucia więzi między nimi. Z kolei ludzie o relatywnie wysokim poziomie wyedukowania nastawieni są raczej na wykrycie wielości alternatyw, punktów spornych itp. Wzrost poziomu wykształcenia prowadzi zatem do wzrostu poczucia samotności i alienacji.

W podobny sposób wygląda sytuacja społeczeństw protestanckich. Różnorodność wyznań oraz brak wyraźnego ośrodka koordynującego

sposób interpretacji zasad wiary (pewien wyjątek stanowi kościół anglikański) nieuchronnie prowadzi do zatomizowania poszczególnych sekt protestanckich. W efekcie instytucje religijne nie przyczyniają się do integracji społeczeństwa narodowego. Brak jednolitej zatwierdzonej interpretacji Pisma sprzyja zaistnieniu poczucia niepewności i zagubienia (Durkheim 1975b, s. 47 i n.). W efekcie zwiększa się poczucie dezorientacji egzystencjalnej oraz towarzyszący jej poziom lęku i wzrasta liczba samobójstw. W taki mniej więcej sposób Durkheim objaśnił różnice w skłonnościach samobójczych wśród katolików i protestantów. Dość interesujące analizy nawiązujące do dorobku Durkheima przeprowadził m.in. Crippen. Stwierdza on, że mimo różnego rodzaju przemian, np. pozornej racjonalizacji i laicyzacji, nie można mówić o zaniku znaczenia sacrum dla współczesnych społeczeństw. Religia współczesna to, zdaniem Crippena, kulturowe uniwersalia, które jednoczą osobników przez sakralne odniesienia do funkcjonowania kolektywu, którego są członkami (Crippen 1988, s. 316–336). W toku analizy różnych sposobów czczenia w USA i ZSRR nowych bogów, uosabianych przez takie idee jak Demokracja czy Sprawiedliwość, (Crippen 1988) dały się zauważyć ciekawe różnice i podobieństwa między obu tymi krajami. I tak np. w ramach ceremonii poświęconych bogowi Demokracji w USA odbywają się periodyczne kampanie, których treścią jest indywidualna rywalizacja o głosy wyborców, natomiast w ZSRR odbywają się periodyczne spotkania w ramach zbiorowej walki o wspólny dobrobyt.

Religijna partycypacja jest przez kontynuatorów Durkheima rozpatrywana bądź jako uzupełnienie przemian świadomości politycznej, np. w USA (Eliot 1985), bądź też jako czynnik sprzyjający integracji. I tak np. w Brazylii religia katolicka słabiej niż w Polsce integruje naród wokół wspólnych symboli, a to z racji braku jednego lokalnego kultu, skupiającego uczucia religijne i narodowe w takim stopniu jak Matka Boska Częstochowska (Sachs 1984 i 1985). W Ameryce Południowej wielości różnego typu kultów i form ich celebrowania, afrykańskich, indiańskich i portugalskich lub hiszpańskich, towarzyszy duże zróżnicowanie klasowe. Różne kulty lokalne mniej lub bardziej przepojone są treściami społecznymi, by nie rzec neoklasowymi. Od religii oczekuje się bowiem recepty na własne trudne położenie życiowe. Odpowiedzią na te oczekiwania jest Teologia Wyzwolenia (Sachs 1985).

Poniżej dokonam próby analizy różnic kulturowych w przekroju religijnym. W tym celu sprawdzę, czy różnice kulturowe wykryte przez Durkheima nadal są aktualne, a następnie przytoczę świadectwa istnienia religijnych korelatów różnic w postawach społeczno-politycznych. Całość tych analiz zostanie potraktowana jako dowód na sensowność wyróżnienia w ramach kultury protestanckiego i katolickiego kręgu kulturowego (oczywiście niezależnie od innych zróżnicowań, które omawiam w innym miejscu).

Jaki jest status metodologiczny dalszych analiz, co jest przyczyną a co skutkiem? Stosownie do wcześniejszych ustaleń, analiza przyczynowo-skutkowa jest tu nierelewantna. Nie jesteśmy bowiem w stanie rozstrzygnąć jednoznacznie, czy najpierw pojawia się idea religijna, a za nią następują postawy, których do tej pory nie było, czy odwrotnie, w chwilach przełomowych zbiorowość przyjmuje ten typ idei, który relatywnie lepiej przystaje do jej postaw. Sytuację komplikuje fakt, że często wierzenia religijne ugruntowywały się *manu militari*. Ponadto w postoświeceniowej Europie status sacrum w zasadzie ograniczony jest do instytucji religijnych, stąd też uzasadnione jest twierdzenie o małych szansach na zaistnienie więzi przyczynowo-skutkowej między religią a codziennymi zachowaniami.

Poszukiwać zatem będę zależności statystycznych, przesłanek pośrednich i bezpośrednich, idee religijne zaś będą miały status korelatu pozostałych zjawisk kulturowych. Poznawczy status korelatu będzie tu miał charakter komparatywny. Oznacza to rozpatrywanie jednego korelatu na tle jednego lub więcej korelatów. I tak, korelat A tylko wtedy może być uznany za przesłankę określonego zjawiska, gdy jego statystyczny związek (współwystępowanie) z tym zjawiskiem jest silniejszy niż analogiczny związek korelatu B. W trakcie dalszej analizy korelatami będą katolicyzm i protestantyzm. Związek między religią a kategoriami znaczącymi dla determinowania zachowań, takimi jak osobowość, instytucja, wartość i wzór kulturowy został na tyle dokładnie opisany, że daje dobre uzasadnienie dla wnioskowania inferencyjnego. W efekcie, niezależnie od tego, czy wykryte prawidłowości spełnią test przyczynowości kanonów Milla, czy też nie, dzięki ich osadzeniu w historii będą miały relatywnie dużą doniosłość poznawczą i prognostyczną. Ta druga polegać będzie na tym, że: jeżeli wykryjemy, że dany spo-

sób postępowania występuje w Europie, ale w grupie A częściej niż w grupie B, to na podstawie indukcji historycznej i wnioskowania inferencyjnego możemy oczekiwać, że w przyszłości ten sam sposób zachowania również wystąpi częściej w grupie A niż w B. Im więcej zachowań jest powiązanych z danym korelatem i im większa jest ich społeczna doniosłość, tym bardziej uzasadnione jest nadawanie danemu korelatowi statusu wyróżnika kulturowego. W trakcie dalszych analiz wymóg doniosłości zostanie spełniony w ten sposób, że analizie poddane zostaną: komfort psychiczny, samobójstwa i postawy społeczno-polityczne.

Różnice dyskomfortu psychicznego wśród katolików i protestantów

Nie będzie wielkiej przesady, jeżeli za prekursora tak bardzo rozpowszechnionych współcześnie badań nad dyskomfortem psychicznym uznamy właśnie Emila Durkheima. Nie ulega bowiem wątpliwości, że relatywnie silne poczucie dyskomfortu psychicznego poprzedza próbę samobójczą. Im większe jest, przeciętnie rzecz biorąc, w danym społeczeństwie poczucie dyskomfortu, zwanego także neurotyzmem lub distressem, tym więcej samobójstw możemy oczekiwać. Dyskomfort psychiczny jest efektem ogółu negatywnych bodźców doświadczanych przez osobników w trakcie ich życia. Teoretyczne uzasadnienia badań nad dyskomfortem odwołują się do teorii potrzeb, z których najbardziej znaną jest teoria Maslowa. Swobodnie ją interpretując można przyjąć, że najbardziej dolegliwe dla człowieka jest niezaspokojenie oczekiwań w zakresie konsumpcji, bezpieczeństwa i unikania niepewności, więzi społecznej oraz samorealizacji.

Dotychczasowe badania nad dyskomfortem psychicznym były na ogół uzupełnieniem studiów nad rolą nierówności społecznych w kształtowaniu życia ludzkiego i koncentrowały się na ekonomicznych i demograficznych korelatach dyskomfortu psychicznego, zwanego także distressem. Wynika z nich, że do najważniejszych przesłanek distressu, zarówno w Polsce, jak i w USA, należą: niski poziom życia, płeć kobieca i traumatyczne doświadczenia życiowe, np. śmierć w rodzinie, rozwód, bezrobocie itp. (Hryniewicz 1989; Ross, Mirowsky, Ulbrich 1983). Zobaczmy teraz, jak na tym tle wygląda wpływ czynników społecznych i kulturowych. Przyjrzyjmy się najpierw, w jaki spo-

sób kształtują się interesujące nas zjawiska w krajach diametralnie różnych pod względem kulturowym i cywilizacyjnym. W latach 80. przeprowadzono badania w 71 krajach katolickich, protestanckich i islamskich. Zmienną wyjaśnianą była liczba samobójstw. Na zmienne niezależne złożyły się dane statystyczne charakteryzujące poziom życia. Okazało się, że w krajach islamskich współczynniki samobójstw są o wiele niższe niż w krajach protestanckich i katolickich (Miles, Simpson, Conklin 1989). W krajach islamskich mamy do czynienia ze znacznie większą niż w krajach katolickich regulacją zachowań przez normy religijne. Ponadto nakazy religijne są tam w mniejszym lub większym stopniu wzmacniane przez policję i sądy. Jeżeli dodamy do tego silną sakralizację więzi rodzinnej i klanowej, musimy uznać za pewnik, że silne wkomponowanie jednostki w strukturę społeczną idzie w parze z relatywnie bardzo małą ilością sytuacji, którym towarzyszy niepewność wyboru zachowań. Badania te dowodzą, że również współcześnie durkheimowskie inspiracje badań nad religią mają duże znaczenie poznawcze i heurystyczne.

Czy dotyczy to także współczesnych różnic między środowiskami katolickimi i protestanckimi? Rozpatrzmy, co przemawia za, a co przeciw uznaniu tych różnic za znaczące dla wyjaśnienia zachowań społecznych. I tak, można argumentować, że usytuowanie obu tych wyznań w ramach kultury euroamerykańskiej, w połączeniu z intensywnymi kontaktami wzmacnianymi przez instrumenty kultury masowej, doprowadziło do znacznego ujednolicenia postaw środowisk protestanckich i katolickich. W tym kierunku idą m.in. analizy Huntingtona, który w skład cywilizacji europejskiej włącza kraje protestanckiego i katolickiego kręgu kulturowego, wyłączając zeń kraje prawosławne (1997). W celu rozstrzygnięcia tych wątpliwości odwołam się do wewnątrzkrajowych porównań środowisk katolickich i protestanckich. Jest to dość mocny test, ponieważ wewnątrz danego kraju działają znaczące siły ujednolicające zachowania społeczne. Tak działają np. wspólne doświadczenia historyczne (klęski i zwycięstwa wojenne), kontakty codzienne, kultura masowa, socjalizacja szkolna. Ponadto podobna sytuacja ekonomiczna stwarza podobne źródła niepewności, podobna zaś przynależność klasowa stwarza podobne warunki dla doświadczania dyskomfortu psychicznego. W efekcie przeżywanie świata i komfort albo dyskomfort psychiczny powinny raczej być różnicowane przez nierówności typu klasowego niż przez wyznanie. Jeżeli okaże się,

że mimo tych sił ujednolicających religia nadal zachowuje moc wyjaśniającą będzie to oznaczać, że w przekroju międzynarodowym jej moc wyjaśniająca, jest znacznie większa, ponieważ czynników ujednolicających jest znacznie mniej i są one słabsze. Tym samym odwoływanie się do wpływów religijnych w procesie wyjaśniania różnic tzw. charakteru narodowego w Europie ma duże perspektywy heurystyczne.

Przyjrzyjmy się zatem, w jaki sposób różnice katolicko-protestanckie wpływają na doświadczanie distressu. Chodzi, rzecz jasna, o te kraje, w których katolicy i protestanci są znaczącymi statystycznie odłamami populacji. Podczas jednego z wielu badań nad distressem prowadzonych w USA obserwacji poddano skłonność do odczuwania dyskomfortu psychicznego przez kobiety pochodzenia anglosaskiego i meksykańskiego. Okazało się, że wtedy, gdy kontrolowano (w toku analizy regresji) takie zmienne, jak dochód, satysfakcja małżeńska i wykształcenie, interakcja między płcią a meksykańską narodowością okazała się być czynnikiem znacząco zmniejszającym poziom distressu (Ross, Mirowsky, Ulbrich 1983). Nie ulega wątpliwości, że Anglosaksonki w USA są na ogół ukształtowane przez wpływy protestanckie, a Meksykanki przez katolickie. Meksykanki doświadczały więcej czynników neurotyzujących niż Amerykanki ze środowisk protestanckich, ale ich poziom distressu był niższy. Oznacza to, że kultura środowisk katolickich, w której uczestniczą kobiety pochodzenia meksykańskiego, wytwarza takie orientacje osobowościowe, które chronią je przed psychicznym dyskomfortem.

W USA przeprowadzono również badania na podstawie statystyk samobójstw zbieranych w hrabstwach. W toku tych badań okazało się, że jeżeli nawet kontroluje się różne zmienne, m.in. socjoekonomiczne, wpływ religii na poziom samobójstw okazuje się statystycznie znaczący i zgodny z oczekiwaniami wyprowadzonymi na podstawie lektury prac Durkheima. W środowiskach katolickich współczynniki samobójstw są mniejsze niż w protestanckich (Brealt 1986).

Możemy zatem wnioskować, że w przypadku analiz wewnątrzkrajowych lub wtedy, gdy obserwacji poddamy zachowanie ludzi żyjących w mniej więcej podobnych warunkach ekonomicznych – przynależność religijna, katolicka lub protestancka, znacząco wiąże się z poziomem doświadczanego dyskomfortu psychicznego. W szczególności osoby ukształtowane w katolickiej tradycji są mniej skłonne od protestantów do samobójstw i zneurotyzowania.

Co ciekawe, nie tylko różnice między religiami, lecz także intensywność uczestnictwa w instytucjach religijnych okazuje się znacząca dla doświadczania komfortu psychicznego. W toku badań nad religijnością obserwacji poddano m.in. poczucie komfortu psychicznego absolwentów szkół katolickich na tle osób, które nie uczęszczały do takowych. Okazało się, że ci respondenci, którzy uczyli się w katolickich szkołach typu grammar i high łącznie, charakteryzowali się większym poczuciem komfortu psychicznego niż ci, którzy uczestniczyli tylko w jednym typie katolickiego szkolnictwa – grammar albo high. Niemniej jednak ci ostatni respondenci byli nieco bardziej zadowoleni z życia niż ci, którzy w ogóle nie uczęszczali do szkół katolickich (McCready, Greeley 1976, s. 163).

Protestanci i katolicy – różnice postaw społeczno-politycznych

W wydanej w 1982 roku pracy D. Tracy'ego (Tracy 1982) znajdujemy rozróżnienie między analogową i dialektyczną wyobraźnią. Chodzi tu o różnice osobowościowe związane ze sposobem postrzegania rzeczywistości społecznej przez protestantów i katolików. W każdym z tych wyznań dominuje odmienny pogląd na relację między Bogiem a światem ludzkim. Protestanci hołdują przekonaniu, że Bóg jest nieobecny w wytworach świata doczesnego, materialnych i ideowych. Ludzie są czymś różnym od Boga, nie są skonstruowani na „Jego obraz i podobieństwo", stąd świat jest pełen sprzeczności i wrogości. Społeczeństwo jawi się jako instytucja opresyjna. Prowadzi to do tego, że w trakcie kształtowania codziennych zachowań należy samodzielnie wybrać między wzajemnie sprzecznymi tendencjami. Stąd bierze się świadomość dialektyczna.

Z kolei katolicy uważają, że są podobni do Boga, jak również że Bóg jest obecny w wytworach świata ludzi. Czyny ludzkie są analogiczne do czynów Bożych, a społeczeństwo jest w zasadzie instytucją może nie zawsze miłą, ale na pewno nie opresyjną.

Tracy (1982) uważał, że przekonania te fundują coś w rodzaju świadomości pierwotnej (*preconscious*), która nadaje znaczenie światu zewnętrznemu i w ten sposób narzuca sposoby postępowania. Opisana wyżej koncepcja została przyjęta przez innych autorów i rozwinięta tak, aby mogła być zastosowana do masowych badań empirycznych.

Zobaczmy, w jaki sposób katolicko zorientowani socjologowie opisują różnice między katolikami a protestantami. Nawiązując do dokonanej przez Tracy'ego charakterystyki analogowego i dialektycznego sposobu organizacji struktur poznawczych, Andrew i Mary Greeley stwierdzają, że na gruncie religii protestanckiej niecelowe jest doszukiwanie się znaków Bożych zawierających aprobatę lub dezaprobatę dla projektowanych sposobów działań. Oczekiwanie takie jest w zasadzie z góry skazane na niezrozumienie lub złe zrozumienie sytuacji. Człowiek jest pozostawiony samemu sobie i nie ma oparcia w Bogu. Świat jest niebezpieczny i trzeba cały czas być aktywnym, aby nie mieć kłopotów. Stąd też racjonalne, na gruncie tych przekonań, jest potępienie przez niektóre sekty protestanckie palenia i picia alkoholu – są to niebezpieczne elementy świata doczesnego, z którymi Bóg nie ma nic wspólnego (Greeley, Greeley 1984). Widać więc, że dialektyczność świadomości protestanckiej polega na tym, że człowiek jest wyraźnie oddzielony od Boga i żyje w świecie pełnym sprzeczności i niebezpieczeństw. Katolicy z kolei są przekonani, że zarówno oni sami, jak i świat społeczny są uformowani na podobieństwo Boże. Stąd też stosunki społeczne, kultura mogą być traktowane jako źródło znaków Bożych. Znaki te mogą z kolei być traktowane jako wskazówki co do sposobów postępowania, co kreuje świadomość analogową. Nie ma zatem powodów, aby czuć się bardzo winnym temu, że bieg spraw jest niezgodny z oczekiwaniami. Drobne przyjemności życiowe, muzyka, śpiew, wino nie mogą być przez katolików potępiane, są bowiem elementem świata doczesnego kontrolowanego przez Boga. Stąd też większa tolerancja katolików wobec odmienności politycznych i moralnych (Greeley, Greeley 1984).

Zaprezentowane tu charakterystyki polegają na opisie, jak dogmaty religijne manifestują się w zachowaniach ich wyznawców. Mamy tu zatem do czynienia z psychoanalityczną metodą poszukiwania odpowiedniości pomiędzy zinternalizowanym sądem na temat Boga a zachowaniami w życiu codziennym, świeckim.

Uzasadnieniem dla takiego wnioskowania jest potraktowanie religii jako sposobu definiowania rzeczywistości społecznej. Jest to zarazem schemat interpretacyjny i rodzaj pierwotnego systemu kulturowego. Jednym z ważniejszych elementów religii są wartości ostateczne, czyli sposoby zmagania się z pytaniem o sens życia i cele życiowe wynikające z wiedzy ludzkiej w kontekście przeświadczenia o nieuchronnym końcu egzystencji (McCready, Greeley 1976, s. 6).

Empirycznymi odpowiednikami owych wartości ostatecznych mogą być np. postawy wobec takich zdarzeń jak: respondent dowiaduje się, że ma najwyżej rok życia przed sobą, syn respondenta zostanie posłany na wojnę w niebezpieczne miejsce, rodzice cierpią i umrą, ma się urodzić dziecko opóźnione w rozwoju, wydarza się katastrofa przyrodnicza, np. tajfun, powódź itd. (McCready, Greeley 1976, s. 27).

Taki sposób rozumienia wartości ostatecznych posłużył do zaprojektowania badań przeprowadzonych w latach 1981–1986 w 30 krajach. Zaprezentowane dalej informacje oparte są na wynikach badań w pięciu anglojęzycznych krajach (Irlandii, USA, Wielkiej Brytanii, Kanadzie i Australii), niektóre wnioski oparte są również na wynikach badań w innych krajach, np. w Niemczech i w Holandii (Greeley 1989).

Interesującym rezultatem tych badań było niepotwierdzenie się hipotezy zaczerpniętej od Maxa Webera, dotyczącej różnic w zakresie etyki pracy i aspiracji co do kształcenia między katolikami a protestantami. Potwierdziły się natomiast oczekiwania dotyczące różnych sposobów postrzegania instytucji społecznych przez katolików i protestantów.

I tak, w miejscu pracy katolicy cenią głównie sprawiedliwość i równość, natomiast protestanci – wolność i indywidualizm. Katolicy słabiej respektują hierarchię służbową i bardziej od protestantów są skłonni domagać się równej płacy za tę samą pracę. Co interesujące, katolicy w mniejszym stopniu aprobują prawa właściciela do zarządzania firmą, zwłaszcza wtedy gdy stoją one w sprzeczności z innymi wartościami, takimi jak np. sprawiedliwość.

W środowiskach katolickich równość jest wyraźnie wyżej ceniona niż wolność. Generalnie rzecz biorąc, katolicy charakteryzują się większą tolerancją polityczną dla lewicowego i prawicowego ekstermizmu, natomiast ostrzej od protestantów oceniają zachowania podważające więź społeczną w mikrogrupie i społeczeństwie, takie jak: samobójstwo, aborcja, eutanazja i zdrada małżeńska. Protestanci z kolei silniej akcentują indywidualną odpowiedzialność i ostrzej od katolików oceniają łapówki i kłamstwa. Wobec prawa protestanci są bardziej posłuszni i bardziej od katolików skłonni do stosowania aresztów. Ponadto są oni przekonani, że państwo nad nimi dominuje i że brak im mocy do obrony przed tą dominacją.

Katolicy natomiast są mniej posłuszni prawu, w większym stopniu są skłonni aprobować protesty z użyciem siły, jak również w większym

stopniu są przekonani o konieczności podwyższenia statusu kobiet. Do państwa katolicy mają stosunek bardziej pozytywny i w większym stopniu aprobują interwencjonizm państwowy i politykę egalitaryzacji dochodów. W życiu codziennym katolicy są bardziej towarzyscy i silniej związani z rodziną i społecznością lokalną.

Widać więc wyraźnie, że potwierdziła się hipoteza mówiąca o tym, że katolicy postrzegają społeczeństwo jako raczej popierające jednostkę, natomiast protestanci raczej w kategoriach opresji i wrogości. W ogólności widać, że przynależność religijna znacząco wiąże się z wartościami i postawami, i że są to różnice względnie trwałe i niezależne od wieku i społecznej pozycji. W sprawach bardziej szczegółowych, np. popierania konkretnej partii politycznej, zauważalne są fluktuacje wskazujące na zlaicyzowanie tych decyzji, niemniej jednak różnice nadal się utrzymują. Świadczą o tym rezultaty badań holenderskich, gdzie badano długofalowe (w latach 1964–1992) trendy w zakresie związku między przynależnością religijną katolicką i kalwińską oraz bezwyznaniowością a popieraniem partii politycznych. Okazało się, że wpływ afiliacji religijnej malał dość wyraźnie, a największy spadek wystąpił w latach 60. i 70. W połowie lat 70. tempo spadku zmniejszyło się, a w latach 80. ta tendencja wygasła. Różnice, jakkolwiek mniejsze, nadal są względnie wyraźne (Eisenga, Felling, Lammers 1994).

Obserwacja związku między intensywnością religijnego uczestnictwa a postawami może być potraktowana jako próba oceny, czy siła związku z Kościołem katolickim sprawia, że osoby bardziej związane z Kościołem reprezentują ponadprzeciętne natężenie postaw społeczno-politycznych przypisywanych na ogół katolikom.

Z badań cytowanych poprzednio wynika, że w grę mogą wchodzić m.in. takie postawy, jak zapotrzebowanie na więź grupową, kolektywizm i niechęć do liberalizmu ekonomicznego. I tak, z badań J. Koralewicz i M. Ziółkowskiego wynika, że intensywność uczestnictwa w praktykach religijnych idzie w parze z relatywnie większą aprobatą dla centralnego zarządzania gospodarką, zapotrzebowaniem na politykę pełnego zatrudnienia i niechęcią do wolnej konkurencji jako regulatora życia gospodarczego (Koralewicz, Ziółkowski 1989, s. 45). Ci sami autorzy poddali analizie skłonność do indywidualizmu lub kolektywizmu, pytając respondentów o to, czy lepiej byłoby, aby ludzie konkurowali, czy raczej kooperowali ze sobą. Okazało się, że intensywny

udział w praktykach religijnych idzie w parze z mniejszą aprobatą dla indywidualizmu. Podobnie w przypadku prospołecznych wartości wyznawanych przez rodziców; rodzice silniej związani z religią również silniej akcentują konieczność wpojenia dzieciom umiejętności współżycia i zaangażowania w sprawy innych ludzi. (Koralewicz, Ziółkowski 1990, s. 68, 73, 80).

W badaniach zrealizowanych w Łodzi okazało się, że intensywność religijnego uczestnictwa[1] idzie w parze z relatywnie silną identyfikacją z grupą sąsiedzką (Hryniewicz 1990, s. 103). Co ciekawe, podobny wpływ wywiera związek z religią na opinię o tym, czy dorosłe dzieci powinny oczekiwać różnych świadczeń ze strony dorosłych rodziców (Koralewicz, Ziółkowski 1990, s. 100–102, 104–106). Z zaprezentowanych tu uwag wynika dość wyraźne potwierdzenie, że przynależność religijna jest korelatem zjawisk kulturowych. Polega to nie tylko na tym, że członkowie różnych wspólnot religijnych różnią się między sobą, lecz także na tym, że osoby silniej związane z religią również silniej niż inne są przywiązane do postaw przypisywanych zwolennikom tej religii.

Syntetyczna ocena kulturotwórczej roli korelatów religijnych

Wraz z ugruntowaniem się podziału Europy na część katolicką i protestancką oraz po politycznym usankcjonowaniu tych różnic (1648), utrwalał się również kulturowy podział Europy. Można przyjąć, że szczególnie dużą rolę w dyferencjacji kultury europejskiej odegrały procesy związane z ugruntowaniem się kapitalizmu, które *grosso modo* doprowadziły do przeciwstawienia kultury mieszczańskiej i protestanckiej kulturze katolickiej i szlacheckiej. Jest to podział niezależny od podziału kulturowego i gospodarczego na Europę wschodnią i zachodnią.

Tak czy inaczej różnicowanie katolickiego i protestanckiego kręgu kulturowego wiązało się z sakralizowaniem odmiennych instytucji i wzorów zachowań. Po stronie protestanckiej były to: indywidualizm

[1] Czy uważa się Pan(i) za osobę: wierzącą i praktykującą, wierzącą, ale niepraktykującą, niewierzącą, określa Pan(i) to inaczej (Hryniewicz 1990, s. 95).

i samodzielna analiza Pisma w celu odgadnięcia zamysłów Bożych oraz wyścig ciężkiej pracy, ponieważ uzyskanie efektów lepszych niż inni mogło być uznane za znak predestynacji do zbawienia. Po stronie katolickiej postawiono na braterstwo i egalitaryzm, jednolitą interpretację pisma i tolerancję dla ludzkich słabości, czemu służyła katarktyczna instytucja spowiedzi. Już Max Weber zauważył różnice osiągnięć gospodarczych obu tych kręgów kulturowych. Są one nadal dość wyraźne, z pewnymi wyjątkami (np. północne Włochy), niemniej jednak skłania to niektórych autorów z krajów katolickich do analizy krytycznej, a nawet bardzo krytycznej.

I tak np. intelektualista i zarazem czołowy w latach 60. polityk francuski Alain Peyrefitte w pracy zatytułowanej *Choroba francuska* stwierdza, że przynależność Francji do katolickiego kręgu kulturowego przyniosła wyłącznie szkody i straty, podobnie zresztą jak w innych krajach katolickich. Jego zdaniem, współcześnie różnice między krajami protestanckimi i katolickimi są nadal wyraźne i polegają na tym, że w krajach protestanckich dominuje praktyczność, wynalazczość, pluralizm. W krajach katolickich, zdaniem Peyrefitte'a, mamy do czynienia z antytezą tych zjawisk. Natrafiamy tam na nieproporcjonalnie dużą rolę duchowieństwa w życiu publicznym, bardziej od praktyki ceni się spekulacje myślowe, zajęcia administracyjne i intelektualne mają wyraźnie większy prestiż niż gospodarcze, banki zaś należą do cudzoziemców, głównie Żydów. W sferze postaw codziennych „kombinowanie, cwaniactwo, system jakoś to będzie znajduje poparcie i podziw" (cyt. za Lewandowski 1995 s. 93–94). Opis podobnych zachowań znajdujemy w polskim eposie narodowym, w którym Sędzia planuje powstanie narodowe w następujący sposób: „szlachta na koń wsiędzie, ja z synowcem na czele i jakoś to będzie" (*Pan Tadeusz*).

Z drugiej jednak strony omówione tu przykładowo badania pokazują, że wyższe niewątpliwie osiągnięcia gospodarcze nie idą w parze z równie wysokim komfortem psychicznym. Są one okupione dość dużym kosztem psychicznym, podczas gdy w krajach katolickich koszty te są mniejsze, a życie jest wyraźnie przyjemniejsze.

Wynika stąd, że w obu tych kręgach kulturowych instytucje i systemy wartości w taki sposób regulują zachowania jednostek, że dążą one do zaspokojenia nieco odmiennych potrzeb. W celu zobrazowania tego problemu dokonam dość swobodnej syntezy teorii potrzeb Maslowa i McClellanda. W protestanckim kręgu kulturowym na plan

pierwszy wysuwają się potrzeby materialne, autonomii i osiągnięć indywidualnych. Z kolei w środowisku katolickim relatywnie silniej akcentowane są potrzeby bezpieczeństwa i filiacyjne (przynależności, szacunku, miłości). Oczywiście wszyscy ludzie mają per saldo takie same potrzeby, różnice te wskazują tylko na odmienne rozłożenie priorytetów w tym zakresie.

Odmienne orientacje w zakresie priorytetów życia codziennego doprowadziły do tego, że w efekcie codziennych zachowań masowych ukształtowały się instytucje, systemy wartości i wzory zachowań w taki sposób, aby ułatwiać zaspokajanie priorytetowych potrzeb i utrwalić te zachowania w przyszłych pokoleniach. W efekcie protestanckie instytucje lepiej służą osiąganiu dobrobytu materialnego, a katolickie – komfortu psychicznego.

Między oboma kręgami kulturowymi występuje stałe przenikanie wzorów kulturowych. Nieco bardziej spektakularny jest import kulturowy instytucji kapitalistycznych do katolickiej części Europy. W drugą stronę przemieszczają się instytucje i wzory kulturowe sprzyjające odindywidualizowaniu, dezatomizacji społecznej i kolektywnej solidarności. W efekcie tego współoddziaływania kultura organizacyjna protestanckich i katolickich krajów Unii Europejskiej wykazuje cechy wspólne różniące ją od kultury organizacyjnej w USA, ukształtowanej przez „białych anglosaksońskich protestantów".

W Europie w większym stopniu spotykamy: społeczne nastawienie firm, kolektywizm, negocjowanie decyzji z różnymi grupami pracowniczymi, często większe znaczenie pracowników niż akcjonariuszy, silniejsze więzi grupowe, kobiece cechy kultury itp. (na podst. Bloom, Calori, de Woot 1996). Pod względem kulturowym z krajów europejskich najbardziej do USA podobna jest niewątpliwie protestancka Anglia. Jednakże już w latach 70. stwierdzono dość wyraźne różnice w określaniu relacji między jednostką a instytucjami społecznymi. W Anglii w większym stopniu niż w USA mamy do czynienia z przekonaniem, że do sukcesu indywidualnego należy dążyć zbiorowo, drogą rywalizacji z innymi grupami, niepowodzenie indywidualne zaś jest w znacznej mierze efektem błędów systemu politycznego albo gospodarczego. Tymczasem w USA dominuje orientacja wyraźnie indywidualna, skłaniająca do wniosku, że niepowodzenia są raczej efektem indywidualnych niedociągnięć niż błędów systemowych (Robinson, Kelley 1977).

Na tym tle interesująco wygląda międzykulturowa cyrkulacja instytucji katarktycznej, niezwykle ważnej dla równowagi psychicznej, jaką jest katolicka spowiedź. W czasach przedoświeceniowych, kiedy większości wzorów zachowań codziennych towarzyszyły sankcje sakralne, wzory te były głęboko zinternalizowane, grzech (zachowanie niezgodne z wzorem) zaś był bardzo głęboko i intensywnie przeżywany. Instytucja spowiedzi miała charakter dość detalicznej analizy zachowań, dyskusji nad ich zgodnością lub rozbieżnością z wzorami, przyczynami tej rozbieżności i metodami uzyskania zgodności wzoru i zachowania.

Po ugruntowaniu się oświeceniowej myśli społecznej i jej wkomponowaniu w europejskie instytucje straciły one status sacrum, decyzje codzienne zaś utraciły religijny drogowskaz i zaczęła im towarzyszyć coraz większa niepewność. Instytucja spowiedzi przestała być tak intensywnie przeżywana i zmniejszyło się jej katarktyczne oddziaływanie. Zygmunt Freud w eseju *Człowiek, religia, kultura* zwrócił tymczasem uwagę na bardzo duże znaczenie kolektywnych ceremonii religijnych połączonych z uniesieniami psychicznymi: osadzają one człowieka w społeczeństwie i zapewniają równowagę psychiczną. W ramach terapii osobowości, która ukształtowała się jako efekt badań Freuda i jego kontynuatorów, kluczową rolę odgrywa seans psychoanalityczny polegający na zwerbalizowaniu tego, co złe i przykre, oraz wypracowaniu nowych metod postępowania. Jest to bardzo podobne do przedoświeceniowej spowiedzi. W indywidualistycznej Ameryce psychoanaliza stała się składnikiem kultury masowej. Po drugiej wojnie światowej dotarła ona w ramach importu kulturowego do postoświeceniowej Europy, także katolickiej, jako naukowa metoda leczenia nerwic. Jej terapeutyczna skuteczność, podobnie jak spowiedzi, jest również funkcją wiary. Z tym jednak że chodzi tu o wiarę w naukowy charakter terapii i zaufanie do umiejętności zawodowych terapeuty. Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że mimo wykrytych odrębności mamy tu jednak do czynienia ze wspólnotą kulturową. Różnica orientacji osobowościowych nie oznacza przynależności do różnych kultur. Tym, co przesądza o jednorodności kulturowej, jest kartezjański typ umysłowości wyznawców obu religii. Nawet wojnom religijnym towarzyszy argumentacja oparta na logice kartezjańskiej. Użyłem czasu teraźniejszego, ponieważ mam na myśli konflikt północnoirlandzki, stosunkowo niedawno zwieńczony zawiesze-

niem broni. Mamy więc tożsamość w różnorodności. Podobnie postrzega to S. Huntington (Huntington 1997), dla którego wschodnia granica cywilizacji europejskiej[2] jest zarazem wschodnią granicą zasięgu katolicyzmu.

Podsumowanie

Rozdział ten poświęcony był religijnym korelatom kultury europejskiej. Punktem wyjścia były dwa podejścia badawcze. Pierwsze wywodzi się z badań Webera, drugie wiąże się z dorobkiem Durkheima. Koncepcje Webera zostały zastosowane do zobrazowania wpływu idei protestanckich na ugruntowanie się kluczowych instytucji kapitalistycznych, takich jak: akumulacja pierwotna, konkurencja, indywidualizm ekonomiczny, długofalowe oszczędzanie na rzecz rozwoju i oderwanie celów przedsiębiorstwa od konsumpcji rodzinnej na rzecz rozwoju jako celu samego w sobie.

Punktem wyjścia Durkheimowskiego podejścia badawczego, nastawionego na wykrycie roli religii we współczesnych społeczeństwach, były studia nad długofalowymi zależnościami między religią a integracją społeczną. Durkheim odnotował pewien wzrost niepewności co do sposobów zachowań i towarzyszącego im niepokoju, będący efektem wzrostu przeciętnego poziomu wykształcenia. Wzrost wiedzy nieuchronnie prowadzi do wzrostu wątpliwości, krytycyzmu i rezygnacji z uznanych sposobów wyjaśniania rzeczywistości społecznej, także tych oferowanych przez religię. Nowe interpretacje świata prowadzą do dyskusji, sporów i konfliktów, co sprzyja społecznej dezintegracji.

Podczas gdy dla Maxa Webera idee religijne są w zasadzie dane i stanowią punkt wyjścia, dla Durkheima idee religijne są pochodną warunków, w jakich znajduje się dane społeczeństwo. Czy oznacza to, że idee religijne nie mają samoistnej mocy sprawczej dla tworzenia postaw i instytucji społecznych? Mają, ale jest to wpływ pośredni.

[2] Chociaż nie omawiałem kulturowych korelatów prawosławia, to zasadność takiego rozgraniczenia wydaje się dyskusyjna. Granica ta rozdziela o wiele mniejsze odrębności niż np. te, które istnieją między Europą a Azją Wschodnią, Azją Centralną czy Afryką. Rosyjska czy w ogóle prawosławna bizantyńskość jest z pewnością źródłem odmienności postaw, ale czy towarzyszą jej odmienne struktury poznawcze? Jest to dość wątpliwe, aczkolwiek nie mam na to mocnych dowodów.

Względnie autonomiczna rola idei religijnych w procesie kreowania zachowań społecznych polega na tym, że są one przekazywane w procesie socjalizacji międzypokoleniowej, zarówno w postaci dokumentów, np. przez katechizm, jak i przez naśladownictwo. Powtarzalność sprawia, że stają się one społecznymi instytucjami; bywa też tak, że instytucje świeckie uzyskują status sacrum, co oznacza, że zachowania zgodne z ich wymogami są nakazem religijnym. Religie różnią się liczbą instytucji poddanych sakralnemu nadzorowi. Na przykład w kulturze dawnej wsi polskiej regulacją taką była objęta większość zachowań produkcyjnych, siew, żniwa etc. Sakralne regulacje nawet wtedy, gdy ograniczają się do niewielu wybranych instytucji, generalizują się na świeckie zachowania, np. ustalenie dnia świątecznego wpływa na czas wolny, sposób konsumpcji, rodzinę, rozrywkę, produkcję, oświatę etc. W ten sposób wyodrębnia się specyfika kulturowa, która trwa nawet po całkowitym zlaicyzowaniu, a której korelatem nadal pozostaje założycielski system religijny.

Wraz z ugruntowaniem się podziału Europy na część katolicką i protestancką oraz po politycznym usankcjonowaniu (w 1648 r.) tych różnic, utrwalał się również kulturowy podział Europy. Można przyjąć, że szczególnie dużą rolę w dyferencjacji kultury europejskiej odegrały procesy związane z ugruntowaniem się kapitalizmu, które *grosso modo* doprowadziły do przeciwstawienia kultury mieszczańskiej i protestanckiej kulturze katolickiej i szlacheckiej. Jest to podział niezależny od podziału kulturowego i gospodarczego na Europę Wschodnią i Zachodnią.

Tak czy inaczej różnicowanie katolickiego i protestanckiego kręgu kulturowego wiązało się usakralizowaniem odmiennych instytucji i wzorów zachowań. Po stronie protestanckiej były to: indywidualizm i samodzielna analiza Pisma w celu odgadnięcia zamysłów Bożych oraz wyścig ciężkiej pracy, ponieważ uzyskanie efektów lepszych niż inni mogło być uznane za znak predestynacji do zbawienia. Po stronie katolickiej postawiono na braterstwo i egalitaryzm, jednolitą interpretację pisma i tolerancję dla ludzkich słabości, czemu służyła katarktyczna instytucja spowiedzi. Już Max Weber zauważył różnice osiągnięć gospodarczych obu tych kręgów kulturowych. Są one nadal dość wyraźne, z pewnymi wyjątkami, np. północne Włochy, niemniej jednak skłania to niektórych autorów z krajów katolickich do analizy krytycznej, a nawet bardzo krytycznej.

Z drugiej jednak strony zebrane rezultaty badań pokazują, że wyższe niewątpliwie osiągnięcia gospodarcze nie idą w parze z równie wysokim komfortem psychicznym. Są one okupione dość dużym kosztem psychicznym podczas, gdy w krajach katolickich koszty te są mniejsze, a życie jest wyraźnie przyjemniejsze.

Wynika stąd, że w obu tych kręgach kulturowych instytucje i systemy wartości w taki sposób regulują zachowania jednostek, że dążą one do zaspokojenia nieco odmiennych potrzeb. W protestanckim kręgu kulturowym na plan pierwszy wysuwają się potrzeby materialne, autonomii i osiągnięć indywidualnych. Z kolei w środowiskach katolickich relatywnie silniej akcentowane są potrzeby bezpieczeństwa i filiacyjne (przynależności, szacunku, miłości). Oczywiście wszyscy ludzie mają per saldo takie same potrzeby, różnice te wskazują tylko na odmienne rozłożenie priorytetów w tym zakresie.

Odmienne orientacje w zakresie priorytetów życia codziennego doprowadziły do tego, że w efekcie codziennych zachowań masowych ukształtowały się instytucje, systemy wartości i wzory zachowań w taki sposób, aby ułatwiać zaspokajanie priorytetowych potrzeb i utrwalić te zachowania w przyszłych pokoleniach. W efekcie protestanckie instytucje lepiej służą osiąganiu dobrobytu materialnego, a katolickie komfortu psychicznego.

Między oboma kręgami kulturowymi występuje stałe przenikanie wzorów kulturowych. Nieco bardziej spektakularny jest import kulturowy instytucji kapitalistycznych do katolickiej części Europy. W drugą stronę przemieszczają się instytucje i wzory kulturowe sprzyjające odindywidualizowaniu, dezatomizacji społecznej i kolektywnej solidarności. W efekcie tego współoddziaływania kultura organizacyjna protestanckich i katolickich krajów Europy, mimo różnic postaw, wykazuje wyraźne cechy wspólne. Tym, co przesądza o jednorodności kulturowej, jest kartezjański typ umysłowości wyznawców obu religii. Nawet wojnom religijnym towarzyszy argumentacja oparta na logice kartezjańskiej.

Polska we wschodnioeuropejskim kompleksie gospodarczym

Specyfika wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego

Różnice rozwoju gospodarczego między wschodem i zachodem Europy były widoczne już w średniowieczu. Później jeszcze bardziej się pogłębiły. Zobaczmy, w jaki sposób to przebiegało. W XVI wieku na zachodzie Europy zaczął wzrastać popyt na zboże spowodowany wzrostem liczby ludności miejskiej w tej części kontynentu. W krajach położonych na wschód od Łaby możliwość zwiększenia dochodu drogą eksportu zboża stała się silnym bodźcem do specjalizowania się gospodarstw szlacheckich w produkcji roślinnej i zwiększania tej produkcji.

Dążenie do wzrostu produkcji realizowano przez odwrót od pieniężnego spłacania powinności feudalnych na rzecz przymusowego świadczenia pracy, rozbudowanie szlacheckich praw do ziemi kosztem chłopskich oraz wtórne poddaństwo polegające na zespoleniu poddaństwa osobistego, gruntowego i sądowego. Z tym zespoleniem szła w parze koncentracja uprawnień do dysponowania chłopem i jego ziemią oraz wydawania wyroków w ręku właściciela folwarku. Na zachodzie Europy, np. w Niemczech zachodnich uprawnienia te były rozdzielone i mogły znajdować się w innych rękach, zdarzało się nawet, że uprawnienia sądowe posiadał chłop wobec innych chłopów. O ile stosunki poddaństwa na wschód od Łaby regulowało głównie prawo zwyczajowe, o tyle w zachodniej części Niemiec stosowano prawo rzymskie, prawo prywatne i sądowe (Rutkowski 1986, s. 41; Geremek, Piesowicz 1968, s. 179). Restytucji poddaństwa towarzyszyło stopniowe ograniczanie dostępu chłopów do rynku i wzrost znaczenia świadczeń rzeczowych

oraz odseparowanie ich od państwa, polegające na zaniku obciążeń podatkami państwowymi i wzroście świadczeń na rzecz właściciela wsi (Rutkowski 1986, s. 19). Ten typ rozwoju cechował m.in. Niemcy wschodnie (od linii Łaby), Polskę, Chorwację, Czechy, Rosję (Geremek, Piesowicz 1968, s. 189).

Powstanie wschodnioeuropejskiego systemu produkcji miało charakter głębokiej restrukturyzacji gospodarczej, której towarzyszyły równie głębokie zmiany instytucjonalne i polityczne. Restrukturyzacja ta rozpoczęła się zmianą orientacji zawodowej szlachty wschodnioeuropejskiej. Jak wynika z badań Stefana Inglota, w Polsce do XV wieku produkcją roślinną zajmowali się głównie chłopi. Dla gospodarstw szlacheckich podporządkowanie gospodarstwa produkcji roślinnej było dość głęboką zmianą (Inglot 1951, s. XI i n.). Z drugiej jednak strony spodziewane korzyści niwelowały niedogodności przystosowania się do nowych ról zawodowych i sprzyjały otwartości intelektualnej. Uczono się nowego zawodu hodowcy roślin również drogą naśladowania chłopów, którymi pogardzano, ale którzy czynności te mieli lepiej opanowane.

Esencją społeczeństw wschodnioeuropejskich był szczególny splot czynników politycznych i ekonomicznych. Powstanie wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego byłoby niemożliwe bez politycznej dominacji szlachty. Brak silnych politycznie konkurencyjnych mieszczańskich grup interesu sprawiał, że szlachta miała nieograniczone możliwości forsowania korzystnych regulacji prawnych. Regulacje te były pochodną interesu ekonomicznego polegającego na możliwości uzyskania wysokiej stopy życiowej drogą eksportu zboża. Skłaniało to do forsowania regulacji mających na celu krótkofalowe korzyści i zapewnienie wydajności przez zmniejszanie kosztów pracy. Uzyskiwano to przez stopniowe eliminowanie rynku pracy najemnej i zwiększanie czasu pracy przymusowej (pańszczyzny). W Polsce procesy te zostały zapoczątkowane w XVI wieku, w Prusach upadek polityczny miast nastąpił po wojnie 30-letniej.

Kluczową instytucją gospodarczą był folwark, zwany w dawnej Polsce wolnarkiem. Był to rodzaj przedsiębiorstwa feudalnego nastawionego co prawda na zbyt, ale w zasadzie niezależny od rynku pracy. W Europie Zachodniej racjonalizowanie kosztów realizowano przez likwidację serwitutów i rugowanie z ziemi uboższych chłopów w ramach stopniowego umacniania się stosunków rynkowych. Towarzyszyło temu

przekształcanie się części chłopów oraz szlachty w burżuazję wiejską (Geremek, Piesowicz 1968, s. 176).

Rozwój wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego nastąpił w wiekach XVI–XVIII. Stopniowe eliminowanie stosunków rynkowych oraz konkurencja produktów rolnych zza oceanu skłaniały do dalszego eliminowania transakcji pieniężnych na rzecz wymiany naturalnej i zapłaty w naturze pracownikom najemnym. I tak w najbardziej zaawansowanej gospodarczo części Polski, w Wielkopolsce, w latach 1551–1580 płace stanowiły 14–17% wartości produkcji sprzedanej, (Kamler 1976, s. 166). W późniejszych latach koszty produkcji rolnej stopniowo rosły i zalecenia stopniowego ograniczania wydatków pieniężnych dość często pojawiały się w polskich poradnikach rolniczych (Geremek, Piesowicz 1968, s. 189).

Wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy cechował się specyficznym powiązaniem relacji klasowych i politycznych. Mała rola rynku sprawiała, że ceny były odzwierciedleniem nie kosztów oraz podaży i popytu, lecz raczej mocy politycznej połączonej z monopolem przymusu. Własność środków produkcji miała znaczenie dla tworzenia bogactwa o tyle, o ile towarzyszyła mu równoważna moc polityczna. Stąd wynika w Europie Wschodniej duża rola urzędów, które w warunkach atrofii rynku ustalają parametry gospodarcze, co prowadzi do tego, że uzyskują często znaczący wpływ na dysponowanie środkami produkcji, nie będąc ich formalnymi właścicielami (Konrad, Szelenyi 1979, s. 35 i n.).

Zdaniem cytowanych wyżej autorów węgierskich, w Europie Wschodniej można wyróżnić dwa kompleksy: prawosławny – Rosja, Rumunia, Serbia, Bułgaria – oraz „uzachodniony" – w pozostałych krajach leżących na wschód od Łaby. Kompleks prawosławny cechuje bardzo wyraźna dominacja urzędu nad własnością oraz dość silne, zwłaszcza w Rosji, dziedzictwo azjatyckiego sposobu produkcji. W części „uzachodnionej" mamy do czynienia z większą rolą rynku i miast, z zachodnimi wpływami kulturowymi – katolicyzm, protestantyzm (Konrad, Szelenyi 1979, s. 87 i n.). Niezależnie od tych różnic w całej Europie Wschodniej, łącznie z Prusami i Austrią, zaistniały sprzyjające warunki dla wyodrębnienia się dwu grup dominujących, mianowicie biurokratów kontrolujących urzędy i gospodarkę oraz wyraźnie słabszej burżuazji. Stopniowo, do XX wieku pozycje biurokratyczne zmonopolizowała inteligencja z właściwym sobie etosem klasowym i zawodowym. Jego osobliwością było przekonanie, że cele zawo-

dowe i życiowe osiąga się przez urząd, a nie przez rynek, jak to miało miejsce w przypadku zachodnioeuropejskich *professionals*. Towarzyszyło temu dość silnie ugruntowane przekonanie, że lepiej jest alokować zasoby przez urzędowe planowanie, niż polegać na nieprzewidywalnym i anarchicznym rynku. Taki sposób zarządzania państwem autorzy węgierscy określają mianem redystrybucjonizmu (na podst. Konrad, Szelenyi 1979, s. 25, 41 i 115).

Zapoczątkowany w XVI wieku podział pracy w Europie na producentów i konsumentów produkcji roślinnej spowodował trwałe odmienności rozwojowe, które nie tylko nie zniknęły po zastąpieniu zboża wschodnioeuropejskiego amerykańskim, ale nawet się nasiliły (np. w Prusach, o czym będzie mowa niżej). I tak np. D.S. Landes stwierdza, że w 1815 roku kraje europejskie dość wyraźnie różniły się poziomem gotowości do mechanizacji, strukturą statusów i władzy oraz dominacją sektora rolnego, przy czym granica między nimi biegła wzdłuż Łaby (Landes 2000, s. 271–272).

Utrwalenie się wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego spowodowało trwały podział Europy na dwa jakościowo odmienne systemy gospodarcze oraz związane z tym odmienności społeczne i polityczne. Jak to później zobaczymy na przykładzie Prus, wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy przetrwał dramatyczne dla siebie przemiany polegające na zniesieniu poddaństwa i powstaniu rynku pracy w rolnictwie i wolnego obrotu ziemią. Aż do końca XIX wieku wyróżniały go następujące cechy:

1) słabość polityczna miast i mieszczaństwa,
2) dominacja polityczna w państwie interesów sektora rolnego,
3) powiązanie funkcji produkcyjnych, politycznych, sądowych i administracyjnych w ramach folwarku,
4) autonomia folwarku wobec państwa, co polegało na tym, że kierownik folwarku był wobec chłopów suwerenem administracyjnym, gospodarczym i sądowym.

Do czasu pojawienia się w Europie dualizmu gospodarczego podział na część wschodnią i zachodnią był widoczny, ale nie miał charakteru tak daleko idących odmienności instytucjonalnych i społecznych. Jak wynika z badań J. Kłoczowskiego, średniowieczna Europa Środkowo-Wschodnia rozwijała się przez import kulturowy z zachodu i z opóźnieniem wdrażała zachodnie wzory, niemniej można tam było zaobserwować odpowiedniki instytucji gospodarczych i politycznych,

które istniały na zachodzie, w z grubsza podobnym kształcie (Kłoczowski 1998).

Rozwój ziem polskich od ugruntowania się gospodarki folwarcznej do 1795 roku

W trakcie dalszych rozważań będę się odwoływał tylko do tych źródeł, które opisują obszar geograficzny ograniczony na wschodzie linią Bugu. Dokumentacja procesów rozwoju Polski jest dość uboga, niemniej jednak podstawowe tendencje są możliwe do odtworzenia.

Jednym z najlepszych wskaźników rozwoju jest natężenie procesów urbanizacyjnych. Powstawanie miast, a zwłaszcza przyrost ludności miejskiej jest jednym z najlepszych wskaźników dokumentujących procesy rozwojowe umożliwiające i utrwalające kapitalistyczny typ rozwoju społeczno-gospodarczego. Na podstawie opisu zjawisk urbanizacyjnych możemy wnioskować o społecznej wydajności pracy, natężeniu handlu i powstawaniu nowych, niefeudalnych kompleksów interesów, i o motywacji do odmiennych niż feudalne zachowań gospodarczych.

Dyferencjację urbanistyczną ziem polskich można było zaobserwować już w średniowieczu. Jak wynika z ustaleń Bohdana Jałowieckiego, w XIII wieku sieć miast w zachodniej części kraju była o wiele gęstsza niż w części wschodniej, wyraźną granicę zaawansowania urbanizacyjnego zaś stanowiła linia Wisły (Jałowiecki 1996, s. 28). Późniejsze wydarzenia gospodarcze nie spowodowały znaczących zmian procesów urbanizacyjnych. Zobaczmy zatem, jak kształtowały się procesy urbanizacyjne w Polsce XVI-wiecznej.

Tabela 1. Ludność miejska i rzemieślniczo-handlowa w Polsce w latach 1575–1600 (%)

Ludność	Wielkopolska	Małopolska	Mazowsze Królewskie	Prusy
rzemieślnicza i handlowa	10	12	6.7	9.9
miejska	25.2	26.3	14.1	36.5

Źródło: Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 256 i n.

Z punktu widzenia prezentowanych tu analiz szczególną wartość informacyjną posiadają informacje zawarte w górnym rzędzie tabeli. Względne nagromadzenie ludności zajmującej się handlem jest wskaźnikiem swoistej dojrzałości gospodarczej i „przygotowania gruntu" pod nowe kapitalistyczne struktury i instytucje. Także i w tym przypadku regres gospodarczy Mazowsza jest dość wyraźny.

Tabela 2. Ludność miejska Korony w XVI i XVII wieku (%)

Regiony	1570–1580	1660–1670	Ubytek
Wlkp. zach.	31	28	3
Wlkp. wsch.	24	14	10
Kujawy	25	16	9
Małopolska	30	15	16
Mazowsze	18	12	6

Źródło: Topolski 1969, s. 114.

Tabela 2a. Ludność miejska w wybranych krajach europejskich (%)

Kraje	%
Rosja, połowa XVIII wieku	7
Anglia do 1700 r.	50
„większa część Europy Zachodniej" do 1700 r.	25

Źródło: Pipes 2000, s. 275.

W XVI wieku najbardziej zaawansowane urbanizacyjnie były Wielkopolska i Małopolska, zaś zacofane było Mazowsze. Natomiast po wojnach szwedzkich poziomy urbanizacji Mazowsza i Małopolski upodobniły się do siebie. Linia Wisły znowu stała się wyraźną granica zaawansowania procesów rozwoju miast. Po wojnach szwedzkich pogłębił się dystans urbanizacyjny między Polską a Europą Zachodnią, za wyjątkiem Wielkopolski zachodniej. Nastąpił wyraźny regres w zakresie tworzenia się kapitalistycznych stosunków gospodarczych.

Tabela 3. Udział rolnictwa w tworzeniu dochodu narodowego w okresie Sejmu Czteroletniego w Polsce i w wybranych krajach Europy Zachodniej

Kraje	Udział rolnictwa (%)
Polska	90
Francja	73
Anglia	50

Źródło: Jezierski 1977, s. 118.

Regresowi urbanizacyjnemu i relatywnej słabości rozwoju liczebnego zawodów miejskich towarzyszyła wyraźna dominacja rolnictwa w gospodarce polskiej XVIII wieku. Warto zauważyć, że w XVI wieku odrodzeniu polskiemu, które zaowocowało olbrzymimi dokonaniami w zakresie kultury politycznej i sztuki towarzyszył niezbyt ożywiony, na tle innych części Europy, rozwój gospodarczy. W efekcie, jak stwierdza Antoni Mączak, Polska epoki Wazów była dość biedna, ustępowała nie tylko Niderlandom, ale i Śląskowi, Czechom i Górnym Węgrom, tj. obecnej Słowacji (Mączak 1973a, s. 244). Podobną klasyfikację znajdujemy u Bohdana Leśnodorskiego, który analizując rozwój gospodarczy Europy w XVI i XVII wieku, wyróżnia trzy grupy krajów, sytuując Polskę w trzeciej grupie wraz z Hiszpanią, Portugalią, Włochami Południowymi i europejskimi posiadłościami Turcji. Rosja pod koniec badanego okresu znalazła się w drugiej grupie wraz z Francją, Niemcami i Skandynawią (Leśnodorski 1967, s. 129). Temu niedorozwojowi towarzyszyły znacznie większe niż w innych krajach kontrasty nędzy i bogactwa, niespotykane w krajach Europy Zachodniej.

Specyfiką polskiego rynku w owym czasie były niskie ceny żywności i surowców i z drugiej strony drożyzna przetworzonych towarów importowanych. Towarzyszył temu znaczny deficyt handlowy (Mączak 1973a, s. 244). Nie sposób oprzeć się wrażeniu, że już wtedy zarysowały się względnie trwałe parametry kształtujące miejsce polskiej gospodarki w Europie, ponieważ tak w Polsce Ludowej, jak i obecnie deficyt handlowy jest jednym z najważniejszych problemów polityki gospodarczej.

W XVII wieku wyraźnie zaznaczyła się nierównowaga między aspiracjami mocarstwowymi a możliwościami gospodarczymi, które raczej sytuowały Polskę na poziomie I lub II peryferii gospodarczej. Aspiracje mocarstwowe były dość silnie osadzone w ówczesnej kulturze

szlacheckiej, której rycerski etos skłaniał do poszukiwania dochodów drogą walki militarnej a nie współzawodnictwa ekonomicznego. Wzmacniały to interesy polityczne i ekonomiczne warstwy rządzącej, niezwykle silnie związanej z ekspansją wschodnią. Nic więc dziwnego, że liczne wojny XVII-wieczne doprowadziły do trwałej destrukcji gospodarczej, której nieuchronność przypieczętowały wojny szwedzkie. Uwidoczniony w powyższej tabeli spadek ludności miejskiej stanowi dobitne potwierdzenie tych prawidłowości. Opisywany tu regres gospodarczy doprowadził do obniżenia znaczenia gospodarczego Małopolski i upodobnienia jej pod tym względem do Mazowsza.

Zastanówmy się obecnie, czy opisanym wyżej różnicom regionalnym towarzyszyły różnice strukturalne. Historycy gospodarki dowodzą, że na tak postawione pytanie należy udzielić pozytywnej odpowiedzi, przynajmniej w odniesieniu do gospodarki rolnej. I tak w zachodniej części Polski, tj. w Wielkopolsce, na Pomorzu Zachodnim i na Śląsku, ukształtował się w XVI i XVII wieku odmienny niż w reszcie kraju model folwarku. Jego *differentia specifica* polegała na tym, że produkcja była nastawiona głównie na rynek wewnętrzny i obsługiwała rozwijające się miasta. Świadczy to o dość wyraźnym podporządkowaniu procesów gospodarczych klasie rzemieślniczo-kupieckiej, co jest równoznaczne z zaistnieniem stosunków gospodarczych typowych dla kapitalizmu (Topolski 1993, s. 43 i n.). Te odrębności cywilizacyjne były widoczne również dla ówczesnych Polaków. U niektórych XVII-wiecznych reportażystów polskich podziw budziły miasta i ośrodki przemysłowe Wielkopolski (Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 230).

W tym samym czasie dokonał się w polskim rolnictwie istotny postęp techniczny, polegający na wprowadzeniu żelaznego lemiesza i żelaznej radlicy. Innowacje te nie objęły jednak całego kraju, ale tylko jego zachodnią część. Na wschód od linii Wisły nadal używano sochy (Topolski 1993, s. 43 i n.).

Przyjrzyjmy się obecnie produktywności rolnictwa polskiego. Pod tym względem pozostawało ono zawsze w tyle za resztą Europy, choć nie w tak dużym stopniu jak obecnie. Na obszarze całej Rzeczypospolitej w drugiej połowie XVI wieku z jednego zasianego ziarna zbierano 4, a w ciągu następnych 150 lat – 3,3. W Niemczech w tym samym czasie plony z jednego wysianego ziarna wzrosły od 4,4 do 5,3 ziaren, we Francji do 6,7 w Anglii zaś z 4,6 do 9,8 (Mączak 1969, s. 88). Wspomniane wcześniej regionalne zróżnicowanie wdrażania postępu tech-

nicznego w rolnictwie nie mogło nie wywrzeć wpływu na późniejszą efektywność gospodarki rolnej. I rzeczywiście, według ówczesnych szacunków, w XVIII wieku jedna wielkopolska wieś licząca 200 gospodarzy przynosiła dwa razy tyle dochodu, co w rawskim i łęczyckim, i trzy razy tyle, co na Litwie i Ukrainie (Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 234). Zdaniem Topolskiego, od połowy XVII wieku coraz silniej zaczęły się zaznaczać różnice rozwoju gospodarczego między Wielkopolską a ziemiami mazowiecko-podlaskimi. Różnice te wiążą się z szybszym załamywaniem się gospodarki pańszczyźnianej i oczynszowaniem chłopów w Wielkopolsce (Topolski 1971, s. 184). Towarzyszyły temu wyraźne różnice w przyswajaniu innowacji transportowych. I tak u progu epoki rozbiorowej „wszędzie poza Wielkopolską i Prusami Królewskimi woły stanowiły podstawę sprzężaju" (Mączak 1973, s. 302).

W XVIII wieku, mimo wyraźnego regresu całej gospodarki polskiej, stosunki kapitalistyczne w Wielkopolsce, a także na Śląsku, utrwaliły się na tyle, że oba te regiony pełniły rolę pośredniczącą w imporcie kapitału do Warszawy i na Litwę. Podobnie rzecz się miała z początkami produkcji przemysłowej, manufaktury XVIII-wieczne rozwijały się głównie w Wielkopolsce (Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 244).

Przemysł w Polsce XVIII-wiecznej koncentrował się w późniejszej Galicji, tj. w Zagłębiu Staropolskim, które dawało 80% krajowej produkcji żelaza; niestety przemysł żelaza nie miał takiej mocy sprawczej do uruchomienia procesów urbanizacji i akumulacji, jaką w tamtych czasach posiadał przemysł włókienniczy.

Generalnie rzecz biorąc, polscy historycy gospodarczy dowodzą, że Wielkopolska znacznie lepiej niż pozostałe części kraju znosiła XVIII-wieczną depresję (Mączak 1969, s. 117).

Reasumując, należy stwierdzić, że w epokę rozbiorową ziemie polskie weszły jako wyraźnie zróżnicowany strukturalnie organizm gospodarczy, z lepiej rozwiniętą częścią zachodnią. Te różnice strukturalne dotyczą w głównej mierze odmiennych funkcji folwarku, większego znaczenia handlu i rzemiosła, a później manufaktur, i oczywiście struktury zawodowej ludności.

Jakkolwiek dokumentacja statystyczna procesów gospodarczych jest dość uboga, zwłaszcza w odniesieniu do południowej części Polski, niemniej jednak można przyjąć, że wyraźną linię podziału kraju na część zaawansowaną i słabiej rozwiniętą gospodarczo stanowiła pod koniec XVIII wieku linia Wisły. Na ziemiach etnicznie wówczas polskich

regionem o najbardziej zaawansowanym procesie restrukturyzacji prokapitalistycznej była Wielkopolska i Prusy Królewskie, wyraźnie słabiej rozwinięte gospodarczo były Małopolska, późniejsza Galicja, i Mazowsze, późniejsze Królestwo Polskie.

Epoka rozbiorowa – kontynuacja czy zmiana dotychczasowych tendencji?

Jak wiadomo, granice rozbiorowe Polski zostały ostatecznie ukształtowane w 1815 roku na kongresie wiedeńskim. Na granice te możemy spojrzeć z punktu widzenia cywilizacyjno-kulturowego. Jeżeli przyjmiemy taką optykę, to najbardziej interesująca jest granica zaboru rosyjskiego, która oddziela ziemie poddane bizantyńskiej misji cywilizacyjnej od pozostałych. Najogólniej rzecz ujmując, bizantyński typ kultury gospodarowania kojarzony jest z relatywnie małym znaczeniem przypisywanym indywidualnej aktywności, dużą rolą przypisywaną państwu oraz centralnie koordynowaną jednością polityczno-kulturową, polegającą na silnym współdziałaniu instytucji religijnych i państwowych. Wspomnieć należy, że niektórzy badacze, np. Polanyi, wskazują na azjatycką raczej niż bizantyńską proweniencję tej formacji. Osobliwością tego typu społeczeństwa na tle społeczeństw europejskich jest relatywnie małe znaczenie hierarchii społecznych, mamy tu w zasadzie do czynienia ze swoistą równością w poddaństwie. Tak czy inaczej, odnotować trzeba, że granica zasięgu bizantyńskiej misji cywilizacyjnej mniej więcej pokryła się z linią Wisły, która już wcześniej ukształtowała się jako granica odmiennych kompleksów gospodarczych i kulturowo-strukturalnych.

Wszystkie trzy zabory stanowiły strefę peryferyjną Rosji, Austrii i Prus i podporządkowane były ich odmiennym interesom gospodarczym. Pod względem gospodarczym ziemie polskie stanowiły strefę przejściową między Europą przemysłową i rolniczą (Ihnatowicz 1977, s. 88). Zobaczmy, jak wyglądały podstawowe tendencje rozwojowe w sektorze rolniczym na ziemiach polskich w epoce rozbiorowej.

I tak, istniejące na początku XIX wieku różnice w poziomie produkcji w dzielnicach utrzymywały się nadal bez większych zmian. W Królestwie Polskim i w Galicji zachowana została dominacja małych gospodarstw. Towarzyszyły temu podobne różnice rozwojowe jak

te odnotowane w XVIII wieku. Dla ilustracji tej tezy przyjrzyjmy się rozkładowi pogłowia owiec. W 1843 roku na 1 km^2 przypadało owiec:
– w Galicji 20,
– w Królestwie Polskim 31,
– na Pomorzu 53,
– na Śląsku 75,
– w Wielkopolsce 87 (Łukasiewicz 1977, s. 27).

W rozwoju pogłowia bydła, koni i nierogacizny tendencje w trzech dzielnicach zaborowych były podobne (Łukasiewicz 1977, s. 28).

Tabela 4. Rozwój hodowli bydła i trzody na ziemiach polskich w latach 1849–1912

Regiony	Bydło – wzrost w % na 1 km^2	Nierogacizna – wzrost w % na 1 km^2
Śląsk	68	662
Pomorze	95	345
Wielkopolska	71	328
ogółem zabór pruski	80	385
Galicja	50	172
Królestwo Polskie	48	62
całość ziem polskich	62	222

Źródło: Łukasiewicz 1977, s. 48.

Z tabeli wynika, że dynamika hodowli w latach 1849–1912 w Galicji i Królestwie Polskim była niższa od przeciętnych wielkości liczonych dla całości ziem polskich i pozostałych terytoriów. Przyjrzyjmy się obecnie plonom zbóż u schyłku epoki rozbiorowej.

Tabela 5. Plony zbóż na ziemiach polskich w latach 1909–1913 (q/ha)

Zboża	Pom. Zach.	Pom. Wsch.	Śląsk	Wlkp.	Król. Pol.	Gal. Wsch.	Gal. Zach.
pszenica ozima	25	22	21		12	12	10
jęczmień	23	22	22	21	11,5	11,5	11,5

Źródło: Rolnictwo 1981.

Informacje zawarte w tabeli dowodzą, że wydajność produkcji zbożowej w Galicji i w Królestwie Polskim była u progu niepodległości dwa razy mniejsza niż na ziemiach pozostających pod zaborem pruskim. Podobnie było z mlecznością krów, która w 1895 roku wynosiła w Królestwie 1000 kg, natomiast na polskich ziemiach zachodnich 1830 kg i była nawet wyższa niż w Niemczech i we Francji (Łukasiewicz 1977, s. 54).

Tak więc długofalowa obserwacja kształtowania się wskaźników produkcji rolniczej wykazuje, że zaznaczyła się wyraźna dominacja rozwojowa ziem znajdujących się pod zaborem pruskim.

Tabela 6. Ludność miejska na ziemiach polskich w wybranych latach XIX wieku (%)

Królestwo Polskie 1872 r.	16.2
Księstwo Poznańskie 1810 r.	25.0
Galicja 1900 r.	18.1

Źródło: Gieysztorowa 1981, s. 438.

Z tabeli 6 wynika, że w miastach Wielkopolski mieszkało w 1810 roku 25% ludności Wielkopolski, podczas gdy w Galicji 90 lat później odnotowano tylko 18% ludności miejskiej, w zaborze rosyjskim zaś 60 lat później w miastach mieszkało 16% ludności. Oznacza to, że także w zakresie dynamiki procesów urbanizacyjnych dominacja Wielkopolski nad resztą kraju zaznaczyła się wyraźnie, by nie rzec jaskrawo.

Podobne wnioski wynikają z obserwacji struktury zatrudnienia, która pokazuje wyraźny regres Galicji i Królestwa w tym zakresie. Oto bowiem około 1900 roku w obu tych regionach z rolnictwa utrzymywało się około 65% ludności, podczas gdy w zaborze pruskim, w 1907 roku, tylko 42% (Łukasiewicz 1977, s. 55).

Na zakończenie omówmy rozwój przemysłu i właściwej mu infrastruktury. Zacznijmy od tej ostatniej. Dość ważnym wskaźnikiem możliwości rozwojowych XIX-wiecznej gospodarki była gęstość linii kolejowych. I tak w Królestwie na 1 milion mieszkańców przypadało 250 km

linii kolejowych, w zaborze pruskim około trzy razy więcej i w Galicji niemal dwukrotnie więcej. Dla porównania, Niemcy miały 910 km linii kolejowych na milion mieszkańców, Francja – 1080, Anglia – 849, Belgia – 902 (Ihnatowicz 1977, s. 86).

Możliwości rozwoju przemysłu na ziemiach polskich rysowały się dość niejednoznacznie. Zgodnie z koncepcją dyfuzji kulturowej, zarysowało się terytorialne zróżnicowanie recepcji gospodarczych wzorów zachowań. Terytoria leżące bliżej zachodnich granic przyjmowały je szybciej. Zróżnicowaniu rozwoju gospodarczego w przekroju terytorialnym sprzyjała także typowa dla wschodnioeuropejskiej industrializacji prawidłowość, że import wyższej techniki przeważnie pociągał za sobą nierówności rozwoju ekonomicznego. Jak wskazuje Witold Kula, import wyższej techniki występuje na ziemiach polskich wyraźnie wcześniej niż import obcych kapitałów, co wzmacnia tendencje do rozwoju wyspowego, szczególnie widoczne w przemyśle Królestwa Polskiego (Kula 1983, s. 69 i n.). Tam też przemysł rozwijał się najszybciej i jego udział w produkcji przemysłowej Rosji wzrastał, ale po 1890 roku zaczął się zmniejszać wskutek ekspansji na ten rynek bardziej wydajnego przemysłu amerykańskiego (Jezierski 1977, s. 116 i n.).

Produkcja przemysłowa na ziemiach polskich miała dość prosty charakter. Tylko przemysł Królestwa wykazywał w eksporcie pewną nadwyżkę wyrobów gotowych nad surowcami. Był to jednak przemysł dość jednostronnie związany z Rosją i mało odporny na fluktuacje gospodarki europejskiej (Ihnatowicz 1977, s. 88). Ponadto, jak to wynika z poprzednio cytowanych informacji o strukturze zatrudnienia, przemysł Królestwa w stosunkowo małym stopniu kreował procesy urbanizacyjne. Z kolei udział ziem polskich w przemyśle Niemiec systematycznie malał. Było to następstwem rosnącego regresu gospodarczego Prus na tle Niemiec zachodnich i pruskiej polityki gospodarczej, jednostronnie podporządkowanej romantycznym celom politycznym.

Konkludując, należy stwierdzić, że okres zaborów nie zmienił w zasadniczym stopniu zróżnicowań gospodarczych i cywilizacyjnych, które zarysowały się przed rozbiorami. Z jednym być może wyjątkiem. W Polsce przedrozbiorowej pozycja gospodarcza ziem, które później nazwano Galicją, wydawała się być korzystniejsza, na tle innych ziem polskich, niż po odzyskaniu niepodległości.

Zabór pruski i jego wpływ na polityczny i gospodarczy rozwój Polski. Znaczenie zaboru pruskiego dla polskiego importu kulturowego

Znaczenie zaboru pruskiego dla polskiego importu kulturowego jest znacznie większe, niżby to wynikało z codziennych styczności z pruskimi instytucjami i wzorcami gospodarowania. Jak twierdzą polscy historycy, „około 1900 roku wzorem dla wszystkich [Polaków – J.H.] było państwo pruskie. Także na przykład dla Romana Dmowskiego, zwalczał je, ale było dla niego modelem" (Kłoczowski 2003).

Rozwój gospodarczy Polski dokonywał się i dokonuje nadal w znacznym stopniu drogą importu kulturowego z zachodu Europy, na który składało się przejmowanie wzorów technologicznych, postaw, motywacji i rozwiązań instytucjonalnych. Szczególne znaczenie dla tworzenia się kapitalizmu polskiego miała epoka zaborowa.

Import kulturowy dokonuje się zgodnie z regułą, że przyjmowane są wzorce kulturowe wytworzone w takim społeczeństwie, które pod jakimś względem jest atrakcyjne dla grupy importującej. Odnosząc to do epoki rozbiorowej, należy stwierdzić, że Rosja była uważana za kraj pod każdym względem gorzej wyposażony przez historię i była negatywnym punktem odniesienia. Wszelkie wzorce stamtąd płynące były odrzucane i starano się postępować inaczej tylko dlatego, że tak postępowano w Rosji. Stosunek do Austrii był dość ambiwalentny i trudny do sprecyzowania. Niemcy i Prusy były niewątpliwie atrakcyjne z racji większego zaawansowania cywilizacyjnego i wyższego poziomu życia. Starano się naśladować tych, którzy są bogatsi i lepiej żyją. W ten sposób świadomie i podświadomie przyjmowano wzory zachowań codziennych i rozwiązania instytucjonalne. Decydująca rola Prus dla polskiego importu wzorów gospodarki kapitalistycznej polegała także na tym, że zabór pruski obejmował te polskie ziemie, które od dawna przodowały pod względem rozwoju gospodarczego i z których rozprzestrzeniały się innowacje technologiczne i organizacyjne na pozostałe części naszego kraju.

Poniżej spróbuję opisać wzory zachowań i postaw oraz instytucje pruskie i wskazać, jakie konkretne treści za ich pośrednictwem docierały do Polaków w XIX wieku. Spróbuję odtworzyć, co mogli zobaczyć ówcześni Polacy i jakie wnioski mogli wyciągnąć. Następnie zaproponuję grę intelektualną pod tytułem: „Co by było, gdyby zaboru pruskiego nie było?"

Prusy jako pośrednik w polskim imporcie zachodnich wzorów zachowań gospodarczych i politycznych

Przepływ zachodnioeuropejskich wzorów kulturowych do Polski dokonywał się za pośrednictwem Prus. Zachodnie wzory kulturowe i technologiczne najszybciej przyjmowały te ziemie polskie, które leżały najbliżej granicy zachodniej, a potem przenikały one stopniowo na wschód. Były to zarazem tereny najwyżej zaawansowane gospodarczo i urbanizacyjnie. Uprzedzając dalsze analizy, możemy przyjąć, że były to: Wielkopolska oraz dzisiejsze Pomorze Gdańskie z Bydgoszczą i Toruniem. Poczynając od końca XVI wieku ziemie te graniczyły głównie z Prusami. Otaczające Polskę od zachodu ziemie pruskie stały się wiodącym pośrednikiem w imporcie kulturowym do Polski innowacji technicznych, politycznych i organizacyjnych.

Znaczenie Prus dla polskiego importu kulturowego wzrosło po 1795 roku, a zwłaszcza po 1815 roku, kiedy to ostatecznie ukształtowano, na Kongresie Wiedeńskim, granice międzypaństwowe w Europie Środkowej. Pod panowanie Prus dostała się wtedy najbardziej gospodarczo rozwinięta część Polski. Przez ponad sto lat ta część naszego kraju była objęta wzmożonym oddziaływaniem wzorów kulturowych wykształconych w społeczeństwie pruskim, dotyczących zachowań gospodarczych, organizatorskich, administracyjnych etc. Można przyjąć, że Prusy wraz z właściwymi im instytucjami gospodarczymi i politycznymi były dla znacznej części ówczesnych Polaków uosobieniem kapitalizmu i zachodniej gospodarki. Przejmowane stąd wzory utrwalały się, początkowo w Wielkopolsce, a potem, oparte na współpracy gospodarczej między Polakami i wspólnym języku, przenikały do innych ziem polskich.

Warto zatem przyjrzeć się, jak wyglądały w bezpośrednim doświadczeniu instytucje gospodarcze i polityczne, które z zachodu docierały na ziemie polskie. Niezależnie od tego, informacje o historii gospodarczej Prus mają szerszy walor poznawczy. Mogą one również okazać się użyteczne dla głębszego zrozumienia mechanizmów ekonomicznych wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Wynika to stąd, że Prusy były przez cały okres swej historii najbardziej zaawansowanym gospodarczo elementem tego kompleksu. Państwo pruskie odniosło największe, spośród krajów tej formacji, sukcesy w zakresie koordynacji zasobów ludzkich i materialnych w dziele reali-

zacji misji państwowej pojmowanej jako utrzymanie wiodącej w Europie pozycji militarnej. Ponieważ Prusy okazały się państwem najbardziej wydajnie realizującym cele państwowe w ramach wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego, to wskazanie czynników tego sukcesu może być podstawą do pewnych uogólnień i do odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób można osiągnąć efektywność ekonomiczną w tym kompleksie.

Zobaczmy zatem, jakie wzory zachowań gospodarczych i politycznych napływały do Polski i były utrwalane w najbardziej zaawansowanej ekonomicznie części kraju.

Prusy *in statu nascendi*

Prusy uzyskały suwerenność państwową pod koniec XVII wieku. Stało się to w efekcie traktatów wielawsko-bydgoskich z 1657 roku, uwalniających je spod polskiej zwierzchności lennej (Wachowiak przy współudziale Kamieńskiego 2001, s. 363 i n.). Prusy były najciekawszym niewątpliwie fragmentem wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Do tego kompleksu gospodarczego należała ta ich część, która była położona na wschód od Łaby. Prowincje pruskie leżące na zachodzie Niemiec nie należały do wschodnioeuropejskiej formacji gospodarczej. Państwo to niektórzy historycy określają mianem nowożytnej Sparty (zob. np. Landes 2000, s. 273). Trafność tej analogii wynika z nałożenia idei romantycznych na redystrybucjonizm podporządkowany maksymalizowaniu potencjału militarnego. Maksymalizowanie potencjału militarnego realizowano przez podporządkowanie polityki finansowej i gospodarczej oraz organizacji aparatu państwowego interesom armii (Salmonowicz 1985, s. 53). Koncentrację środków zapewniała monarchia absolutna i podporządkowana jej, względnie sprawna administracja.

Osobliwość Prus polega na tym, że było to państwo, które osiągnęło niewątpliwe sukcesy w zakresie celów militarnych, opierając się na wschodnioeuropejskim systemie gospodarczym. Drogi rozwoju gospodarczego Prus były podobne do rozwoju gospodarki folwarcznej w Polsce, z tym jednak że w scentralizowanym państwie pruskim monarchia miała o wiele większe możliwości w zakresie alokacji zasobów. Trzeba stwierdzić, że była to w, wydaniu Fryderyka II – twórcy potęgi

Prus – monarchia wyjątkowo konsekwentnie zarządzana. Władca ów preferował autokratyczny styl kierowania. Jego rządy miały charakter osobisty i nieskrępowany żadnymi formalnymi ograniczeniami. Jednakże był on autokratą konsekwentnie bezosobowym i niezależnym. Nie dało się zauważyć zmiennych predylekcji króla dla tej czy innej kliki. Obowiązywała zasada równego dystansu (Salmonowicz 1985, s. 132–140). Dzięki temu polityka Fryderyka II była dość konsekwentna i wolna od „łamańców" wynikających z sytuacji, w której coraz to inna klika uzyskuje dostęp do króla. Diametralnie odmienne stosunki panowały na dworach Katarzyny II czy Ludwika XIV. Polityka tych władców zmieniała się w zależności od tego, jaka grupa cieszyła się sympatią władcy. Nie chodzi o to, że Katarzyna II czy Ludwik XIV byli nieskutecznymi władcami – wręcz przeciwnie. Jednak wskutek łamańców realizowanej polityki byli chaotyczni i można sądzić, że zużywali więcej zasobów dla osiągania celów, niż mogliby zużyć, gdyby byli bardziej stabilni. Przykład Fryderyka pokazuje, że autokratyczny styl zarządzania jest efektywny tylko wtedy, gdy jest doskonale bezosobowy.

Budowie sprawnej administracji i społeczeństwa żywo reagującego na decyzje państwa sprzyjała organizacja życia religijnego. W Prusach dominowała ludność wyznania luterańskiego. Podobnie jak w pozostałej części Niemiec, uwolnienie Kościoła od władzy papieskiej spowodowało jego decentralizację i podporządkowanie władzy świeckiej. Już w XVI wieku ugruntowała się praktyka, że pastorów mianowali książęta niemieccy i zadaniem tych pierwszych było „głoszenie zasług i cnót władcy oraz wzywanie wiernych do ślepego posłuszeństwa" (Krasucki 1978, s. 32). Luteranizm nie był tak rygorystyczny jak np. kalwinizm i spośród wyznań protestanckich był chyba najbardziej podobny do katolicyzmu, może poza anglikanizmem. Uległo to daleko idącej zmianie na skutek ofensywy pietyzmu, który ugruntował się w Prusach w XVIII wieku.

Pietyzm był ruchem odnowy religijnej akcentującym ascezę w życiu świeckim i żarliwość w życiu religijnym. Asceza świecka służyła m.in. minimalizowaniu roszczeń wobec innych ludzi i utrwalaniu dyscypliny społecznej przez internalizację rygoryzmu moralnego rozumianego jako przymus detalicznego wykonania zobowiązań, zwłaszcza wobec zwierzchności. Z czasem pietyści przejęli duszpasterstwo wojskowe, pietyzm zaś stał się ważnym czynnikiem integracji i konsolidacji ustroju społecznego i politycznego Prus (Salmonowicz 1985, s. 40–42).

Należy zauważyć, że w przeciwieństwie do kalwinizmu, który był indywidualistyczny i kładąc nacisk na teorię predestynacji, zmuszał do szukania znaku Łaski Pańskiej drogą własnych dokonań, pietyzm kładł nacisk raczej na wywiązywanie się z odgórnie nałożonych obowiązków. W ten sposób pietyzm wzmacniał państwo, ale osłabiał przedsiębiorczość.

W polityce wewnętrznej rdzeniem państwa była administracja królewska i dość drobiazgowa sprawozdawczość, zastępująca typowy dla administracji feudalnej chaos kompetencyjny i anarchię. Była to administracja oparta na oświeceniowych ideałach empiryzmu i racjonalności. Racjonalność przejawiała się w konsekwentnym podporządkowaniu działań celowi i bezosobowości decyzyjnej, polegającej na tym, że cel nadrzędny był wyraźnie wyeksponowany i zdefiniowany jako dobro monarchii, a nie króla. Internalizacja wzorów zachowań typowych dla pietyzmu sprzyjała rezygnacji z zaspokajania własnych interesów drogą wykorzystania pozycji służbowej i zaangażowaniu w wykonanie zadań. Profesjonalizmowi sprzyjał także zapoczątkowany przez Fryderyka II system kształcenia urzędników. Istnieje pogląd, że Max Weber, konstruując idealny model organizacji biurokratycznej, opierał się na obserwacji administracji pruskiej. Z drugiej jednak strony klasyczny dla myśli demokratycznej esej tegoż autora poświęcony problemom kontroli urzędników przez reprezentantów ludu, tj. polityków, jeżeli był oparty na obserwacji administracji pruskiej, to w sensie negatywnym, ponieważ demokratycznej kontroli podlegała ona w bardzo małym stopniu i co najwyżej za czasów republiki weimarskiej.

Wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy utrwalił się w Prusach po wojnie trzydziestoletniej. Była ona dla Niemiec i Prus tym, czym potop szwedzki był dla Polski. Najbardziej spektakularnym efektem wojny trzydziestoletniej był w Niemczech spadek ludności miast w podobnym stopniu jak w Polsce po najeździe szwedzkim. Po wojnie trzydziestoletniej pogłębił się dualizm gospodarczy Niemiec. I tak na wschód od Łaby zwiększał się areał ziemi pańskiej kosztem chłopskiej. Zmuszanie chłopów do pracy w folwarkach spowodowało dalsze ograniczenie wolności chłopa. Na zachodzie Niemiec proces powiększania własności szlacheckiej opierał się na migracji chłopów do miast (Wawrykowa 1976, s. 14). Jednocześnie trwało ograniczanie autonomii miast i obniżanie ich statusu prawnego przez przyłączanie do państw niemieckich. Mieszczaństwo było ograniczone prawnie, a także politycz-

nie m.in. w dostępie do stanowisk państwowych (Salmonowicz 1985, s. 140–143). W efekcie poza kilkoma większymi miastami na zachodzie Niemiec, mieszczaństwo przekształciło się w uległą grupę społeczną. Skłoniło to w XVIII wieku niemieckiego filozofa społecznego Karla Mosera do stwierdzenia, że „każdy naród ma jakąś siłę napędową, a Niemcy mają posłuszeństwo" (cyt. za Wawrykowa 1976, s. 19).

W następstwie tych wydarzeń, pomijając sposób organizacji władzy państwowej, w Prusach ukształtował się ustrój gospodarczy bardzo podobny do polskiego. Prusy w XVIII wieku były typowym państwem stanowym, w którym podziały stanowe były wzmacniane przez monarchię absolutną, zwłaszcza przez Fryderyka II. Podstawą państwa była warstwa szlachecka. Właściciele folwarków posiadali nad chłopami pełnię władzy, ponieważ państwo z zasady nie interweniowało w relacje chłop–pan. Na strukturę stanową nakładały się relacje społeczne wynikające z podporządkowania społeczeństwa misji państwa, która polegala na utrzymaniu silnej i sprawnej armii. Służył temu osobliwy podział pracy między miastem a wsią, polegający na tym, że miasta miały dostarczać pieniędzy na zakupy wojskowe, a wieś żywności i rekruta. W XVIII wieku potrzeby armii wyraźnie dominowały nad gospodarką, administracją i społeczeństwem. Dla osób objętych obowiązkiem wojskowym (rezerwistów) oznaczało to, że bez zgody pułku nie mogły wyjechać z okręgu, podjąć zawodu ani ożenić się. Ważną rolę w utrwalaniu militarnej kultury organizacyjnej pełnił Kościół protestancki. Po ugruntowaniu się w Prusach pietyzmu rola Kościoła w podtrzymywaniu dyscypliny społecznej i cnoty posłuszeństwa uległa dalszemu wzmocnieniu.

Stan szlachecki pełnił jednocześnie funkcję korpusu oficerskiego. Poprzednik Fryderyka II, Fryderyk Wilhelm, zlikwidował wybujały arystokratyzm szlachty, zmuszając ją do służby wojskowej. W efekcie w dość krótkim czasie wykształcił się wśród szlachty etos oficera, wiernego i podległego monarchii, silnie przesycony symbolami honoru, wierności, misji.

Junkier pruski w życiu cywilnym był właścicielem folwarku, w którym zatrudniał chłopów, a raczej nimi dowodził. Część żołnierzy-chłopów była okresowo zwalniana ze służby i w tym czasie pracowała na roli (Salmonowicz 1985, s. 56 i n.). Z punktu widzenia chłopa oznaczało to, że oficerem w wojsku i kierownikiem w pracy była ta sama osoba. Nie ulega wątpliwości, że styl zarządzania folwarkiem był prawie

taki sam jak styl dowodzenia oddziałem wojskowym. W orbitę tego zarządzania wpadali nie tylko chłopi, lecz także znaczna część mieszczan zmuszonych do służby wojskowej. Ponieważ miasta wcześniej utraciły autonomię, także i mieszczaństwo nie doświadczało żadnych alternatywnych stylów życia poza żołnierskim, w życiu cywilnym byli wykonawcami poleceń. Kultura wojskowa, polegająca na bezdyskusyjnej podległości odgórnym poleceniom i wykluczająca wszelką samodzielność oraz inicjatywę, ugruntowała się we wszystkich warstwach społecznych, łącznie ze szlachtą, której status zredukowano do statusu oficera. Najcenniejszą rzeczą posiadaną przez oficera pruskiego był honor zależny od sprawnego i bohaterskiego wykonania rozkazów przełożonego.

Obywatelstwo w państwie pruskim rozumiano jako zespół obowiązków wyraźnie górujący nad nielicznymi uprawnieniami. Internalizacji tych norm dość wyraźnie sprzyjał pietyzm. Państwo narzucało dyscyplinę, stosując przymus, pietyzm zaś ją sakralizował. Ukształtowało się w ten sposób dość opresyjne państwo sprawnie egzekwujące obowiązki i przestrzeganie regulacji prawnych. Jak wynika z badań J. Rutkowskiego, w Polsce mimo istnienia rozlicznych restrykcji wobec chłopów słaba administracja nie mogła ich wyegzekwować. W efekcie reżim poddaństwa chłopskiego był w XVIII wieku w Prusach znacznie bardziej dolegliwy niż w Polsce (Rutkowski 1986, s. 113).

Z tego wynika, że Prusy były państwem o podobnie przestarzałej strukturze gospodarczej i społecznej jak ówczesna Polska. Nic więc dziwnego, że już na początku XIX wieku realizacja misji państwa, polegająca na realizacji jego celów *manu militari*, została zakwestionowana przez dotkliwe klęski zadane Prusom przez Napoleona pod Jeną i Auerstadt. Niewydolności dotychczasowego ustroju gospodarczego starano się zaradzić przez zniesienie podziału na stany, zlikwidowanie poddaństwa chłopów i powinności pańszczyźnianych i wprowadzenie wolnego obrotu ziemią (Ciepielewski, Kostrowicki, Landau, Tomaszewski 1971, s. 97 i n.).

Reformy te nie zmieniły jednak istoty państwa, w którym nadal wiodącą rolę odgrywali oficerowie-właściciele ziemscy. Działo się tak, mimo że sektor rolny stawał się coraz bardziej niewydolny w zakresie kreowania dochodów, na tle przemysłu i handlu. Było tak nie tylko w Prusach, lecz także w Anglii i we Francji. Wyrazem tej niewydolności był stały spadek ceny pszenicy w latach 1816–1892.

Tabela 7. Cena tony pszenicy w markach

Lata	Anglia	Francja	Prusy
1816–1820	364	265.5	206.2
1851–1860	250	231.4	211.4
1892	110.3	180	176.4

Źródło: Krzywicki 1967, s. 212.

Spadek cen artykułów rolnych nieuchronnie musiał prowadzić do spadku dochodów z majątków junkierskich. Ponieważ misja państwa nadal polegała na budowie militarnej potęgi zarządzanej przez oficerów, pauperyzacja dowódców-junkrów stanowiła zasadnicze zagrożenie tej misji. W efekcie następowały próby odwrócenia nieuchronnej deprecjacji gospodarki folwarcznej przez m.in. restytucję poddaństwa. I tak np. w 1827 roku właściciele ziemscy otrzymali dziedziczne prawo do nakładania na chłopów kar do 14 dni więzienia i grzywny, bez konieczności udziału kwalifikowanych sędziów w tego typu procesach (Wasicki 1986, s. 255). W efekcie tego typu uregulowań właściciele folwarków uzyskali narzędzie do zwiększania dochodów drogą przejmowania gospodarstw chłopskich. W XIX wieku obszar własności folwarcznej stale się powiększał (Krzywicki 1967, s. 252). Kryzys rolny zapoczątkowany w 1875 roku spowodował szczególnie dolegliwe konsekwencje dla gospodarki pruskiej; próbowano im zaradzić przez wprowadzenie ceł ochronnych. Później uruchamiano różne programy pomocowe dla rolniczego wschodu, na ogół silnie zabarwione politycznie, mające m.in. na celu kolonizację ziem pruskich zamieszkanych przez Polaków oraz dowartościowanie warstwy junkierskiej różnego typu dotacjami i ulgami. Od czasów Bismarcka pruskie cele polityczne zdefiniowane w kategoriach „obrony bastionu niemczyzny" w coraz większym stopniu pochłaniały zasoby wytworzone poza Prusami – na innych ziemiach niemieckich. Z czasem narodowe cele defensywne znacznie się zautonomizowały i doszło do fiksacji polityki gospodarczej wokół nich. I tak np. już po I wojnie światowej, kiedy odsetek ludności słowiańskiej na ziemiach pruskich był nieznaczny, ustawa z 1931 roku oferowała bardzo korzystną konwersję długów majątkom ziemskim na wschodzie Niemiec, z tym jednak że dotyczyło to tylko tych majątków, które zatrudniały Niemców. Była to więc obrona przed Słowianami bez Słowian.

Aż do konferencji poczdamskiej (lipiec–sierpień 1945), kładącej kres istnieniu Prus, było to państwo, w którym dominował rolniczy kompleks gospodarczy. W skład Prus wchodził co prawda przemysłowy Śląsk oraz Nadrenia i Westfalia, ale na plan pierwszy polityki gospodarczej wysuwały się zawsze interesy kompleksu rolnego i warstwy junkierskiej. Warto zauważyć, że Górny Śląsk był typowym wschodnioeuropejskim zagłębiem przemysłowym, które na kształt wyspy wyłoniło się z rolniczego otoczenia. Warunki życiowe były tu zawsze gorsze niż w zachodnioeuropejskich centrach przemysłowych. Za dowód niech posłuży fakt, że w latach 1910–1913 płaca górnika była tu o 50–60% niższa niż w Westfalii (Szeremietiew 2000, s. 16). Znalezienie się w jednym państwie z wiodącymi w skali Europy okręgami przemysłowymi stworzyło dość dogodne warunki dla importu kulturowego i restrukturyzacji gospodarczej. Wystarczy wspomnieć o wspólnej administracji i języku. Nie zostało to jednak wykorzystane i Prusy skończyły swoje istnienie jako klasyczny składnik wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego.

Począwszy od XIX wieku, Prusy były typowym przypadkiem marnotrawstwa zasobów wypracowanych w innych częściach kraju. Zasoby te służyły nie restrukturyzacji gospodarczej, lecz osiąganiu romantycznych celów w rodzaju obrony bastionu niemczyzny, a później konserwacji stosunków społecznych i politycznych – tj. podtrzymaniu warstwy junkierskiej i jej wpływów. Wynikało to z priorytetowego znaczenia „polityki bastionu". Uznano bowiem, że ideową ostoją niemczyzny jest dwór szlachecki, wiodącym realizatorem polityki bastionu zaś jest szlachcic-oficer. Podobne rozumienie polityki narodowościowej spotykamy w II Rzeczpospolitej w odniesieniu do ziem leżących na wschód od Bugu.

Jakie jest znaczenie pruskich dokonań dla polskiego importu kulturowego?

Po utrwaleniu się w Polsce wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego większość ziem polskich stała się strefą przejściową między Rosją, gdzie stosunki gospodarcze nosiły pewne piętno azjatyckości, a względnie zaawansowaną w rozwoju kapitalizmu Europą Zachodnią. Z tym jednak że wszystko to działo się w ramach wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Cały czas za polską granicą zachodnią istniały podobne do polskich instytucje gospodarcze i polityczne. W majątkach niemieckich na wschód od Łaby panowała osobi-

sta zależność. W XVIII wieku panowie nadal sprawowali władzę sądową i nadal władza państwa kończyła się u bram majątku ziemskiego. Czynione w XIX wieku ustępstwa na rzecz demokracji miały pozorny charakter. Zdaniem D. Landesa w „nowożytnej Sparcie", tzn. w Prusach przeżytki, wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego utrzymywały się jeszcze w XX wieku, zwłaszcza tam, gdzie niemieccy szlachcice byli panami słowiańskich chłopów (Landes 2000, s. 273, 274). W pamiętnikach Konrada Adenauera możemy przeczytać, że gdy przed II wojną jeździł on do Berlina z zachodnich Niemiec, po minięciu Łaby zaciągał firanki, ponieważ nie chciał oglądać Azji.

Po utrwaleniu się granic rozbiorowych zachodnia część Polski w istocie nie zmieniła swojego miejsca w gospodarce europejskiej. W XIX wieku utrwalał się zatem w Wielkopolsce wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy. W Prusach i w Polsce kluczową instytucją gospodarczą był folwark. W Prusach był on trochę lepiej zarządzany, jednakże nie z racji jakichś odmiennych metod zarządzania, lecz z powodu pietyzmu, który zarządców i robotników skłaniał do dłuższej i intensywniejszej pracy.

Tym z Polaków, którzy obraz gospodarki pruskiej utożsamiali z zachodnioeuropejskim kapitalizmem, ustrój ten jawił się w dość opacznej postaci. W wydaniu pruskim cechowało go istotne podporządkowanie gospodarki celom politycznym i brak wyraźnych działań na rzecz industrialnej restrukturyzacji. Interes gospodarki i państwa utożsamiany był z interesem klasy ziemiańskiej. Najważniejszą cechą gospodarki pruskiej był etatystyczny kolektywizm nastawiony na konserwację opisanych wyżej tendencji. Narzędziem realizacji tych celów była polityka gospodarcza, podporządkowana celom politycznym i realizująca je drogą drobiazgowych regulacji formalnych, rozdawnictwa przywilejów i dotacji. W sferze postaw widoczny był pietyzm (pracowitość, oszczędność) pozbawiony jednak cech indywidualnej przedsiębiorczości i nastawiony na pieczołowite wykonywanie odgórnych poleceń.

Polityka i gospodarka w Prusach XIX wieku

Świadomość polityczna elit pruskich była konsekwentnie romantyczna. Romantyzm pruski był odmianą romantyzmu niemieckiego. Ten z kolei dość wyraźnie różnił się od romantyzmu zachodnioeuropejskiego.

W Europie mieliśmy do czynienia z dwoma romantyzmami. Pierwszy z nich to romantyzm teoretyczny i spekulatywny, który był buntem przeciw literackiemu akademizmowi oraz empiryzmowi, niechętnie włączającemu do badań naukowych zjawiska psychiczne. Tu też stworzono filozofię holistyczną, próbującą godzić nauki przyrodnicze z filozofią i historią, a także podstawy nowoczesnej psychologii. Drugi nurt to romantyzm sentymentalny i irracjonalny, który Benedetto Croce określa mianem choroby wieku (Croce 2000, s. 57). Romantyzm niemiecki, podobnie jak polski, należał do tego drugiego nurtu, który był czymś więcej niż tylko reakcją intelektualistów na oświeceniowe prądy intelektualne. W tym przypadku wytwory intelektualistów dość dobrze trafiły w zapotrzebowanie publiczności i szybko weszły do ówczesnej kultury masowej, wyznaczając gusty, aspiracje i światopogląd XIX-wiecznej opinii publicznej. Dla osób uczestniczących w obiegu romantycznych wytworów komunikacji zbiorowej jawiły się one jako środki łagodzące, a być może nawet leczące neurotyczne stany ducha wywołane przez coraz bardziej wszechogarniające instytucje kapitalistyczne.

Konieczność kalkulacji własnego życia w kategoriach ceny i zysku i stałego porównywania aktualnego postępowania z innymi możliwymi posunięciami, pojawienie się anonimowej kultury miejskiej i wreszcie konieczność pogodzenia się z bezosobowymi mechanizmami rynku, od których zależy życie, ale których nawet władca nie może ujarzmić, wszystko to składało się na traumę, która spadła na Europę w XIX wieku. Traumatyczne konsekwencje tych doświadczeń pogłębiał fakt, że oświeceniowe epistemologie racjonalizmu i empiryzmu nie dawały narzędzi intelektualnych do rozpoznania i opanowania nowych procesów ekonomicznych i społecznych. Wnioskowanie oparte na faktach obserwowalnych i rygorystycznie ograniczone do operowania wynikami obserwacji oraz łączenia ich zawsze według tych samych zasad logicznych sprawia, że poza laboratorium nigdy nie uda się uzyskać informacji wystarczających do tego, aby taki rodzaj analizy przeprowadzić. Co więcej, są takie zjawiska, których na gruncie posiadanej wiedzy nie da się wyjaśnić i należy się pogodzić z wielością przyczyn, z których większość jest nieznana. W odniesieniu do ważnych dla człowieka problemów, takich jak rynek, dochód, koniunktura, oznaczało to konieczność pogodzenia się z niepoznawalnością warunków zaspokajania ważnych potrzeb. W efekcie

znaczna część ludności przeżywała stany neurotyczne wynikające z życia w stałej niepewności i zagrożeniu.

Romantyzm zaoferował ludziom nowe propozycje poznania świata i łatwe, niemęczące bo spontaniczne metody absorpcji niepewności. W miejsce oświeceniowych drobiazgowych i wymagających wysiłku intelektualnego obserwacji i analiz, rygorystycznie odwołujących się do uzyskanych pomiarów, pojawia się potok świadomości, czy też swoisty *peak experience*, polegający na nieskrępowanej interferencji doznań emocjonalnych i intelektualnych. Nieskrępowany potok świadomości podniesiony do rangi dominującej metody poznania, weryfikacji i budowy teorii upowszechniony został w ówczesnej opinii publicznej jako nowa, doskonalsza metoda radzenia sobie z rzeczywistością; dawał szerokiej publiczności złudzenie wyzwolenia psychicznego nie tyle od Kartezjusza, bo ten był znany nielicznym, ile od nowych, rygorystycznych, kapitalistycznych wzorów zachowań.

Nie będzie przesadne stwierdzenie, że uczestnicy ruchu romantycznego doznali wyzwoleńczego rozerwania pęt racjonalizmu narzuconych na spontaniczność intelektualną przez Kartezjusza i jego oświeceniowych kontynuatorów. W tym sensie był romantyzm paroksyzmem wolności intelektualnej, która uwolniła się od ograniczeń nałożonych na umysł europejski przez logikę formalną.

Dodatkowym czynnikiem neurotyzującym było oświeceniowe rozluźnienie norm religijnych; religia zaczęła tracić walor drogowskazu wyznaczającego kierunki postępowania w ważnych sprawach życiowych, co jeszcze potęgowało poczucie niepewności. Reakcją na to były różne sposoby poszukiwania nowej wiary i spokoju (Croce 2000, s. 58). I tak, obserwowano restytucję fundamentalizmu religijnego, zwłaszcza wśród katolików, zwrot ku pogaństwu w Niemczech, nawrót do średniowiecza oraz ustanowienie nowego sacrum w postaci narodu, w Polsce i Niemczech.

Na tym tle niemiecki romantyzm, w wydaniu takich autorów jak Fichte, Schleiermacher, Novalis, Tieck, Wackenroder czy bracia Schleglowie, znacznie wykraczał poza literackie i estetyczne zainteresowania i stał się kompleksowym światopoglądem głęboko przenikającym naukę, szkolnictwo, nawet nauki ekonomiczne, a zwłaszcza politykę. Był reakcją na Rewolucję Francuską i francuski racjonalizm, miał, z wyjątkiem Heinego, zabarwienie konserwatywne i nieodmiennie wrogie wobec demokratycznej i republikańskiej ideologii. Najważ-

niejszym wyróżnikiem niemieckiego romantyzmu był nacjonalizm. Nie było w Niemczech odpowiednika dla romantycznego liberalizmu głoszonego przez Hugo czy Mazziniego (na podst. Rempel 2000). Romantyzm liberalny w wydaniu Mazziniego polegał na założeniu, że polityka to coś więcej niż rozgrywki gabinetowe, to działanie na rzecz przebudzenia tego, co w człowieku uniwersalne, rozbudzenie świadomości misji wyznaczonej każdemu człowiekowi. Każdy zatem człowiek jest podmiotem życia politycznego, a nie tylko wybrani czy najlepiej rozumiejący historię. Jakkolwiek Mazzini doceniał znaczenie suwerenności narodowej, obcy był mu nacjonalizm rozumiany jako gloryfikacja własnego narodu. Zdaniem Benedetta Crocego Mazzini w najwyższym stopniu przyczynił się do ukształtowania wspólnej europejskiej XIX-wiecznej świadomości demokratycznej za sprawą entuzjazmu i miłości, jaką otaczał wszystkie narody europejskie oraz „ludy południowo-słowiańskie, które odkrył i ukazał im przyszłość" (Croce 1998, s. 124).

Nie sposób nie zauważyć dość daleko idących podobieństw romantyzmu niemieckiego i polskiego. W obu przypadkach romantyzm był przede wszystkim politycznie zorientowany, co polegało na tym, że cele polityczne wyrażał w języku „poetyki politycznej" (Bodio 2000, s. 24). Oba te romantyzmy bez reszty mieściły się w nurcie romantyzmu sentymentalnego i irracjonalnego, wyraźnie różnego od romantyzmu liberalnego w wydaniu Mazziniego. Zasadniczym wyróżnikiem tej formy romantyzmu jest nacjonalizm, prymat czynu nad refleksją i wykluczenie logiki formalnej z procesów argumentowania na rzecz realizacji takich a nie innych zamierzeń. Romantyczny nacjonalizm polega na dość rozbudowanej frazeologii narodu wybranego, który w Polsce określano mianem mesjasza narodów, w Niemczech (Fichte) zaś narodu misyjnego, który misję otrzymał od Boga lub od historii rozumianej jako przeznaczenie (na podst. Croce, s. 123 i n.).

W polityce romantyzm był negatywną reakcją na dorobek nauk politycznych zapoczątkowany przez Machiavellego. Oddzielenie polityki od konieczności realizowania woli Bożej dało podstawy do objęcia działań politycznych racjonalną kalkulacją, planowaniem etc. Romantycy politykę postrzegali jako instrument realizacji wartości moralnych. Gabinetowym kalkulacjom przeciwstawili mistyczne przeżycia, lekceważenie dla form organizacyjnych i taktyki i koncentrację na celach wielkich, np. braterstwa, prawdy, wolności itp.

W Polsce wypracowano wręcz osobliwą odmianę religii, którą Maria Janion nazwała polonizmem politycznym (na podst. Bodio 2000, s. 30).

Na arenę walki o realizację ideałów romantycznych wprowadzono jako podmiot procesu politycznego lud, którego udział w wydarzeniach politycznych przybierał formę, jak byśmy to dzisiaj nazwali, ruchów politycznych.

Komunikację zbiorową opanowały przekazy nastawione na wywołanie tkwiących w ludziach ukrytych emocji będących źródłem gwałtownych przeżyć – sięgających „dna duszy". Argumentacja opierała się na kojarzeniu słów-symboli według ich ładunku uczuciowego lub zwykłego podobieństwa, analogii itp. Np. Polska–ojczyzna–prawda –Mesjasz–odkupienie, Niemcy–Bóg–naród–państwo. Wraz z powstaniem romantycznych ruchów politycznych wzrosło zapotrzebowanie na liderów charyzmatycznych, zwłaszcza takich, którzy opanowali sztukę wnioskowania asocjacyjnego i potrafią zwerbalizować podświadome lęki i tęsknoty zbiorowe. Stąd też duża rola poetów w romantycznych wydarzeniach politycznych.

Spełnieniem romantyzmu w polityce była w Niemczech Wiosna Ludów oraz ruchy społeczne, które doprowadziły do powstania zjednoczonych Niemiec w 1870 roku. Obecność romantyzmu w polityce XIX-wiecznych Niemiec była dość wyraźna, jeśli nie dominująca. Dostrzegał to wyraźnie Max Weber, który w 1893 roku zwracał uwagę na konieczność zerwania z romantycznymi iluzjami w polityce, wyraźnie przeszkadzającymi w rozwoju kapitalizmu w Niemczech (cyt. za Bodio 2000, s. 39). W Polsce w tych czasach wyrazem czynów romantycznych były powstania, zwłaszcza powstanie listopadowe, które wybuchło jako spontaniczna reakcja uczniów szkoły wojskowej na zbyt mocny, ich zdaniem, rygor szkoleniowy.

Stopniowo stawało się coraz bardziej oczywiste, że oświeceniowy racjonalizm wypracował, dość daleką, ale jednak aproksymację mechanizmów regulujących gospodarkę i politykę. Kontynuatorzy racjonalnego myślenia utworzyli później nową formację intelektualną zwaną pozytywizmem. Totalna spontaniczność intelektualna i psychiczna dość szybko okazała się zawodnym narzędziem poznania rzeczywistości i jej kształtowania. Co więcej, nie tylko nie ukształtowano świata, lecz nawet pogorszył się poziom przystosowania osób stosujących romantyczne instrumenty poznawcze. Frustracja i poczucie bezsensu zrodziły wśród wytrwałych i konsekwentnych romantyków zachowania

obronne polegające na fiksacji. Polegało to na uporczywym doskonaleniu i cyzelowaniu dotychczas wyuczonych romantycznych zachowań i metod postępowania w nadziei, że kiedyś wreszcie muszą okazać się skuteczne. Zerwanie *iunctim* między intelektem a emocjami oraz stałe eksperymenty polegające na pobudzaniu własnych emocji doprowadziły do osłabienia siły myśli i woli oraz bezczynnego fantazjowania, u najbardziej konsekwentnych romantyków zaś można było zaobserwować ekscesy okrucieństwa, kazirodztwa, satanizmu, w sferze politycznej patriotyzm przekształcił się w fanatyczny nacjonalizm i rasizm (na podst. Croce 2000, s. 62–63).

Romantyzm pruski w sferze politycznej był analogią albo przedłużeniem tych samych dążeń, które kazały cesarzom niemieckim przez kilkaset lat toczyć wojny włoskie o restytucję cesarstwa rzymskiego, czego symbolem miało być opanowanie Rzymu. Środki na kolejne kampanie wojenne cesarze uzyskiwali w zamian za zmniejszanie zakresu władzy na rzecz możnych. W efekcie przemarsze przez Alpy i bitwy doprowadziły do marnotrawstwa zasobów materialnych i politycznych na taką skalę, że nie tylko nie utrzymano Rzymu, ale roztrwoniono władzę cesarską, mocarstwo europejskie zaś zmieniło się w zbiór rywalizujących ze sobą księstw. Nacjonalne wątki romantyczne w Prusach wyrażały się w micie pogranicza i niemieckiej odmianie „przedmurza", chroniącego przed naporem Słowian. Tym, czym dla cesarzy niemieckich było zdobycie Rzymu, tym dla romantycznych władców Prus było zdobywanie Wschodu lub „obrona bastionu".

Skąd się brała koncepcja bastionu i jakie były źródła jej popularności w pruskich elitach? W 1525 roku Prusy utraciły suwerenność polityczną na rzecz Polski. Jednocześnie trwała pamięć złotej ery Zakonu Krzyżackiego i jego efektownych dokonań cywilizacyjnych, jak również militarnych. W Polsce diabeł występował w stroju niemieckim, stosunek szlachty polskiej do Prusaków był raczej negatywny i nacechowany sarmackim poczuciem wyższości. Odmienności te wzmacniała odmienność religijna i idąca z nią w parze odmienność kulturowa. Protestancki tryb życia szlachty pruskiej dość ostro kontrastował z sarmacką pogardą dla krzątaniny codziennej, wystawnością czy pijaństwem. Różnice te pogłębiły się wraz z ekspansją baroku w kulturze i życiu codziennym katolickiej Polski. Barok był w znacznym stopniu elementem ofensywy kulturowej zainicjowanej przez jezuitów, przeciwstawiał protestanckiemu ascetyzmowi obfitość doznań i radość życia.

Barok integrował katolickich Sarmatów przez przeciwstawienie radości konsumpcji i braku zobowiązań luterańskiej wstrzemięźliwości, dawał im poczucie wyższości nad nudnymi Prusakami, ale w Prusakach umacniał poczucie wyższości nad utracjuszowskimi Sarmatami. U Prusaków temu poczuciu wyższości towarzyszyła gorycz podległości politycznej, tym większa więc musiała być niechęć do polskiej szlachty. Podległość polityczna była ze strony polskiej chyba dość dotkliwie egzekwowana, czego przejawem była konieczność opanowania języka polskiego przez panujących Hohenzollernów i, jak można domniemywać, również przez najważniejszych urzędników.

Wnioskując z intensywności przeżyć, jaka towarzyszyła władcom pruskim w chwilach poświęcanych na opis Polaków, tj. polskiej szlachty, można sądzić, że tożsamość elit pruskich w XVIII wieku była ufundowana na radykalnym odcięciu się od polskiego otoczenia, z jednoczesnym podkreślaniem własnych przewag we wszystkich sferach życia, od polityki poczynając a na obyczaju kończąc (na podst. Salmonowicz 1985, s. 86 i n.).

Pojawienie się, na początku XIX wieku, romantyzmu jako względnie szerokiej oferty kulturowej i politycznej doprowadziło w Prusach do powstania dość osobliwej mieszanki kulturowej. Romantyzm pruski opierał się na pietyzmie (Rempel 2000). Godził więc dwie sprzeczne tendencje, nieskrępowaną przez logikę wolność myśli twórczej i sięgania po wielkie cele, wolne od przyziemnych ograniczeń, z bardzo drobiazgowym podejściem do obowiązków codziennych, silnym poczuciem dyscypliny społecznej i zaufaniem do poczynań zwierzchności. Wszystko to było dodatkowo podbudowane silnym zabarwieniem emocjonalnym, czy wręcz typową dla pietyzmu żarliwością. Uczucia te towarzyszyły zarówno uczestnictwu w zamierzeniach państwowych, jak i spełnianiu codziennych powinności.

W państwie pruskim dominowała kultura szlachecka – junkierska. Popularność romantyzmu w kulturach szlacheckich w krajach wschodniego kompleksu gospodarczego wynikała nie tylko z przesłanek intelektualnych, lecz także z doświadczeń codziennych tamtejszej szlachty. Codzienny kontakt z przyrodą, poczucie bycia warstwą wiodącą, pamięć o rycerskich przewagach przodków, przekonanie o wyższości życia ziemiańskiego nad miejskim dość dobrze korespondowały z romantyczną ofertą powrotu do korzeni, symbolicznego przeżywania przyrody czy gloryfikacji średniowiecznej kultury rycerskiej.

W Polsce i w Prusach romantyzm potwierdzał oczekiwania elit szlacheckich wobec instytucji państwa. W Polsce, jak wynika z analiz Tadeusza Bodio, romantyzm wręcz ukonstytuował się jako formacja kulturowa nakierowana na konstrukcję programu wiodącego do odzyskania suwerenności narodowej. Romantyczne postrzeganie przyszłości polegało w Polsce na przeświadczeniu, że istnieje postęp zdefiniowany jako ciąg zdarzeń wiodących ku lepszemu życiu i suwerenności narodowej, ale dokonuje się on przez cudowne wydarzenia, cierpienie, rewolucję, a nie przez pracę (Lewandowski 1995, s. 108).

W Prusach z kolei nacjonalizm państwowy angażował do rzeczy wielkich i dawał poczucie samorealizacji przez uczestnictwo w ambitnym dziele zbiorowym. W ramach pruskich instytucji politycznych synteza romantyzmu i pietyzmu wytworzyła dość ciekawy amalgamat, który cechował się podobnymi napięciami w osobowości jak kalwinizm. Niepokój kalwiński znalazł ujście w agresywnej przedsiębiorczości indywidualnej i akumulacji, dlatego że zaistniał na terenie wolnych gmin miejskich w zachodnioeuropejskim kompleksie gospodarczym. Jak pamiętamy, w Prusach status miast był zupełnie odmienny. W ramach pruskich instytucji politycznych pietyzm stał się podbudową dla kolektywizmu. Synteza romantyzmu i pietyzmu stworzyła trwałe zapotrzebowanie psychiczne na kolektywne uczestnictwo w celach wielkich, zdobywanie tego, co niezdobyte i dorównanie marzeniom. Typowe dla kultur protestanckich napięcia osobowościowe rozładowywano przez agresję wobec obcych i silnie zaangażowane wykonawstwo celów zbiorowych. Z tym jednak, że przewodnikiem w kreowaniu celów zbiorowych było państwo.

Kiedy zarysował się kryzys wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego, polegający na tym, że jego moc kreowania dochodu narodowego i wzrostu wydajności pracy przez rolnictwo zostały wyeksploatowane, romantyczno-irracjonalne cechy myślenia elit pruskich stały się coraz bardziej widoczne. Chciałbym zastrzec, że to, co dalej napiszę, nie dotyczy tych elit pruskich, które kształtowały zagraniczną politykę Niemiec opartą na zasobach ogólnoniemieckich po 1870 roku. Chodzić mi będzie raczej o to, jak kształtowana była polityka dotycząca ziem pruskich leżących na wschód od Łaby.

Mimo że w skład państwa pruskiego wchodziły przemysłowe prowincje Nadrenia i Westfalia, państwo pruskie zawsze zachowywało swój rolniczo-militarny charakter. Wspomniane prowincje zachodnie,

jakkolwiek o wiele bogatsze od reszty Prus, dla władców państwa były dość kłopotliwym dodatkiem. Tu lęgły się krytyki autorytarnej władzy, jak również do głosu dochodziła opozycja polityczno-religijna w okresie kulturkampfu. Zdecydowanie negatywną opinią cieszyły się Prusy wśród demokratycznie nastrojonej, nielicznej co prawda, niemieckiej opinii publicznej. Tego stanu rzeczy nie zmieniła dominacja polityczna Prus w II Rzeszy.

Romantyzm elit pruskich polegał na trwaniu przy celach symbolicznych, wzniosłych i altruistycznych, mimo coraz mniej sprzyjających warunków ich realizacji. Altruizm pruskiego romantyzmu polegał na tym, że wzniosłe cele dotyczyły nie tylko Prus, lecz całej niemczyzny.

Idee polityczne pruskiego romantyzmu, odwołujące się do symboliki przedmurza niemczyzny wobec naporu Słowian i misji cywilizacyjnej na wschodzie, były niewątpliwie atrakcyjne dla elit niemieckich zasłuchanych w patetyczną muzykę Wagnera. Jeżeli wierzyć Nietzschemu, który zwrócił uwagę na głęboki sentymentalizm Niemców, to stwierdzić należy, że pruski romantyzm miał łatwy dostęp nie tylko do elit, lecz także do ogółu opinii publicznej. Jednakże atrakcyjność kulturowa Prus nie szła w parze z ich dokonaniami gospodarczymi.

Można przyjąć, że w Niemczech Prusy pełniły analogiczną rolę jak w Polsce tzw. Kresy albo Pogranicze. To tutaj biło źródło romantyzmu politycznego i tu też tworzyły się legendy i mity o przedmurzu, misji cywilizacyjnej i przewagach narodowych. W obu przypadkach Pogranicze zamieszkiwali ziemianie, ludzie honorowi, otwarci, prostolinijni, o myśli prostej, nieskażonej ważeniem racji, dzieleniem włosa na czworo, zdecydowanie realizujący dzieło obrony polskości czy niemieckości wśród obcego narodowo otoczenia. Natomiast stereotyp ludzi pogranicza wśród mieszkańców centralnych rejonów kraju, tak w Polsce, jak i w Niemczech, bywał odwrotnością tych ocen. Prostolinijność poczytywana była za głupotę, honorowość za agresywność i bezczelność. Tak było w Polsce i podobny był stereotyp Prusaka w innych regionach Niemiec. I tak np. w Polsce w II połowie lat 30. osoby, które brały udział w uroczystościach pogrzebowych Piłsudskiego w Wilnie, ze zgrozą opowiadały o swoich wrażeniach z kontaktów z tubylcami oraz o stanie tamtejszej cywilizacji, ze szczególnym uwzględnieniem kobiet ciągnących pługi.

Od strony gospodarczej i kulturowej przez cały czas swojego trwania – do 1945 roku Prusy były wyraźnie odrębne od reszty Niemiec.

Potem na niemieckich terenach należących wcześniej do Prus powstała Niemiecka Republika Demokratyczna.

Zanim to jednak nastąpiło, mieliśmy do czynienia z dość dużym marnotrawstwem zasobów i fiksacją polityczną. I tak realizacja głównych celów państwa pruskiego, tj. misji cywilizacyjnej, parcia na wschód czy bastionu niemczyzny traktowana była równoważnie z imperatywem utrzymania dominującej roli liderów tej polityki, tj. ziemian i ich gospodarstw rolnych. W realizacji tego celu polityka pruska okazała się skuteczna, w Prusach bowiem przez cały wiek XIX obszar junkierskiej własności ziemskiej systematycznie wzrastał (Krzywicki 1967, s. 252). Polityka parcia na wschód mimo początkowych sukcesów, po załamaniu się potencji rozwojowej wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego, zaczęła natrafiać na coraz większe trudności i weszła w stadium „obrony bastionu".

Ugruntowanie się cywilizacji industrialnej na ziemiach na zachód od Łaby powodowało, że wraz ze wzrostem wydajności pracy i rentowności w przemyśle i regresem w rolnictwie zaczęła powiększać się różnica poziomu stopy życiowej między Prusami a Niemcami zachodnimi. Prusy w XIX wieku były peryferią gospodarczą Niemiec, coraz mniej atrakcyjną do zamieszkania, czego wskaźnikiem była przewaga emigracji nad imigracją do leżących na wschód od Łaby prowincji pruskich. Konsekwencje takiego stanu rzeczy nabrały w drugiej połowie XIX wieku dramatycznych rozmiarów. I tak np. w rejencji opolskiej w 1861 roku Polacy stanowili 59,1% ogółu ludności, a w 1911 r. aż 70,1%. Z kolei w Wielkopolsce w 1871 roku przewagę ludności niemieckiej notowano w 43 miastach Poznańskiego, w cztery lata później zaś przewaga spadła do 21 miast. W samym Poznaniu odsetek Polaków podniósł się w tym okresie z 51 do 60 procent (na podst. Szeremietiew 2000). Próby wspierania niemieckiego osadnictwa w coraz większym stopniu finansowane były z zasobów ogólnoniemieckich. Romantyczny irracjonalizm tej polityki przypominał w gruncie rzeczy próbę zawrócenia koła historii gospodarczej, które wyraźnie kręciło się w odwrotnym niż Prusy kierunku. Było to zwłaszcza widoczne w zachowaniach ludzi, dla których ucieczka ze wschodu była bardziej atrakcyjna niż pomoc państwa dla mieszkańców wschodu. Za potwierdzenie niech posłuży fakt, że w latach 1870–1914 wschodnie tereny Niemiec opuściło ponad 4 mln ludzi z 14 mln tam zamieszkałych (Szeremietiew 2000).

Równie niekorzystnie kształtowała się sytuacja w szczególnie ważnej dla tożsamości Prus dziedzinie „krwi i ziemi". W reakcji na niepowodzenia w zakresie utrwalania bastionu niemczyzny powołano w 1886 roku Komisję Kolonizacyjną z funduszem 100 mln marek, która miała wspomóc osiedlanie się Niemców na przedrozbiorowych ziemiach polskich. „Efekt działalności tej Komisji był taki, że w okresie 1886–1918 wykupiła ona 438 tys. ha ziemi, ale z tego tylko 125 tys. ha należało przedtem do Polaków, resztę kupiono od Niemców. W tym samym czasie Polacy zakupili od Niemców ok. 200 tys. ha! W rezultacie niemiecki stan posiadania nie tylko nie powiększył się, ale nawet uległ zmniejszeniu" (Szeremietiew 2000).

Z punktu widzenia tworzenia społecznego zaplecza dla polityki bastionu emigracja miała w znacznym stopniu walor selekcji pozytywnej. Emigrowały jednostki o mniejszej odporności psychicznej, z trudem znoszące borykanie się z trudnościami dnia codziennego we wrogim słowiańskim otoczeniu. Wyjazd do Nadrenii czy Westfalii był zmianą miejsca pobytu w tym samym państwie i nie wymagał jakiejś ponadprzeciętnej dynamiki życiowej. Przeciwnie, decyzja o pozostaniu i wytrwanie przy „polityce bastionu" była aktem wymagającym większego hartu ducha i gotowości do poświęceń w imię wyższych, wykraczających poza potrzeby konsumpcyjne celów.

Niepowodzenia polityki bastionu, a zwłaszcza olbrzymia emigracja na zachód rodziły w pruskich elitach poczucie osamotnienia i gorycz z powodu braku zrozumienia u współobywateli dla realizacji misji dziejowej. U tych, którzy zostali, rodziło to frustrację. Frustracja zbiorowa była najprawdopodobniej wzmacniana świadomością niższych niż w Niemczech zachodnich osiągnięć industrializacyjnych. Musiało to prowadzić do poczucia konieczności zwarcia szeregów i agresywnego przeciwdziałania przewidywanym stratom narodowym. Okoliczności te wzmacniały w Prusach typowe, zdaniem Rempela, negatywne nastawienie niemieckiego romantyzmu do wszelkich odmienności, np. antyrzymskość, antyfrancuskość, antysemityzm, antypolonizm (Rempel 2000).

Kruchość podstaw polityki bastionu szczególnie silnie uwidoczniła się po 1918 roku, kiedy część terenów pruskich weszła w skład państwa polskiego. Brak oparcia we własnym państwie, połączony z brakiem rozlicznych przywilejów administracyjnych i ekonomicznych spowodował, że odpływ Niemców na zachód nabrał dramatycznych

rozmiarów, mimo że osadnictwo polskie nie było wspierane finansowo przez państwo. I tak w 1910 roku Niemców w Polsce w granicach z 1910 było 2189 tys., w 1921 – 1059 tys., zaś w 1931 – 741 tys. (Krasucki 1978, s. 248). Szczególnie spektakularnie wygląda przykład Bydgoszczy, gdzie w 1919 Niemcy stanowili 80% ludności, w 1921 – 20% (!) a w 1939 – 6,7% (Romaniuk 1996).

Założenia polityki bastionu dość celnie sformułował w 1772 roku Fryderyk II, który w liście do D'Alemberta pisał o Polakach: „biednych tych Irokezów będę się starał oswoić z cywilizacją europejską" (cyt. za Salmonowicz 1985, s. 116). Jednakże to oswajanie było w Prusach realizowane diametralnie inaczej niż w ojczyźnie Irokezów. W Ameryce zachowania gospodarcze i polityczne miały charakter poszukiwania sukcesu indywidualnego opartego na indywidualnej przedsiębiorczości, samoorganizacji i oddolnym tworzeniu państwa. Taki sposób postępowania prowadził do osiągnięcia wyższego zaawansowania cywilizacyjnego i wyższej stopy życiowej. Były to wzory zachowań dość wyraźnie widoczne i nadające się do naśladowania. Ludność tubylcza wybrała trwanie przy własnej tożsamości kulturowej, natomiast dla większości imigrantów były one na tyle atrakcyjne, że przystosowali się do nich lub wręcz uznali za własne. Natomiast w Prusach było zupełnie odwrotnie, najpierw militarna ekspansja państwa, założenie urzędów, a potem społeczne wykonawstwo państwowej misji wspierane administracyjnie. Być może gdyby społeczeństwo pruskie było mniej uzależnione od państwa, skuteczność polityki bastionu byłaby większa. Co więcej, przebieg wydarzeń w XIX wieku pokazał, że Prusy należały do tego samego kompleksu gospodarczego, do którego należały inne kraje słowiańskie. Prusy były co prawda jednym z lepiej rozwiniętych przedstawicieli tej formacji, obok Czech i Austrii, niemniej nie było wyraźnych powodów, aby łączyć ten kraj z Europą Zachodnią, ani pod względem gospodarczym, ani politycznym.

Polityka bastionu nabierała niekiedy dość całościowego charakteru i rozciągana była na przystosowanie narodu niemieckiego do założonego ideału kulturowego. Warto zauważyć, że pierwszeństwo w skojarzeniu kultury z walką o założony obraz świadomości zbiorowej wcale nie należy do Mao Zedonga – inicjatora rewolucji kulturalnej w Chinach – ale do pruskiego polityka Bismarcka, który prowadził tzw. walkę o kulturę. Działalność ta miała charakter ogólnoniemiecki i zorientowana była na ujednolicenie kulturowe i polityczne narodu

niemieckiego przez ograniczenie kierowanego z Rzymu, a więc niezależnego Kościoła katolickiego, oraz na laicyzację szkolnictwa. Towarzyszyły temu dość dramatyczne wydarzenia, jak uwięzienia biskupów, nakładanie grzywien na kościoły i działaczy katolickich itp. (Krasucki 1978, s. 120–123). Na terenie Prus działania te wykorzystano dla wzmocnienia instrumentów polityki ograniczania polskości.

Jak pamiętamy, jednym z czynników sukcesu w koncentracji zasobów na rzecz realizacji misji państwa była w XVIII-wiecznych Prusach administracja. Jej walorem były wykształcone kadry oraz obiektywizm, bezosobowość i racjonalizm w działaniu. Była to jednak scentralizowana administracja państwowa obsługująca monarchię absolutną. Administracja taka z natury rzeczy bardzo słabo nadawała się do uruchomienia endogennych czynników rozwoju na poziomie niższym niż państwowy, w skali miasta, wsi czy rejencji. Zmaterializowanym ideałem uruchamiania tkwiącego w społeczeństwie potencjału rozwojowego jest lokalna administracja amerykańska, opisana przez Tocqueville'a. Nie ulega wątpliwości, że niezależnie od ustroju państwa samorząd lokalny najlepiej współgra z przedsiębiorczością i rozwojem. W Prusach samorząd wprowadzono dopiero ustawami z lat 1872 i 1875, ale nie uczyniono tego w Poznańskiem w obawie przed Polakami (Krasucki 1978, s. 116).

Rola Prus w procesach polskiego importu zachodnioeuropejskich wzorów politycznych i gospodarczych

Przyjrzyjmy się obecnie roli zaboru pruskiego w procesach budowania kapitalizmu w Polsce. Implementacja podstawowych instytucji gospodarki rynkowej była w Prusach o wiele bardziej zaawansowana niż w Rosji i Austrii. Wyższe osiągnięcia cywilizacyjne budziły u Polaków pewien respekt, podobnie jak u Prusaków siła militarna Rosji. Na przeszkodzie dyfuzji kulturowej stały jednak czynniki nacjonalne i wynikające z nich wzajemne poczucie dystansu. Z polskiej strony było ono podbudowane zrozumiałym poczuciem zagrożenia wynikającym z braku własnego państwa i uczestnictwem w dość opresyjnych pruskich instytucjach państwowych.

Z badań nad procesami akulturacji w zaborze pruskim wynika, że na wsi raczej w ogóle nie utrzymywano kontaktów z Niemcami.

W miastach kontakty miały bardzo ograniczony charakter. Stosunek do małżeństw mieszanych był wśród Niemców i Polaków wybitnie negatywny. W środowisku niemieckim kultywowano legendę odżywającą często na łamach prasy w formie reportażu o tym, jak Niemiec pojął za żonę piękną Polkę, ale na nic się zdały pożytki estetyczne, skoro mąż Niemiec szybko umierał z powodu szkodliwego charakteru polskiej żony. Jeżeli nawet zdarzały się procesy dyfuzji kulturowej, to oficjalnie nie przyznawano się do przejmowania wzorów (na podst. Molik, daty brak, s. 91 i n.).

Ograniczanie kontaktów zawsze utrudnia przejmowanie wzorów kulturowych, nawet jeśli są one atrakcyjne i pożądane. Na podstawie cytowanych badań możemy domniemywać, że stosunek do niemieckich wzorów zachowań gospodarczych był ambiwalentny. Z jednej strony odrzucano je z powodów nacjonalistycznych i dla podkreślenia własnej tożsamości, z drugiej strony były one atrakcyjne z racji widocznej skuteczności. Z kolei Jerzy Jedlicki zwrócił uwagę na fakt, że na początku epoki zaborowej „możliwości polskiego uczenia się od Niemców zostały z miejsca przekreślone przez pogardliwą arogancję nowych okupantów i ich nie skrywane zapędy germanizacyjne" (Jedlicki 2002, s. 52).

Liczba ludności polskiej mającej ścisły kontakt (przez własność albo stanowisko menedżerskie) z wielką własnością przemysłową była niewielka, stanowiska w administracji były w zasadzie dla Polaków niedostępne, co sprawiało, że polska kultura polityczna i gospodarcza rozwijała się w znacznym stopniu obok kultury pruskiej. Domniemywać należy, że ta równoległość miała obustronnie konfrontacyjny charakter. Jest dość prawdopodobne, że gdyby nie było zaboru, nie byłoby też nacjonalistycznie motywowanej zamkniętości kulturowej i implementacja zachodnioeuropejskiej kultury gospodarczej i politycznej byłaby znacznie szybsza.

Jest to tym bardziej prawdopodobne, że przed rozbiorami w Wielkopolsce dokonywał się silny rozwój przemysłu i miast. Tutejszy przemysł sukienniczy był na tyle konkurencyjny, że Fryderyk II snuł plany jego ograniczenia (Topolski 1999, s. 136). Rozwój gospodarczy Wielkopolski był szybszy niż w sąsiadujących prowincjach pruskich – Brandenburgii i Pomorzu Zachodnim. Co więcej, dystans rozwojowy powiększał się na korzyść Wielkopolski. Trwało tak aż do lat 1772–1793. Potem w ramach monarchii pruskiej gospodarka wielkopolska zmieniła

kierunek rozwoju na agrarny (Topolski 1999, s. 11 i 12). Wyrazem stagnacji rozwoju gospodarki pozarolniczej była stagnacja ludności miejskiej. O ile przed rozbiorami udział ludności miejskiej wynosił 27%, o tyle w 1831 roku – 28%, w 1861 – 26% i dopiero w 1910 ludność miejska stanowiła 35% ogółu ludności wielkopolskiej (Topolski 1999, s. 171).

Hipotetyczny wpływ zaboru pruskiego na współczesny rozwój Polski

Z dotychczasowych analiz wynika, że granice rozbiorowe nałożyły się na wcześniej istniejące terytorialne różnice poziomu rozwoju gospodarczego. Można jednak spróbować pogłębić te spostrzeżenia, argumentując, że poddanie ziem polskich ponad stuletniemu oddziaływaniu odrębnych struktur administracyjnych, prawnych i kulturowych spowodowało, że rozwój gospodarczy pewnych terytoriów był dzięki temu szybszy, niż byłby, gdyby nie było tego oddziaływania. To samo dotyczy oczywiście zacofania gospodarczego.

I tak niektóre interpretacje historii gospodarczej naszego kraju po 1918 roku tłumaczą wyższy poziom rozwoju Wielkopolski oraz wyższy poziom internalizacji wzorów porządnego gospodarowania w tej części kraju 125-letnim wpływem niemieckim. Wyprowadzona stąd „hipoteza zaboru pruskiego" otrzymuje następujące brzmienie: **zabór pruski i związany z nim wpływ instytucji i wzorów kulturowych spowodował, że Wielkopolska posiadła więcej bodźców prorozwojowych, niż uzyskałaby, gdyby zaboru pruskiego nie było.** Jeśli ta hipoteza miałaby być prawdziwa, to poziom rozwoju Wielkopolski powinien być wyższy niż poziom rozwoju tych ziem, które nie były objęte zaborem pruskim.

W celu weryfikacji tej hipotezy do analizy wprowadzę informacje o rozwoju gospodarczym Ziem Zachodnich, zwanych w przeszłości Odzyskanymi. Ziemie Zachodnie zostały nowo zasiedlone przez Polaków po 1945 roku. Znakomita większość tych ludzi mieszkała na terytoriach dość oddalonych od granicy niemieckiej i z tego powodu nie była poddana wpływowi instytucji i wzorów pruskiej kultury gospodarczej. Co więcej – terytoria, z których przybyli repatrianci, już przed 1939 rokiem zwane były Polską „C" – nazwa ta symbolizowała ich zacofanie gospodarcze i cywilizacyjne. Gdyby hipoteza zaboru pruskiego

była prawdziwa, oczekiwać by należało, że Ziemie Odzyskane charakteryzują się wyraźnie niższym poziomem rozwoju od terytoriów, które kiedyś wchodziły w skład zaboru pruskiego.

Do analizy zostaną włączone także województwa wchodzące w skład Ziem Zachodnich, ale nie cechujące się położeniem przygranicznym (pod uwagę wzięto województwa gorzowskie, koszalińskie, jeleniogórskie, legnickie, opolskie, szczecińskie, wałbrzyskie, wrocławskie, zielonogórskie). Województwa te zostały włączone do analizy po to, aby sprawdzić siłę oddziaływania przygranicznej, zachodniej lokalizacji.

Wskaźnikiem poziomu rozwoju gospodarczego będą dochody własne oraz całkowite dochody gmin per capita. Ten ostatni wskaźnik jest bardziej relewantny dla dalszych analiz, ponieważ zawiera udział gminy w podatku dochodowym od osób fizycznych i przedsiębiorstw, zebranym w województwie, w skład którego wchodzi dana gmina. Zamieszczona niżej tabela zawiera informacje niezbędne do oceny wiarygodności omawianych tu hipotez na podstawie rozkładu przyjętych wskaźników rozwoju gospodarczego.

Z tabeli wynika jednoznacznie, że najwyższy poziom oba wskaźniki rozwoju gospodarczego osiągają na Ziemiach Zachodnich. Jeżeli z Ziem Zachodnich wyodrębnimy ich część zachodnią, ich przewaga nad resztą kraju staje się jeszcze bardziej wyraźna.

Tabela 8. Dochody własne i całkowite gmin per capita w regionach porozbiorowych i na Ziemiach Zachodnich

Terytoria gmin per capita	Dochody własne gmin per capita (zł)	Dochody całkowite (zł)
Polska	155	378
zabór rosyjski	129	316
zabór austriacki	120	360
zabór pruski	184	451
Ziemie Zachodnie	200	454
województwa przygraniczne Ziem Zachodnich	235	494

Źródło: Hryniewicz 1998; N = 2454.

Zgromadzone tu liczby dowodzą, że hipoteza **zaboru pruskiego okazała się fałszywa.** Potwierdza to prorozwojowe znaczenie zachodniej lokacji geograficznej. Gdyby zatem nie było przynależności do zaboru pruskiego, gospodarcza przewaga zachodniej części Polski i tak by się ujawniła. Co do reszty ziem polskich zgromadzone informacje dowodzą, że terytoria, które przed 1795 rokiem były słabiej rozwinięte, obecnie też takie są.

W tym miejscu warto uczynić zastrzeżenie antycypujące ewentualne uwagi krytyczne. Można by mianowicie sugerować, że wejście nowej ludności w mury pruskich miast i objęcie gospodarstw rolnych o relatywnie wyższym poziomie technicznym niż dotychczas użytkowane dokonało silnego przełomu mentalnego i kulturowego. Przełom ten musiał być na tyle silny, że nowo zasiedlone Ziemie Zachodnie uzyskały wyższy poziom rozwoju niż te, które przez ponad 100 lat były w obrębie państwa pruskiego. Dlaczego jedni Polacy, którzy przez ponad 100 lat mieli możność obserwowania pruskich metod gospodarowania, mieliby je przejąć z mniejszą intensywnością niż inni Polacy, którzy przybyli z terenów wyraźnie słabiej rozwiniętych już po wysiedleniu pruskich mieszkańców tych ziem?

Z badań historyków gospodarczych wynika, że w II połowie XVIII wieku zaznaczyły się szanse poprawy gospodarki polskiej, ale uległy załamaniu wraz z rozbiorami (Ihnatowicz 1997, s. 92) . Na tym tle zabór pruski podobnie jak pozostałe dwa zajmował w latach 1850–1910 coraz gorszą pozycję w ogólnym układzie gospodarki europejskiej (Ihnatowicz 1977, s. 88). Niewątpliwie regres zaboru pruskiego był konsekwencją regresu gospodarczego Prus wobec uprzemysławiającej się Europy.

Nie ulega wątpliwości, że rozwój gospodarczy, niezależnie od importu kulturowego, zależy od upowszechnienia sprzyjających mu postaw. Z analiz przeprowadzonych przez Talcotta Parsonsa wynika, że społeczeństwo może się tylko wtedy rozwijać, gdy ludzie przyswoją sobie takie systemy wartości, które będą skłaniały ich do długofalowego wysiłku na rzecz osiągania pozycji społecznych oraz innych celów zgodnych z logiką funkcjonowania gospodarki rynkowej, np. wzrostu dochodu, wzrostu konsumpcji a także akceptacji rynkowego mechanizmu dystrybucji nagród i wynikających stąd nierówności społecznych (Parsons 1969 i 1971).

Potwierdzenie tych wniosków znajdujemy także w Polsce. I tak z badań nad postawami mieszkańców najbardziej rozwiniętych i najbardziej zacofanych polskich województw wynika, że w tych ostatnich

akceptacja nierówności jest wyraźnie niższa, nacisk na egalitaryzm większy, mniejsze zaufanie do przedsiębiorstw prywatnych i większe zaufanie do regulacyjnej funkcji państwa (Hryniewicz 1996, s. 119 i n.). Możemy zatem przyjąć, że rozwojowi gospodarczemu sprzyja relatywnie intensywna recepcja idei liberalno-gospodarczych.

Jak to się ma do analizowanych tu hipotez? Negatywna weryfikacja hipotezy zaboru pruskiego może prowadzić do wniosku, że 125 lat przynależności do państwa niemieckiego nie wywarło wpływu na rozwój gospodarczy odnośnych terytoriów. Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę, że recepcja idei liberalnych jest znacząca dla rozwoju gospodarczego, to wniosek ten może zostać zakwestionowany.

I tak, z analiz Jerzego Szackiego wynika, że towarzyszące zaborom nastawienie polskich elit na odzyskanie niepodległości z natury rzeczy szło w parze z naciskiem na idee kolektywistyczne, polegające na akcentowaniu prymatu interesu narodowego nad potrzebami indywidualnymi. Było to zasadniczą przesłanką przeciwdziałającą upowszechnianiu się idei liberalnych na terenie ziem polskich, w tym także w zaborze pruskim (Szacki 1994, s. 65 i n.).

W efekcie opisanych wyżej okoliczności dochodzimy do wniosku, że istnienie zaborów w każdym przypadku musiało opóźnić albo utrudnić wykształcenie się w polskiej kulturze gospodarczej wzorów i wartości sprzyjających rozwojowi gospodarczemu. Istnieją zatem dość mocne przesłanki sugerujące, że fakt przynależności niektórych ziem polskich do państwa pruskiego spowolnił zaistnienie postaw prorozwojowych i spowodował, że rozwój gospodarczy tych ziem był wolniejszy, niż mógłby być, gdyby tej przynależności nie było. Niestety, są to tylko przesłanki, natomiast ostatecznej i jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie nie poznamy już chyba nigdy.

Syntetyczna ocena politycznych i gospodarczych następstw zaboru pruskiego

Wejście zachodnich ziem polskich w skład państwa pruskiego nie było równoznaczne ze znalezieniem się w orbicie gospodarki zachodnioeuropejskiej. Aktu zaboru dokonało państwo należące podobnie jak Polska do wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Podobnie rzecz się miała w przypadku wzorów organizowania spraw publicz-

nych. Trudno po latach ocenić, czy romantyzm polityczny elit pruskich był o wiele czy tylko trochę większy od romantyzmu elit wielkopolskich. W obu przypadkach elitę polityczną tworzyła szlachta i jej kultura w zasadzie dominowała jako podstawa polityki. Niewątpliwą nowością była dla polskiej szlachty silnie dominująca i nadzorcza rola państwa wobec zachowań politycznych i gospodarczych. Przez cały XIX wiek stykano się z instytucjami państwowymi wyraźnie redystrybucyjnymi i był to redystrybucjonizm o dość dużej skali swobodnego uznania ze strony instytucji państwowych. Obserwacja mało inicjatywnego społeczeństwa pruskiego, ale jednak wyżej cywilizacyjnie zaawansowanego sprawiała wrażenie, że sukces osiąga się dzięki posłuszeństwu i przychylności państwa. W ten sposób do polskiej świadomości społecznej przedostawało się zapotrzebowanie na etatyzm. Było ono wzmacniane tym, że poziom cywilizacyjny Prus był per saldo dość wysoki w porównaniu z ziemiami etnicznie polskimi. Jest bardzo prawdopodobne, że gdy elity wielkopolskie zastanawiały się nad pytaniem, jak dorównać gospodarczo Niemcom, to na podstawie doświadczeń nabytych w Prusach nasuwała się oczywista odpowiedź. Najpierw trzeba stworzyć silne państwo, realizujące politykę bastionu *à rebours*, tzn. polskiego. Bardzo wyraźnie idee takie występują u czołowego ideologa endecji Romana Dmowskiego w jego książce pt. *Myśli nowoczesnego Polaka*. Prusy są tam wzorem politycznej skuteczności. Polacy powinni kopiować Prusaków, zwłaszcza w polityce.

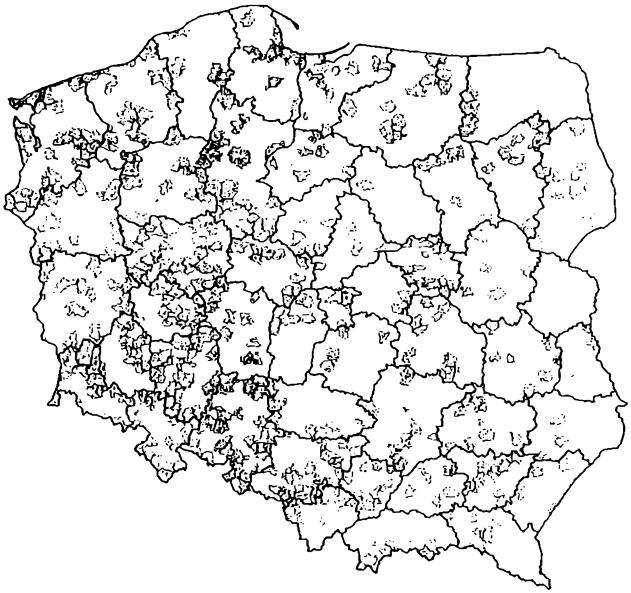
Z przeprowadzonych tu analiz wynika, że uczestnictwo w państwie pruskim uczy szczególnego stosunku do państwa. Jego podstawowym zadaniem ma być inicjowanie i wspieranie administracyjne, za pomocą rozlicznych przywilejów, narodowej działalności gospodarczej traktowanej jako narzędzie umacniania narodu. Realizacji tego ideału wyraźnie nie sprzyjały fundamentalne zasady gospodarki rynkowej, takie jak wolna konkurencja. Rynek powinien być regulowany w taki sposób, aby dowartościowywał polski stan posiadania. Taki był w ogólnym zarysie program endecji w II Rzeczypospolitej i nieprzypadkowo Wielkopolska przed wojną była ostoją endecji w Polsce. Wyrazem tego były zwycięskie dla endecji głosowania sejmowe. Po przewrocie majowym w obozie endeckim dokonały się różne podziały, niemniej w wyborach w 1928 roku w Wielkopolsce endecja uzyskała 39%, sanacja – 35% głosów. Natomiast w 1930 w tejże Wielkopolsce endecja uzyskała 58% głosów (Topolski 1999, s. 266).

Nową jakością, z jaką zetknęli się Polacy w zaborze pruskim, był pietyzm i związana z nim etyka pracy. Przesłanką powstania kapitalizmu w Europie był m.in. protestantyzm i właściwa mu etyka pracy, powstrzymanie się, od konsumpcji na rzecz oszczędzania, kult wytężonej pracy, indywidualizm itp. Zetknięcie się ówczesnych Polaków z protestanckim pietyzmem było niewątpliwie ważnym składnikiem importu kulturowego, niezbędnego dla implementacji kapitalistycznej kultury organizacyjnej. Styl zarządzania folwarkiem czy administracją pruską osadzony w pietyzmie był stosunkowo wolny od barokowej żywiołowości, polegającej na przekładaniu nastroju chwili na decyzje, co było typowe dla zachowań polskiej szlachty. W porównaniu z polską praktyką w większym stopniu opierał się na uniwersalnych i bezosobowych normach i był bardziej przewidywalny.

Jakkolwiek zabór pruski był zarządzany przez bardziej przewidywalny aparat administracyjny niż np. zabór rosyjski, trudno byłoby obronić twierdzenie, że było to państwo prawa w zachodnioeuropejskim tego słowa znaczeniu. Prawo w Prusach raczej nie było efektem umowy społecznej uosabianej przez trójpodział władzy, konstytucję i samorządy. Było to raczej prawo oktrojowane przez państwo. Jego treść w małym stopniu wynikała z interesów obywateli czy gry między grupami interesu. Regulacje prawne, również te, które dotyczyły stosunków gospodarczych, były w głównej mierze motywowane interesem państwa, a *de facto* klasy szlacheckiej, podobnie jak w innych krajach wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Rozwój gospodarki polskiej do 1795 roku charakteryzował się dość wyraźnym terytorialnym zróżnicowaniem, z wyraźnie zaznaczoną przewagą rozwojową Wielkopolski. Różnice rozwoju gospodarczego miały podbudowę kulturową i strukturalną. Granice rozbiorowe nałożyły się na wcześniej istniejące różnice poziomu gospodarczego. Epoka rozbiorowa nie zmieniła znacząco zróżnicowania poziomu rozwoju ziem polskich. Analiza współczesnych tendencji rozwojowych dowodzi, że zarysowane kilkaset lat temu różnice rozwoju gospodarczego trwają do chwili obecnej. W szczególności determinująca rola procesów długiego trwania polega na wyraźnym rozróżnieniu między zachodnią, wyżej rozwiniętą, i wschodnią, słabiej rozwiniętą część kraju. Wszystko wskazuje na to, że procesy te w przyszłości również będą kontynuowane, dlatego że rozwój gospodarczy Polski oparty jest na imporcie wzorów kultury gospodarczej z Zachodu. Mimo globa-

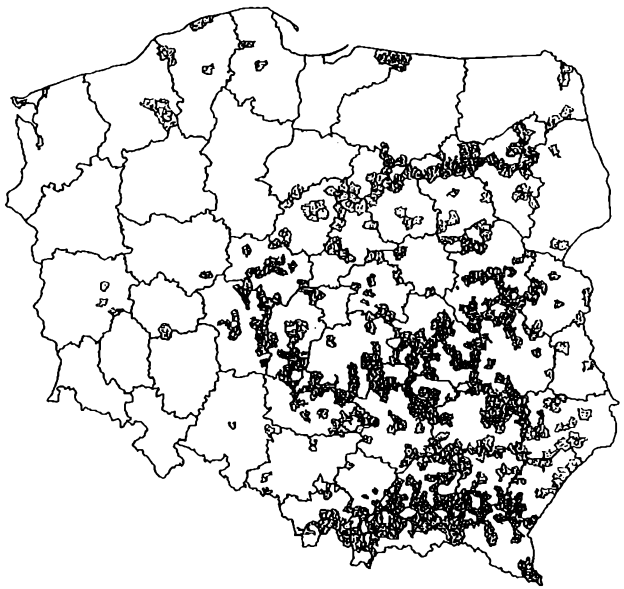
lizacji znaczenie lokalnych powiązań w postaci sieci czy gron firm współpracujących ze sobą wzrasta. Zdaniem Portera, grona tworzą zgromadzone na małej przestrzeni firmy konkurujące oraz wspomagające instytucje, np. banki, instytuty badawcze, biura reklamy itp. (Porter 2001, s. 246 i n.). Współzależności między firmami ułatwiają transfer innowacji technologicznych czy organizacyjnych i tym samym ułatwiają uczestnikom przystosowanie do wymogów globalnej konkurencji. Można oczekiwać, że przygraniczne powiązania polsko-niemieckie będą się konsolidować i będą dla reszty polskiej gospodarki tym, czym były migracje, osadnictwo czy eksport-import kilkaset lat wcześniej.

Zastanówmy się teraz, czy różnicom poziomu rozwoju gospodarczego Polski przedrozbiorowej towarzyszyły różnice kulturowe i jak można ocenić siłę tych różnic. Janusz Tazbir, pisząc o kulturze szlacheckiej w Polsce, zwraca uwagę na wyraźnie odmienny niż w pozostałej części Polski produkcyjny stosunek do życia Wielkopolan (Tazbir 1983, s. 209). Czy świadczy to o odmienności kulturowej czy o różnicach wewnątrz tej samej kultury? W porównaniu ze środowiskami protestanckimi Europy Zachodniej szlachtę katolicką, w Polsce i gdzie indziej, cechuje kolektywizm nastawiony na prymat więzi pokrewieństwa nad długofalowym interesem ekonomicznym. Wyrazem takiego stanu rzeczy było utrzymywanie olbrzymiej liczby rezydentów na dworach szlacheckich w Polsce XIX wieku, których stopa życiowa była taka sama jak właściciela gospodarstwa rolnego. Oznaczało to, że poziom życia drastycznie przewyższał wkład pracy, w efekcie zmniejszał się fundusz akumulacji i potencjał rozwojowy. Istniał wyraźny prymat więzi społecznej nad interesem gospodarczym. W indywidualistycznym protestantyzmie dominował raczej interes rozwojowy przedsiębiorstwa jako całości. Mimo regionalnych różnic poziomu rozwoju gospodarczego Polski przedrozbiorowej, wzory zachowań były dość podobne. I tak np. w najbardziej gospodarczo rozwiniętej Wielkopolsce, gdy w latach 1772–1807 zaistniała łatwość dostępu do kredytu, szlachta zużywała go na spłacenie działów rodzinnych i sfinansowanie luksusowego stylu życia, a nie na podniesienie produkcji rolnej (Kostrowicki, Landau, Tomaszewski 1984, s. 55). Odmienność postaw, ale taka sama kultura. U progu epoki rozbiorowej ukształtowała się w polskim społeczeństwie, mimo pewnych odmienności postaw, dość jednorodna kultura ekonomiczna i polityczna.



Mapa 1. 20% gmin o najwyższych dochodach własnych

Źródło: Hryniewicz (1996) s. 101.



Mapa 2. 20% gmin o najniższych dochodach własnych

Źródło: Hryniewicz (1996) s. 103.

Trwałość regionalnych różnic poziomu rozwoju gospodarczego

Odzyskanie niepodległości w 1918 roku zapoczątkowało intensywne prace nad scaleniem administracyjnym i gospodarczym ziem polskich. Działania te realizowano w ramach kompleksu gospodarczego określanego mianem kapitalizmu administracyjnego (zob. rozdział 5).

Po zmianie granic w 1945 roku i zmianie ustrojowej różnice rozwoju gospodarczego w przekroju terytorialnym nadal wykazywały znaczną trwałość. Z badań nad rozwojem gospodarczym gmin wynika, że aktywność gospodarcza gmin dość wyraźnie różnicuje się według podziału wschód–zachód i według granic rozbiorowych (Gorzelak, Jałowiecki 1996; Hryniewicz 1996). Z załączonych map wynika dość jednoznacznie, że najuboższe polskie gminy (według dochodów własnych per capita) lokują się głównie we wschodniej części kraju, tj. w byłym zaborze rosyjskim i austriackim. Gminy najbogatsze koncentrują się w zachodniej części Ziem Zachodnich i w Wielkopolsce (zob. także rozdział na temat roli Prus w polskim imporcie kulturowym). Podobny rozkład regionalny przynoszą statystyki udziału gmin w podatkach per capita.

Obserwacja wdrażania nowych technik zarządzania przez władze gminne dowodzi, że najbardziej innowacyjne są władze gmin położonych na Ziemiach Zachodnich. Nieco mniej skłonne do innowacji w zakresie metod zarządzania są zarządy gmin wielkopolskich, najmniej innowacyjne są władze gmin leżących w Kongresówce i Galicji.

Liderem rozwoju gospodarczego są w Polsce gminy położone w zachodniej części Ziem Zachodnich. Najgorzej pod tym względem wygląda sytuacja w byłej Galicji i w Kongresówce.

Najważniejsze cechy zróżnicowań międzyregionalnych polegają na tym, że:

- regionalne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego wykazuje niewielką, ale wyraźną tendencję wzrostową;
- zróżnicowania te są starsze niż epoka rozbiorowa, ich źródeł należy doszukiwać się już w XVI i XVII wieku, kiedy to zarysował się podział obecnych ziem polskich na część wschodnią i zachodnią;
- obserwacja współczesnych różnic w poziomie rozwoju regionalnego skłania do potwierdzenia hipotezy importu kulturowego jako kluczowego czynnika sprawczego rozwoju gospodarczego Polski,

z czego wynika, że zawsze najbardziej będą rozwinięte te obszary, które leżą najbliżej granicy zachodniej (na podst. Hryniewicz 1996).

Z dotychczasowych rozważań wynika, że te ziemie polskie, które były lepiej gospodarczo rozwinięte przed zaborami, po odzyskaniu niepodległości także dzierżyły prym. W jaki sposób można wytłumaczyć tę relatywną stabilność rozwojową? Wydaje się, że chodzi tu o znacznie głębsze przyczyny niż te, które wiążą się z geograficzną determinacją zjawisk gospodarczych. Z analiz historyków gospodarczych wynika, że różnice rozwoju gospodarczego między zaborami były mniejsze niż różnice między państwami zaborczymi (Ihnatowicz 1977, s. 81). **Oznacza to, że mechanizmy regulujące przebieg procesów gospodarczych na ziemiach polskich okazały się silniejsze niż trwające 123 lata oddziaływanie struktur gospodarczych państw zaborczych**. Jest to tym bardziej godne podkreślenia, że wiek XIX był okresem, w którym kształtowały się podstawowe instytucje i struktury cywilizacji przemysłowej oraz towarzyszące jej wzory kulturowe, na których obecnie opiera się kulturowa regulacja zachowań gospodarczych w Polsce.

Z punktu widzenia psychologicznej analizy importu kulturowego dość ważny jest kierunek napływu kategorii katektycznych (rozładowujących napięcia, zaspokajających potrzeby). Im większy dystans kulturowy, tym większe zagrożenie anomią kultury przyjmującej kategorie katektyczne.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że wejście Polski w epokę rozbiorów w żadnym przypadku nie wiązało się ze zmianą przynależności do formacji gospodarczej. Dystans kulturowy między społeczeństwem polskim a zaborcami był niewielki. Wynikało to stąd, że ziemie polskie przed i po 1815 roku należały do wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Z tym jednak że rosyjska wersja gospodarki wschodnioeuropejskiej cechowała się pewną odmiennością z racji wpływów bizantyńskich i azjatyckich. Do 1795 roku ukształtowała się w Polsce swoista kultura gospodarcza oraz towarzyszące jej instytucje i struktury społeczne. Wzorce tej kultury były na tyle głęboko zinternalizowane, że wejście w dwa odrębne układy kulturowe, bizantyński i europejski nie spowodowało znaczących zakłóceń tożsamości kultury gospodarczej. Z cytowanych wcześniej badań wynika, że granice rozbiorowe nałożyły się mniej więcej na zaistniałe wcześniej terytorialne zróżnicowanie kultury gospodarczej oraz instytucji i struktury ekonomicznej. Stosunkowo niewielki dystans kulturowy ułatwiał kopio-

wanie zachowań gospodarczych przez mieszkańców zaboru pruskiego i ich przenoszenie do innych części kraju. Państwo pruskie stało się także wzorem do naśladowania propagowanym przez czołowych polskich ideologów. Niezbyt duży dystans kulturowy sprawiał, że import kulturowy był dość skuteczny. Skuteczność ta polegała na tym, że mimo rozlicznych perturbacji nie doszło do wyraźnego rozpadu kultury narodowej. Jak pamiętamy, pod koniec epoki rozbiorowej podobieństwa między trzema zaborami były większe niż różnice między nimi. Z przeprowadzonych analiz wynika, że regionalne różnice kulturowe, jakkolwiek wyraźne, mieszczą się w ramach dość dobrze zintegrowanej kultury narodowej.

Podsumowanie

W XVI wieku na zachodzie Europy zaczął wzrastać popyt na zboże dzięki wzrostowi liczby ludności miejskiej w tej części kontynentu. Powstanie wschodnioeuropejskiego systemu produkcji miało charakter głębokiej restrukturyzacji gospodarczej, której towarzyszyły równie głębokie zmiany instytucjonalne i polityczne. Restrukturyzacja ta rozpoczęła się zmianą orientacji zawodowej szlachty wschodnioeuropejskiej. W Polsce do XV wieku produkcją roślinną zajmowali się głównie chłopi. Dla gospodarstw szlacheckich podporządkowanie gospodarstwa produkcji roślinnej było dość głęboką zmianą. Z drugiej jednak strony spodziewane korzyści niwelowały niedogodności przystosowania się do nowych ról zawodowych i sprzyjały otwartości intelektualnej. Uczono się nowego zawodu hodowcy roślin również drogą naśladowania chłopów, którymi pogardzano, ale którzy czynności te mieli lepiej opanowane. Kluczową instytucją gospodarczą był folwark, zwany w dawnej Polsce wolnarkiem. Był to rodzaj przedsiębiorstwa feudalnego nastawionego, co prawda, na zbyt, ale w zasadzie niezależnego od rynku pracy.

Wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy cechował się specyficzną relacją między gospodarką i polityką. Mała rola rynku sprawiała, że ceny nie były odzwierciedleniem kosztów oraz podaży i popytu, lecz raczej mocy politycznej właścicieli folwarków połączonej z monopolem przymusu wobec pracowników. Stąd wynika duża rola urzędów w Europie Wschodniej, które w warunkach atrofii rynku ustalają

parametry gospodarcze, co prowadzi do tego, że uzyskują często znaczący wpływ na dysponowanie środkami produkcji, nie będąc ich formalnymi właścicielami.

W Europie Wschodniej można wyróżnić dwa subkompleksy: prawosławny – Rosja, Rumunia, Serbia, Bułgaria, oraz „uzachodniony" – pozostałe kraje leżące na wschód od Łaby, Prusy, Polska, Węgry etc. Kompleks prawosławny cechuje bardzo wyraźna dominacja urzędu nad własnością oraz dość silne, zwłaszcza w Rosji, dziedzictwo azjatyckiego sposobu produkcji. W części „uzachodnionej" mamy do czynienia z relatywnie większą rolą rynku i miast oraz zachodnimi wpływami kulturowymi (katolicyzm, protestantyzm). Wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy przetrwał dramatyczne dla siebie przemiany polegające na zniesieniu poddaństwa i powstaniu rynku pracy w rolnictwie i wolnego obrotu ziemią. Wschodnioeuropejskość i katolickość kultury polskiej powodowała, że kapitalistyczne wzory gospodarowania nie były spontanicznym wytworem Polaków, a ich implementacja dokonywała się przez import kulturowy z Europy Zachodniej. Z tego względu terytoria położone przy zachodniej granicy zawsze były lepiej rozwinięte niż położone we wschodniej części kraju. Na ziemiach etnicznie polskich podział ten zarysował się już w XVI wieku. Granica między ziemiami lepiej i gorzej rozwiniętymi przebiegała mniej więcej wzdłuż linii Wisły. Na różnice te nałożyły się granice rozbiorowe. Okres zaborów nie zmienił w zasadniczym stopniu zróżnicowań gospodarczych i cywilizacyjnych, które zarysowały się przed rozbiorami. Z analiz historyków gospodarczych wynika, że różnice rozwoju gospodarczego między zaborami były mniejsze niż różnice między państwami zaborczymi. Oznacza to, że mechanizmy regulujące przebieg procesów gospodarczych na ziemiach polskich okazały się silniejsze niż trwające 123 lata oddziaływanie struktur gospodarczych państw zaborczych. Współczesne badania potwierdzają trwałość zarysowanego podziału gospodarczego Polski, z granicą na linii Wisły. Z tym jednak, że obecnie prymat rozwojowy przesunął się z gmin wielkopolskich do gmin leżących bliżej granicy zachodniej.

Szczególną rolę w historii Polski odegrał zabór pruski. Decydująca rola Prus dla polskiego importu wzorów gospodarki kapitalistycznej polegała m.in. na tym, że zabór pruski obejmował te polskie ziemie, które od dawna przodowały pod względem rozwoju gospodarczego i stąd rozprzestrzeniały się innowacje technologiczne i organizacyjne

na pozostałe części naszego kraju. Znaczenie zaboru pruskiego dla polskiego importu kulturowego jest znacznie większe, niż by to wynikało z codziennej styczności z pruskimi instytucjami i wzorcami gospodarowania. Jak twierdzą polscy historycy, „około 1900 roku wzorem dla wszystkich [Polaków – J.H.] było państwo pruskie" (Kłoczowski 2003). Wrogość do niego odczuwano we wszystkich zaborach, ale zarazem było ono uznawane za wzór do naśladowania. Jakkolwiek zabór pruski był zarządzany w sposób bardziej przewidywalny przez sprawniejszy aparat administracyjny niż np. zabór rosyjski, trudno byłoby obronić twierdzenie, że było to państwo prawa w zachodnioeuropejskim znaczeniu tego słowa. Było to raczej prawo oktrojowane, motywowane interesem państwa, a *de facto* klasy szlacheckiej, podobnie jak w innych krajach wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego.

Nową jakością, z jaką zetknęli się Polacy w zaborze pruskim był pietyzm i związana z nim etyka pracy. Styl zarządzania folwarkiem czy administracją pruską osadzony w pietyzmie był pozbawiony barokowej żywiołowości polegającej na przekładaniu nastroju chwili na decyzje. W porównaniu z polską praktyką w większym stopniu opierał się na uniwersalnych i bezosobowych normach i był bardziej przewidywalny. Jednakże w przeciwieństwie do kalwinizmu, pruski pietyzm nie sprzyjał indywidualnej przedsiębiorczości, lecz nastawiony był na skrupulatne wypełnianie zadań nałożonych przez państwo.

Przykład pruski uczy szczególnego stosunku do państwa. Jego podstawowym zadaniem ma być inicjowanie i wspieranie administracyjne narodowej działalności gospodarczej, traktowanej jako narzędzie umacniania narodu. Rynek powinien być regulowany w taki sposób, aby dowartościowywał polski stan posiadania. Taki też był w ogólnym zarysie program endecji w II Rzeczypospolitej i nieprzypadkowo Wielkopolska przed wojną była ostoją endecji w Polsce.

Włączenie czynników kulturowych do analizy skłania do wniosku, że zabory, pruski i wszystkie inne okazały się być okolicznością przeciwdziałającą nabywaniu postaw sprzyjających gospodarczemu rozwojowi, i że niezależnie od zaborów i granic zachodnie regiony Polski były, są i będą wyżej zaawansowane gospodarczo od reszty kraju.

Historyczne źródła polskiej kultury organizacyjnej

Zarys analizy kulturowej

Pojęcie kultury służy do wyjaśnienia procesów upodabniania się zachowań indywidualnych i kształtowania się jednolitych zachowań zbiorowych. Jedna z bardziej znanych definicji kultury, zaproponowana przez Czarnowskiego, mówi, że jest to całokształt zobiektywizowanych elementów dorobku ludzkości wspólnych szeregowi grup i zdolnych rozprzestrzeniać się w czasie i przestrzeni. Elementami kultury są tu zarówno przedmioty materialne jak i idealne. Rozróżnienie przedmiotów materialnych i idealnych wiąże się z podziałem dorobku ludzkości dokonanym przez McIvera na cywilizację, czyli ogół przedmiotów materialnych, i kulturę, czyli ogół przedmiotów idealnych.

Współcześni badacze utożsamiają kulturę z przedmiotami idealnymi znaczącymi dla kształtowania się zachowań społecznych. I tak np. w badaniach nad różnicami narodowych kultur organizacyjnych, kulturę zdefiniowano jako „zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii osób od członków innej" (Hofstede 2000, s. 375).

Ujednolicanie zachowań w ramach jednej kultury dokonuje się na podstawie wzorów zachowań i wartości (Parsons 1951, s. 15 i 46; Kłoskowska 1983, s. 214 i 229; Benedict 1966, s. 67–116) albo norm, mówiących o tym, jak należy postępować (Znaniecki 1971, s. 468–538). Wzory zachowań są to modele, które mówią, jakich zachowań oczekuje się od osoby zajmującej daną pozycję społeczną w danej sytuacji. Dotyczą one wszelkich możliwych zachowań, np. wzór męża, żony,

pracownika, kolegi, inżyniera, katolika, sąsiada itp. Wartości są to przedmioty materialne lub idealne, uznawane za godne pożądania, ich brak zaś powoduje na gruncie danej kultury frustrację – są to np. pieniądze, poszanowanie godności, wolność, przedsiębiorczość, gospodarność itp.

Kulturowe utrwalanie i upodabnianie się zachowań następuje za pośrednictwem mechanizmu konformizacji. Konformizm jest to ujednolicanie zachowań wokół wzorów kulturowych. Są trzy metody uzyskiwania takiej zgodności: przymus, identyfikacja i internalizacja. Przymus wymusza zachowania na zasadzie unikania kar. Identyfikacja polega na naśladowaniu zachowań osób lub grup, które są dla nas atrakcyjne pod jakimś względem. Internalizacja – najwyższe stadium konformizacji – polega na uwewnętrznieniu wzorów i wartości w taki sposób, że stają się one składnikami osobowości i dążenie do ich realizacji odczuwane jest jako mus.

Zastanówmy się, gdzie wśród tych wszystkich wzorów i wartości należy szukać kultury organizacyjnej. Jak sama nazwa wskazuje, muszą to być wzory i wartości, które regulują procesy organizowania się. Organizowania, czyli zbiorowego współdziałania na rzecz realizacji określonych celów. Jeżeli tak, to kulturę organizacyjną tworzą te wszystkie wartości i wzory zachowań, które regulują zachowania ludzi w trakcie stawiania celów i późniejszego współdziałania na rzecz ich realizacji. Możemy przyjąć, że cele są pochodną uznawanych wartości, wzory zachowań zaś regulują współdziałanie zbiorowe. Z grubsza biorąc, większość współczesnych form współdziałania zbiorowego ma charakter gospodarczy albo polityczny. Stosownie do tego można mówić o kulturze organizacyjnej, w ramach której wyróżniamy kulturę polityczną i gospodarczą. Jednak pojęcie kultury organizacyjnej zostało zawłaszczone przez badaczy zachowań gospodarczych i funkcjonowania przedsiębiorstw. Sprawia to wrażenie, że jest tylko jedna forma organizacji – przedsiębiorstwo, a jedynym celem organizowania się ludzi są zyski. A przecież to nieprawda. Co więcej, w ramach kultury narodowej wzory zachowań regulujące współdziałanie w partii politycznej, stowarzyszeniu i w przedsiębiorstwie są takie same. Posiadają one co prawda swoją specyfikę, ale jest to tylko specyfika, a nie odmienność. I tak np. autorytarne kultury grupowe sprawiają, że współdziałanie zarówno w polityce, jak i w przedsiębiorstwie opiera się na autorytarnym przywództwie.

Skoro jednak powstała taka tradycja, pozostańmy w jej obrębie. Jeżeli tak, to kultura organizacyjna będzie utożsamiana z wartościami i wzorami regulującymi zachowania ludzi w trakcie pracy. Tak rozumiana kultura organizacyjna jest elementem szerszego kompleksu zjawisk, który możemy określić mianem kultury gospodarczej. W skład kultury gospodarczej wchodzą wartości i wzory regulujące zachowania indywidualne, nie będące współdziałaniem zbiorowym, ale mające kluczowe znaczenie dla funkcjonowania organizacji gospodarczych. Chodzi tu wzory i wartości określające m.in. stosunek do oszczędzania, skłonność do zaciągania kredytu, zaufanie, miejsce pracy w koncepcji sensu życia, stosunek do własności, egalitaryzm-elitaryzm, itp. Nie ulega jednak wątpliwości, że kultura organizacyjna jest najważniejszym elementem kultury ekonomicznej. Dość często oba te terminy są używane zamiennie. Podobnie będzie w ramach tego opracowania. U źródeł tego uproszczenia leży wygoda stylistyczna.

Przejdźmy teraz na poziom organizacji (przedsiębiorstwa). Jak przejawia się i jakie kształty przybiera kultura organizacyjna w przedsiębiorstwach? Możliwe są tu dwa podejścia analityczne. A oto pierwsze z nich. Załóżmy, że przedsiębiorstwo jest sformalizowaną grupą celową zorientowaną na rentowność, realizującą cel przy zastosowaniu urządzeń technicznych, finansów, wiedzy, pracy i przepisów organizacyjnych. Jeżeli odniesiemy te kategorie do zaprezentowanych wcześniej definicji Czarnowskiego czy McIvera, zauważymy, że przepisy, wiedza, maszyny czy sposoby operowania pieniędzmi są kategoriami cywilizacyjnymi albo „elementami trwałego dorobku ludzkości". Są to zatem wytwory kulturowe. Jeżeli tak, to przedsiębiorstwo jest także elementem kultury. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest kolejna konstatacja, że skoro kultura zawiera wzory ujednolicające zachowania i organizacja jest jej częścią, to kultura organizacyjna są to wartości i wzory typowe dla danej organizacji. Natomiast organizacja w tym ujęciu byłaby grupą celową skupiającą ludzi podlegających tym samym wzorom i wartościom. Jeżeli tak, to dochodzimy do wniosku, że członkowie danej organizacji kierują się tymi samymi wzorami i wartościami i zachowują się mniej więcej podobnie (na podst. Schein 1985, s. 8 i n.; Kostera 1996, s. 75). Ten sposób analizy ma dość duże znaczenie praktyczne. Jest m.in. źródłem receptur doskonalących prace i współdziałanie, składających się na *organisation development*. Jednakże wartości poznawcze i praktyczne tego podejścia wydatnie maleją wtedy, gdy rośnie zróżnicowanie cech pracowników.

O ile względne podobieństwo kulturowe można sobie wyobrazić w szkole (wśród nauczycieli oczywiście), biurze projektowym, agencji reklamowej czy ubezpieczeniowej albo w banku, o tyle bardzo trudno jest o nie w dużej fabryce. Jest wystarczająco wiele przykładów świadczących o tym, że właściciele czy dyrektorzy i robotnicy należą do dwu różnych kultur, czasami dramatycznie odmiennych. Ponadto w jednej organizacji mogą istnieć dwa odmienne kompleksy kulturowe. I tak np. Andrzej K. Koźmiński odnotowuje istnienie kulturowo akceptowanych form kradzieży w jednym z przedsiębiorstw socjalistycznych (Koźmiński 1998, s. 168). Z drugiej strony przedsiębiorstwo produkowało, sprzedawało itp. Była tam więc także obecna kultura produkcyjna obsługująca proces realizacji celów przedsiębiorstwa. Powstaje pytanie, która z nich była „prawdziwą kulturą organizacyjną"? Co było tu artefaktem kulturowym (zob. Schein 1985), narada produkcyjna czy namysł, ile ukraść?

Mamy tu do czynienia z podobnymi dylematami jak te, które kiedyś napotkali badacze organizacji posługujący się Weberowskim modelem organizacji biurokratycznej. Zauważono, że kontakty pracowników nie zawsze są podporządkowane realizacji celu i że tworzą oni grupy nie pokrywające się z podziałem organizacyjnym, w których przywódcami nie są kierownicy. Konieczne stało się wprowadzenie podziału na organizację formalną i nieformalną. Utrzymanie koncepcji jednolitej kultury organizacyjnej jako uniwersalnej kategorii opisującej wszystkie organizacje jest na dłuższą metę nie do utrzymania bez wprowadzenia podobnego rozróżnienia, np. na kulturę oficjalną i nieoficjalną, nieformalną i formalną itp. W takiej sytuacji jednolita kultura organizacyjna obejmowałaby wartości i wzory popierane przez kierownictwo, poza którymi rozciągałaby się strefa wzorów i wartości odmiennych, choć niekoniecznie sprzecznych z nimi.

Drugie podejście do badania kultury organizacyjnej składa się z dwu etapów. Pierwszy polega na wypracowaniu kategorii analitycznych będących zarazem kategoriami kulturowymi o dużej doniosłości społecznej i poznawczej. Drugi polega na sprawdzeniu czy, i w jakim stopniu, kategorie te przejawiają się w funkcjonowaniu organizacji. Na gruncie tego podejścia kultura organizacyjna może być badana np. jako fragment kultury narodowej albo w kategoriach poszukiwania statystycznych prawidłowości mówiących o mniejszym lub większym natężeniu specyficznych zachowań, np. kolektywizm, autokracja,

wewnątrzsterowność, otwartość, sposób traktowania czasu, nastawienie analityczne, syntetyczne, formalizm itp. (Hampden-Turner, Trompenaars 1998; Hofstede 2000). W trakcie dalszych rozważań nad kulturą organizacyjną wykorzystam metodologię właściwą dla drugiego z omówionych podejść analitycznych.

Szczególnie istotnym wytworem kultury, z punktu widzenia badań zachowań gospodarczych, są instytucje. Na gruncie antropologii kulturowej instytucje są to kulturowo utrwalone formy zachowań zbiorowych. Socjologicznie zorientowani autorzy kładą nacisk na instytucje jako zespoły stosunków społecznych. Na przykład zdaniem Parsonsa, wybitnego przedstawiciela funkcjonalizmu, instytucje to stałe wzory, zasady interakcji zachodzących pomiędzy podmiotami zajmującymi określone pozycje (Parsons 1951, s. 27 i n.). Dość interesująco brzmi definicja P.M. Blaua wypracowana na gruncie socjologii strukturalnej: instytucjonalizacja to procesy, które regulują i stabilizują złożone procesy wymiany (Blau 1964, s. 273–280). Ten sposób definiowania instytucji jako narzędzia utrwalania zachowań społecznych przyjął się na gruncie nauk o zarządzaniu, według których szczególnym przypadkiem instytucjonalizacji jest formalizacja, czyli programowanie zachowań za pomocą przepisów. W badaniach nad zmianami instytucjonalnymi w Polsce po 1989 roku Witold Morawski posłużył się definicją, mówiącą, że „instytucje to reguły w polityce, gospodarce i społeczeństwie, np. demokracja liberalna, urynkowienie, społeczeństwo obywatelskie" (Morawski 1998, s. 12 i 22).

Dla dalszych rozważań przyjmę, że instytucje są to kulturowo utrwalone metody zachowań zbiorowych w sferze gospodarczej, politycznej i w życiu codziennym. Instytucje dzielimy na formalne, np. prawo własności, umowa cywilna, i nieformalne, np. narzeczeństwo, gościnność. Szczególnym przypadkiem instytucji są organizacje.

Zaprezentowane wyżej elementy analizy kulturowej wykorzystane zostaną do analizy instytucji, rodzaju i zakresu więzi społecznych oraz do wskazania, w jaki sposób wpływały one na zachowania, w jaki sposób się zmieniały i jakie były efekty tych zmian.

Badanie kultury organizacyjnej danego narodu jest pochodną badań nad kulturą narodową i rządzą nim te same prawidłowości. Badanie kultur narodowych jest równoznaczne z badaniem sfery symbolicznej funkcjonowania grup narodowych. U źródeł wykształcenia się kultury narodowej leży odrębność i względna izolacja wobec innych grup

narodowych. Istotą narodu jest to, że jest on wspólnotą komunikowania się (Kłoskowska 1996, s. 33). Wspólnota komunikowania się połączona z odrębnością wobec innych grup jest podstawą dla ukształtowania się identyczności lub podobieństw w zakresie: języka, religii, obyczajów, sztuki, organizacji i humanistyki. W ten sposób tworzy się kultura narodowa polegająca na zaistnieniu trwałych i nierozerwalnych powiązań między wspomnianymi wyżej elementami systemu kulturowego danej grupy narodowej (język, religia itp.) i ich wyraźnej odrębności od systemów kulturowych innych grup. Między kulturami narodowymi zachodzą z mniejszym lub większym natężeniem zjawiska dyfuzji kulturowej. Ta przenikalność ma jednak swoje granice i zawsze da się znaleźć kompleksy kulturowe niepodatne na przenikanie i słabo poznawalne dla osób z innego kręgu kulturowego (na podst. Kłoskowska 1996, s. 33–40). Wśród narodowych systemów kulturowych i właściwych im wartości i wzorów zachowań mieszczą się także wartości i wzory regulujące zachowania ludzi w trakcie pracy. To jest właśnie kultura organizacyjna danego narodu.

Historia, kultura, trwanie

Co sprawia, że mimo dyfuzji kultury grupy zachowują swoją odrębność? Odpowiedzi na te i podobne pytania często odwołują się do tradycji. Wychowanie kolejnych pokoleń na obraz i podobieństwo rodziców sprawia, że czytając opis postaw Polaków sprzed kilkuset lat, stwierdzamy, że są one zaskakująco zbieżne z wynikami współczesnych badań socjologicznych. Tradycja to także instytucje prawne i nieformalne, nie zmieniają się one z dnia na dzień i wyznaczają ramy, w jakich muszą się poruszać ludzie, jeżeli nie chcą się narazić na dolegliwości. Terminu „tradycja" używamy wtedy, gdy chcemy podkreślić ciągłość (co nie oznacza niezmienności) w upodabnianiu się zachowań kolejnych pokoleń. Na przykład od epoki Meidżi zachowania kolejnych pokoleń Japończyków zmieniają się stosownie do wymogów gospodarki światowej, ale nadal mieszczą się w ramach japońskiej tożsamości kulturowej. Cóż jednak począć wtedy, gdy jakaś zbiorowość wraca do postaw i zachowań, wydawałoby się, przebrzmiałych i dawno zarzuconych, albo sięga do jakichś precedensów we własnej historii.

Trwa np. proces modernizacyjny, lud i elity wiążą z nim silne nadzieje, nagle wszystko się załamuje i następuje powrót do przeszłości. Tak było np. w Persji, gdy obalano cesarza Rezę Pahlawiego w 1979 roku. Na Bliskim Wschodzie na początku XX wieku lud i elity dość masowo dawały posłuch pochodzącym z Europy ideom demokracji, laickości, rynku czy socjalizmu. Pod koniec wieku nastąpił odwrót i popularność zyskały propozycje odtwarzania własnych form ustrojowych sprzed kilkuset lat. Ten odwrót wydaje się być skutkiem braku szybkich efektów nowych pomysłów, zawiedzionych nadziei, ale także braku zdecydowania w ich realizacji. Mamy tu do czynienia z zerwaniem ciągłości i rozmyślnym powrotem do dalekiej historii, ponieważ uznaje się, że tam są wzory, które trzeba dokładnie odtworzyć tu i teraz.

Inny przykład ma o wiele bardziej spektakularny charakter. Chodzi tu o swoistą regresję kulturową. W sytuacji frustracyjnej albo związanej z dużą niepewnością, gdy zbiorowość nie posiada wypracowanych sposobów postępowania adekwatnych do bieżącej sytuacji albo nie dysponuje potencjałem wystarczającym do ich przeprowadzenia, następuje cofanie się w czasie i poszukiwanie dawnych form zachowań, które wcześniej dawały pozytywne efekty.

> I tak np. w islamskim kręgu kulturowym w VIII wieku pojawiła się sekta izmailitów. W XI wieku jeden z przywódców izmailickich Hasan Sabbach wraz ze zwolennikami opanował twierdzę Alamut, w perskiej części Kaukazu. W warunkach ówczesnej techniki wojennej była ona nie do zdobycia. Celem sekty było uzdrowienie islamu. Dokonywano tego przez zabójstwa polityczne władców i dostojników, których uznano za grzesznych. Na początku XII wieku sekta rozpoczęła działalność w Syrii i weszła do kronik wypraw krzyżowych. Walczyła z krzyżowcami, ale znacznie więcej uwagi przywiązywała do uzdrowienia islamu. W Europie ten odłam izmailitów zaczęto określać mianem asasynów. Była to zeuropeizowana wymowa arabskiego terminu al haszisijn – co oznacza konsumentów haszyszu. Uważano bowiem, że wykonawcy misji byli wcześniej dość długo poddawani obróbce psychologicznej, w której odgrywał on znaczącą rolę. Zabójstwa polityczne nie były niczym nowym, ale niewątpliwą innowacją było to, że były to *de facto* pierwsze misje samobójcze. Po dokonaniu zabójstwa sprawcy nie uciekali, zabójstwa były popełniane „na oczach wszystkich".

Było to szokujące, ponieważ po raz pierwszy w skali masowej zetknięto się z brakiem dbałości o własne życie, stąd też możliwości ochrony były prawie żadne. Sprawcy w sekcie byli obdarzani kultem, poza nią często podziwem (Runciman 1997; Maalouf 1994).

Działalność asasynów wstrząsnęła światem islamskim na tyle, że stała się fragmentem archetypowych przeżyć zbiorowych.

W 800–900 lat później Palestyńczycy znaleźli się w bardzo trudnej sytuacji politycznej i chyba jeszcze gorszej – gospodarczej. Dokonano tam regresji kulturowej i instytucjonalizacji wzoru zabójcy – męczennika. Programy telewizyjne dość często zawierają obrazy maszerujących dzieci z bronią, przemówienia przedśmiertne męczennikow-samobójców. Dość podobne treści można znaleźć w podręcznikach szkolnych. Towarzyszy temu intensywna propaganda plakatowa zawierająca portrety męczenników. Rodzina męczennika dostaje od administracji palestyńskiej 10 tys. dolarów. W szkołach organizowanych przez Hamas płaci się rodzicom za przyszłego męczennika 1000 dolarów miesięcznie i zapewnia uczniom pełne utrzymanie. Zewnętrzni obserwatorzy uważają, że wyraźnie widoczne są działania zmierzające do wykorzenienia lęku przed śmiercią oraz wpojenia kultu śmierci i dążenia do niej (na podst. Szachindżanian 2002).

Można by zauważyć, że terror polityczny był i jest uprawiany w Europie. Nie ulega jednak wątpliwości, że zamachy samobójcze są nierozerwalnie związane z islamskim kręgiem kulturowym.

Przebudzenie narodowe Czechów w XIX wieku to kolejny przykład obrazujący sięgnięcie przez zgermanizowaną inteligencję czeską do własnej historii.

Co ciekawe wybrano jej relatywnie mało znaczące elementy. Skoncentrowano się na języku słowiańskim, który unowocześniono i przystosowano do wymogów cywilizacji przemysłowej. Ówczesne elity czeskie mogły nawiązać do bohaterskiego okresu własnej historii przerwanego bitwą pod Białą Górą w 1620 roku. Daleko przed Lutrem ziemie czeskie były widownią tworzenia się różnorodnych herezji rywalizujących ze sobą (taboryci, kalikstyni sierotki, potem od 1457 roku bracia czescy). Walki z katolikami

i międzyheretyckie zmagania zaowocowały innowacjami w zakresie taktyki wojennej. Herezja to nowy projekt urządzenia świata wyprowadzony z analizy zamysłu boskiego i analizy socjologiczno-ekonomicznej, pokazującej, jak powinno być. Herezja wiąże się z relatywnie głębokim namysłem nad światem i jego sensem, wymaga dość zaawansowanych umiejętności abstrakcyjnego myślenia. Na tym tle polskie rokosze czy francuskie frondy były ruchami intelektualnie płytkimi, by nie rzec płasko empirycznymi. W XV-wiecznej Europie Hiszpanie i Portugalczycy przodowali w odkryciach geograficznych, natomiast czołówkę filozoficzną stanowili niewątpliwie Czesi. Odnowienie narodu czeskiego w XIX wieku mogło pójść w kierunku kontynuacji tych dokonań i zaowocować rozmaitością projektów w zakresie metafizyki świeckiej, jak np. socjalizm utopijny, stało się jednak inaczej.

Bardzo interesująca sytuacja pojawia się wtedy, gdy zbiorowość w trakcie swej podróży przez historię dawno pozostawiła za sobą jakieś instytucje i z racji kaprysu historii wracają podobne do nich formy życia społecznego.

Tak było na tych obszarach Rosji, na których trwała wspólnotowa forma władania ziemią, tzw. obszczina – zlikwidowana przez Stołypina w 1906 roku (Bazylow 1985, s. 448). Wraz z likwidacją obszczyny rozpoczął się kapitalizm na wsi rosyjskiej, powstał rynek rolny, nowe rodzaje nierówności, nowe warstwy społeczne itp. Zmieniły się także postawy i zachowania mieszkańców wsi. Kolektywizacja w latach 30. wprowadziła kołchoz, który mimo nowej nazwy był bardzo podobny do obszczyny pod względem stosunków własnościowych i relatywnego egalitaryzmu. Podobne instytucje były źródłem podobnych bodźców, a te prowadziły do podobnych reakcji i siłą rzeczy nastąpił regres do postaw i zachowań występujących na wsi za czasów obszczyny. Jak widać, nawrót do historii może być efektem świadomego wyboru, ale może też dziać się *nolens volens*.

Nie sposób nie wspomnieć o jeszcze innej możliwości interpretacyjnej podanych przykładów – ta z kolei ma charakter normatywny. Może się zdarzyć, że historia albo tradycja tak bardzo przytłacza

grupę, że uniemożliwia przystosowanie do nowych sytuacji. I tak np. w latach 50. polscy chłopi mocno bronili się przed stosowaniem nieznanych im do tej pory nawozów sztucznych, których zastosowanie zwielokrotniało wydajność użytków rolnych. Zachowania zgodne z tradycją, ale mało użyteczne w nowej sytuacji, albo wręcz szkodzące nowym formom życia możemy określić mianem „przeżytków". Ten normatywny termin jest wytworem progresywnych interpretacji świata, natomiast przez konserwatystów jest traktowany repulsywnie. Na miano hołubiących przeżytki zasługują zbiorowości kręgu islamskiego sięgające do średniowiecza w poszukiwaniu wzorów urządzenia państwa. Innym przykładem przeżytku jest osobowość typu *homo sovieticus*. Koncepcja ta mówi o tym, że ludzie dobrze przystosowani do instytucji komunistycznych po zmianie ustroju nie mogą się pozbyć starych postaw i przystosować się do nowych warunków. Jak to zwykle bywa w przypadku terminów wartościujących, ich ostateczna wartość zależy od punktu widzenia, pozycji czy interesów. Opisani wcześniej XIX-wieczni prascy inteligenci interesujący się językiem ludu przez jednych byli traktowani jako snobistyczni miłośnicy przeżytków, przez innych jako twórcy świetlanej przyszłości własnego narodu.

Spośród opisanych wyżej przypadków – czeski sprawia wrażenie największej nieciągłości, ale nawet i w tym przypadku mamy do czynienia z tym samym kręgiem kulturowym. Wzory zachowań właściwe danej grupie narodowej przechowały się, mimo że zanikły instytucje i większość członków grupy o nich zapomniała, tak że wystarczy drobny impuls, inicjatywa stosunkowo nielicznej elity, aby zajaśniały pełnym blaskiem. Żeby wytłumaczyć ten fenomen, odwołam się do pojęcia archetypu. **Dla celów dalszych rozważań rozróżnimy klasyczne i socjologiczne pojęcie archetypu.**

Najpierw o tym pierwszym. Czym jest archetyp? Wyobraźmy sobie człowieka u zarania gatunku. Wspólne wszystkim ludziom było to, że każdy osobnik posiadał psychikę (emocje) i intelekt. Życie niosło różne zdarzenia o mniej lub bardziej dramatycznym wydźwięku. Przeżycia te odkładały się w psychice (osobowości), zostawiając tam trwały osad. Im bardziej dramatyczne były te przeżycia, tym głębszy ślad zostawiały. Tworzyła się struktura pierwotnych wyobrażeń – struktura w sensie ustalenia, które przeżycia są ważniejsze i co z czym jest silniej powiązane. Ponadto wydarzenia filogenetycznie wcześniejsze tworzyły bazę dla późniejszych wyobrażeń (na podst. Jung 1997, s. 5–14).

Wydarzenia najwcześniejsze były prapoznaniem rzeczy i wytwarzały swoiste aksjomaty służące poznaniu i nazywaniu nowych zjawisk. Ślady w osobowości nie powstawały od razu, były poprzedzone ciągiem doznań, które w jakimś momencie prowadziły do uogólnienia i powstania symbolu lub kilku symboli. Nie wiadomo, jak długo trwało dojście do „psychicznego zapisu", np. stron świata zachód–wschód albo innych prostych symboli, np. zimno–ciepło, niebo–słońce, męski–żeński, aktywne–pasywne, przemijanie–trwanie, swój–obcy itp. Archetypy są następstwem zarówno doświadczeń behawioralnych, jak i doznań psychicznych. Bardzo głębokie przeżycia i równie głęboki ślad w osobowości pozostawiały kontakty z zaświatami i pierwsze wyobrażenia sił transcendentnych; później pojawiły się przeżycia o charakterze religijnym[1] równie silnie wpływające na strukturę pierwotnych wyobrażeń.

Jak działa archetyp i na czym polega jego znaczenie dla tworzenia trwałych dyspozycji do określonych zachowań? Znaczenie archetypu ma immanentny związek z pojęciem nieświadomości. Nieświadomość może być indywidualna i zbiorowa. Ta pierwsza to sfera nieświadomych przeżyć danego osobnika. Ta druga jest siedzibą archetypu. Nieświadomość zbiorowa jest zatem złożona ze zbiorowych (kolektywnych) przeżyć psychicznych. Oznacza to, że odkładają się tu przeżycia wspólne, takie które są udziałem wszystkich członków danej zbiorowości.

Archetypy składają się z trzech elementów: 1) obrazów, czyli symboli pierwotnych wyobrażeń; 2) znaczenia, jakie posiadają one dla człowieka (dobre–złe, pożądane–niepożądane itp.); 3) skłonności do określonego reagowania na dany symbol. W tym sensie archetypy mogą być uznane za wiedzę aprioryczną skłaniającą do określonych reakcji w danych sytuacjach. Archetypy przedostają się do świadomości w postaci marzeń sennych. Występują na ogół w postaci przenośni i metafor, których znaczenie można poznać przedzierając się przez te metafory. Metaforyczność i niesprowadzalność ich do doświadczeń danego osobnika wynika z ich kolektywnego, a nie indywidualnego pochodzenia. Siedzibą archetypów mogą być również baśnie ludowe, przekazy religijne itp. Kolektywność posiada tu dwa komplementarne znaczenia. Pierwsze dotyczy przeżyć podobnych, przeżywanych indywidualnie, np. relacje

[1] Uważa się, że magia i oddawanie czci przyrodzie są to przedreligijne formy kontaktów ze światem pozaziemskim.

rodzinne: dziecko–matka, mąż–żona. Drugie dotyczy przeżyć wspólnych, np. rytuał religijny, ceremonia polityczna, uczta itp.

Wpływ archetypów na zachowanie jest szczególnie duży w sytuacjach granicznych, ultymatywnych, trudnych. Działają one podobnie jak instynkty, ale nimi nie są. Instynkt manifestujący się w jednostce jest przejawem powszechnej podstawy wszelkich instynktów. W taki sam sposób zachowanie jednostek jest odbiciem istniejących w kolektywnej nieświadomości archetypów (na podst. Jung 1993, s. 67 i n.). Jest tak dlatego, że istnieje powszechne podobieństwo procesów psychicznych u wszystkich osobników.

Archetypy podlegają rozwojowi historycznemu i pewnym modyfikacjom polegającym na tym, że do głębokich i dawnych dobudowywane są nowe, będące efektem nowych, nieznanych dotychczas doświadczeń. I tak np. E. Durkheim stwierdza, że chrześcijański motyw Trójcy Świętej uzyskał dotychczasową postać jedności złożonej z trzech części dopiero po wykrystalizowaniu się podziału społeczeństwa na trzy stany. Obraz Boga stanowi tu odbicie przeżywanego porządku społecznego.

Archetypy są dziedziczone. Dziedziczona jest synteza wcześniejszych przeżyć w postaci uogólnionego wzoru zachowań. Komentatorzy prac Junga zwracają uwagę, że sposób dziedziczenia archetypowych zachowań najlepiej oddaje jego stwierdzenie, że chodzi tu o proces przypominający dziedziczenie odwiecznie utrwalonego sposobu wychodzenia kurczaka z jajka (Prokopiuk 1993, s. 21; Jacobi 1996, s. 62).

Wiedza i jej rozwój związany z upowszechnieniem się racjonalnego myślenia sprzyja ograniczeniu znaczenia nieświadomych reakcji archetypowych. Może to polegać na zmodyfikowaniu archetypowych skłonności albo ich odrzuceniu. I tak np. próby wyzwolenia od archetypu ojca są widoczne właściwie od zawsze. Ich wyrazem są dość zróżnicowane wytwory intelektualne. Współcześnie zaowocowało to psychologią wychowania antyautorytarnego. Mogą to być także romantyczne ideały wolności od wszelkiego przymusu, „bycia sobą", „robienia co się chce" itp. Współcześnie ruchy kobiece podjęły próbę kontestacji archetypu „wielkiej matki", mają one równie zróżnicowany charakter jak kontestacje archetypu ojcowskiego.

Zobaczmy teraz, na czym polega **socjologiczne znaczenie terminu archetyp**. Pojęcie archetypu do analizy zachowań organizacyjnych wprowadziła M. Kostera. Archetyp jest przez autorkę używany jako jedno z kluczowych pojęć postmodernistycznej metodologii zastoso-

wanej do wyjaśnienia zachowań menedżerów. Archetyp jest „główną funkcjonalną metaforą" (Kostera 1996, s. 88).

Pojęcie metafory odgrywa ważną rolę w metodologii postmodernistycznej. Można sądzić, że pojęcie to używane jest przez postmodernistów w dwu znaczeniach, jako kategoria badawcza i jako kategoria, którą posługują się ludzie w życiu codziennym i którą badacz może poznawać i opisywać.

W nauce postmodernistycznej metafory stosowane są wtedy, gdy badacz styka się ze skomplikowaną materią społeczną i chce ją jakoś opisać. Opis z natury rzeczy polega na skracaniu, pomijaniu, syntetyzowaniu itp. Badacze postmodernistyczni nie chcą się odwoływać do tradycyjnych metod, jak np. budowa modeli albo pomiar liczbowy, ponieważ uważają, że fałszują one rzeczywistość, są nazbyt uwikłane w tradycyjne naukowe metody poznania, a ponieważ nauka jest narzędziem władzy, to stara się uzasadnić swą prawomocność kosztem prawdy. Dlatego tradycyjna metodologia i właściwe jej metody są niewiarygodne. Pojawia się zatem pojęcie metafory. Metafora staje się metodą postmodernistyczną wtedy, gdy badacz, opisując bogactwo zachowań jednostki albo grupy, dla ich nazwania posługuje się pojęciami powszechnie znanymi i dobrze ugruntowanymi w języku codziennym, m.in. po to, by możliwie szeroka publiczność mogła korzystać z dorobku naukowego, a nie tylko osoby, które opanowały specyficzny język danej dyscypliny naukowej. To, że archetyp jest „główną metaforą" stosowaną przez ludzi w życiu codziennym, oznacza, że posługują się nim oni jako niekwestionowanym wzorcem i nieintencjonalnie powielanym schematem, żeby móc kontrolować rzeczywistość (Kostera 1996, s. 88). Kontrolować – w sensie intelektualnym – znaczy zrozumieć i wiedzieć, jak się zachować. I tak np. archetyp organizacji, jak pisze cytowana autorka, „jest podzielanym przez ludzi podstawowym wyobrażeniem organizacji", które otrzymujemy wraz z archetypami innych instytucji w toku socjalizacji (Kostera 1996, s. 88).

Implementacji tego pojęcia na potrzeby behawioralnie i modernistycznie zorientowanej metodologii socjologicznej dokonali m.in. polscy socjologowie miasta (Jałowiecki, Szczepański 2002). Na gruncie socjologii miasta pojęcie archetypu jest używane dla wyjaśnienia, dlaczego tak się dzieje, że obserwacja procesów długiego trwania skłania do wniosku, że stosunek ludzi do przestrzeni miejskiej jest taki sam. Zmieniają się epoki historyczne, przemijają ustroje, a ludzie

nadal w podobny sposób wyróżniają i projektują centrum miast i tak jak zawsze przypisują centrum więcej pozytywnych wartości niż np. peryferiom. Dzieje się tak dlatego, że „istnieją, jak można przypuszczać, pewne bardziej trwałe, uniwersalne i głębiej w kulturze ludzkiej zakotwiczone wzorce, za pomocą których waloryzowana jest wytworzona przestrzeń. Wzorce takie można nazwać archetypami, czyli pierwowzorami lub modelami pierwotnymi; stanowią one stałe i powszechne elementy kultury, przyjmowane częściowo bezrefleksyjnie na poziomie podświadomości" (Jałowiecki, Szczepański 2002, s. 331). Ten socjologiczny sposób rozumienia archetypu będzie podstawą dalszych analiz.

W trakcie dalszych rozważań będę próbował opisać m.in. trwałość historycznie ukształtowanych wzorów zachowań w polskiej kulturze organizacyjnej. Na tle Europy Zachodniej historia instytucjonalna Polski wykazuje wyraźną nieciągłość tradycji narodowej. Zabory czy wprowadzenie komunizmu, a potem jego odwrót dobitnie świadczą o prawdziwości tej tezy. Zarazem jednak mamy do czynienia cały czas z tą samą kulturą i, jak to później zobaczymy, zachowania Polaków w czasach I Rzeczypospolitej i obecnie wykazują wiele podobieństw. Przesłanki tej trwałości mogą być opisane na wiele sposobów, poczynając od rozmyślnego sięgania do sprawdzonych wzorów, a na przeżytkach kończąc. To, że istnieją „przeżytki", że grupa „sięga do własnej historii", jak i to, że tradycja wpływa na współczesność możemy objaśnić, odwołując się do archetypów – w sensie socjologicznym. Wszystkie te zachowania można interpretować jako różne sposoby odtwarzania archetypów. Jeżeli nieciągłość ma charakter wielopokoleniowy, jak w przypadku polskich zaborów, to użycie terminu „tradycja" jest nieoczywiste i musi być obwarowane komentarzem o przechowaniu kultury wbrew formalnym regulacjom zaborców. I tu z pomocą przychodzi pojęcie archetypu – kultura narodu „trwa w ludziach", ponieważ jest częścią składową archetypów.

Powstaje jednak pytanie o precyzję takiego wyjaśnienia. Jeżeli ludzie w socjalistycznym zakładzie pracy zachowywali się podobnie jak w folwarku, to może to być efektem odtwarzania archetypów folwarcznych. Jednak, jak to później zobaczymy, od strony instytucjonalnej folwark i socjalistyczny zakład pracy były dość podobne. Zatem podobne zachowania, w folwarku i socjalistycznym zakładzie pracy, są efektem racjonalnego dostosowania do podobnych instytucji. Obie interpreta-

cje są prawdziwe, ale ile jest archetypu, a ile racjonalności w konkretnym zachowaniu, nie dowiemy się nigdy. Termin archetyp raczej nie może być traktowany jako czynnik wyjaśniający – w logicznym czy probabilistycznym sensie. Archetyp jest terminem opisowym, sygnalizującym, że pomiędzy zachowaniami ludzi żyjących w różnych epokach istnieją pewne analogie. I tak też będzie stosowany w toku dalszych rozważań.

Przejdźmy teraz do kultur narodowych. Skąd się bierze ich odmienność? Odmienność ta bierze się ze wspomnianej wcześniej koncepcji narodu jako wspólnoty komunikowania się (Kłoskowska 1996). Względnie izolowana grupa mówiąca tym samym językiem cechuje się powtarzalnością kontaktów i, co za tym idzie, współoddziaływaniem na siebie mniej więcej stałego kręgu osób. Podobne warunki życiowe stwarzają podobne doświadczenia życiowe i psychiczne doznania. Wzajemne komunikowanie sobie wrażeń i przeżyć psychicznych prowadzi do podobnego, mniej więcej jednolitego przeżywania podobnych zdarzeń. W ten sposób tworzą się archetypy wspólne danej grupie narodowej albo etnicznej. Inne wspólnoty komunikacyjne mają odmienne doświadczenia i w ten sposób archetypy grup narodowych podlegają różnicowaniu. Dotyczy to także kultur organizacyjnych. Tworzą się one, jak pamiętamy, w trakcie procesów pracy zbiorowej.

Różnice kulturowe między Polską a zachodem Europy były widoczne już w średniowieczu, kiedy to podstawowym czynnikiem zapóźnienia albo rozwoju był kontakt z pozostałościami Cesarstwa Rzymskiego i możliwość kopiowania wdrażanych tam innowacji. Polska była pozbawiona takich kontaktów, stąd też jej zapóźnienie. Nie miało ono jednak charakteru jakościowego. W Polsce powstawały te same instytucje gospodarcze co na zachodzie Europy, tyle że trochę później (Kłoczowski 1998). Różnice instytucjonalne uległy wydatnemu pogłębieniu w następstwie powstania gospodarki folwarcznej, jakościowo odmiennej od gospodarki zachodnioeuropejskiej.

Kultura organizacyjna nie jest wyizolowanym bytem. Jest ona efektem dopasowania, rzadziej częściowej modyfikacji, już istniejących wzorów kulturowych do sytuacji pracy. Wydarzeniami określającymi miejsce polskiej kultury symbolicznej w Europie były: powstanie gospodarki folwarcznej i reformacja oraz jej następstwa. Rozpoczęły się wtedy procesy różnicujące Europę na protestancki i katolicki krąg kulturowy oraz Europę mieszczańską i ziemiańską.

Wkład kultury szlacheckiej do polskiej kultury organizacyjnej. Zarządzanie wolnarkiem – determinanty i konsekwencje

Kultura szlachecka, która wywarła przemożny wpływ na kulturę współczesnej Polski, nie mogła nie odcisnąć się na kulturze gospodarczej naszego społeczeństwa. Spróbujmy zatem prześledzić, w jaki sposób wpływ ten się dokonał.

Najważniejszą niewątpliwie instytucją gospodarczą ukształtowaną w ramach kultury szlacheckiej i zarazem ją kształtującą stał się folwark. Jakkolwiek był on wytworem kultury szlacheckiej, wpływał także na zachowania chłopów, parobków, służby etc. Ukształtował także wzory zachowań grup społecznych związanych z folwarkiem. Zwieńczeniem tych procesów było **powstanie kultury folwarcznej**, która, jak to później zobaczymy, zachowała do dziś zdolność kreowania zachowań społecznych.

Folwark ukształtował się w XVI wieku i zwany był wówczas wolnarkiem. Była to autonomiczna wobec państwa i gospodarki całość cechująca się domknięciem na poziomie właściciela, relacji władzy politycznej, administracyjnej i sądowniczej. Jako organizacja gospodarcza wolnark był quasi-przedsiębiorstwem rolnym, w którym właściciel miał wobec pracowników pełnię władzy administracyjnej (wydawanie rozporządzeń dotyczących dowolnych sfer życia) i sądowniczej. Od strony socjologicznej była to typowa organizacja całościowa nastawiona na regulacje zachowań personelu w pracy i w życiu osobistym. Domknięcie granic wolnarku jako organizacji całościowej (totalnej) datować można na rok 1543, kiedy przyznano właścicielowi prawo do sprzedaży chłopów niezależnie od gruntu, który uprawiali (Inglot 1951, s. X). Oznaczało to całkowite odcięcie chłopów od jakichkolwiek stosunków z władzą państwową i utworzenie niezależnych całości gospodarczo-politycznych złączonych z Polską osobą właściciela wolnarku.

Właściciel folwarku występował w kilku rolach i rola menedżera wcale nie musiała się wysuwać na plan pierwszy. Przeciwnie, jak wynika z badań nad kulturą szlachecką, szlachta identyfikowała się raczej z rolą polityka, suwerennego władcy minipaństewka-folwarku, zazdrośnie strzegącego swej lokalnej władzy absolutnej wobec administracji i władzy królewskiej. Władza ta istotnie była dość duża, ponieważ w XVI i XVII wieku nie było w Europie warstwy rządzącej, która

posiadałaby tak szeroki zakres przywilejów jak ówczesna szlachta polska (Tazbir 1997, s. 37). Było więc czego bronić.

Dla właściciela folwarku głównym celem gospodarczym było dostarczenie dochodu dla rodziny. Nie zdarzało się raczej, aby folwark traktowano jako narzędzie samoistnego sukcesu gospodarczego. Gdy pojawiała się alternatywa: dobro folwarku albo konsumpcja rodziny, wybierano ten drugi wariant. Działo się tak m.in. na początku XIX wieku nawet w prorynkowo zorientowanej Wielkopolsce. W latach 1772–1807 splot okoliczności gospodarczych i politycznych spowodował tam znaczne ułatwienia w dostępie do kredytu. Wielkopolska szlachta dość często korzystała z tych ułatwień, ale zaciągane kredyty zużywała na spłacenie działów rodzinnych i sfinansowanie luksusowego stylu życia, a nie na podniesienie produkcji rolnej (Kostrowicki, Landau, Tomaszewski 1984, s. 55).

Z racji początkowo trwałej koniunktury na zboże wolnark był dość niezależny od otoczenia ekonomicznego. Stosunek właściciela folwarku do rynku był ambiwalentny. Z jednej strony produkowano i sprzedawano, z drugiej kodeksy zabraniały szlachcie zajmowania się handlem, czynności te były traktowane z pogardą. Ambiwalencję te rozwiązywano metodą, którą dzisiaj nazywamy outsourcingiem. Przeniesiono mianowicie prowadzenie funkcji handlowych i finansowych poza folwark i zlecano je głównie Żydom. W naturalny sposób zmniejszyło się zainteresowanie właścicieli ekonomicznym kontekstem funkcjonowania folwarku.

Wraz z pogarszaniem się warunków opłacalności produkcji kompensowano to administracyjnie przez wydawanie ustaw uniezależniających wolnark od fluktuacji rynku, głównie przez ograniczanie rynku pracy. Pozycja suwerena wobec pracowników i rozciągnięcie władzy na ich życie „poza pracą" sprawiało, że władza kierownika folwarku była w zasadzie wolna od ograniczeń wewnętrznych i zewnętrznych. Sprawiało to, że sposób zarządzania wolnarkiem był prawie izomorficznym odwzorowaniem cech osobowości na sposób realizowania funkcji kierowniczych.

Wydaje się, że najlepszym punktem obserwacji dla poznania kultury i osobowości szlacheckiej są okoliczności towarzyszące wyborowi miejsca w kulturze europejskiej po stronie protestanckiej albo katolickiej. Był to wolny wybór, nie był bowiem poprzedzony ani wojną, ani inną formą masowego przymusu. Możemy przyjąć, że najważniejsze

były dwa powody, atrakcyjność propozycji intelektualnej i barok „obsługujący emocje". Potem doszły działania administracyjne, ale było to już po zdobyciu wyraźnej przewagi przez kontrreformację. Istnieje pogląd tłumaczący sukcesy jezuitów ich wpływem na władców. Wpływać i intrygować usiłowali wszyscy, ale jezuici musieli mieć jeszcze jakieś inne atuty, skoro okazali się skuteczniejsi od „wszystkich". W Polsce wpływ na władcę to o wiele za mało, aby uzyskać posłuch wśród szlachty. „Kontrreformacją w jej bohaterskim okresie kierowali ludzie inteligentni i odważni (...) wiedzieli, że tłum zdobywają nowatorzy, a nie konserwatyści (...) kontrreformacja porwała i zaprzęgła w swą służbę talenty, co stanowiło jeden z istotnych czynników jej zwycięstwa" (Jasienica 1988, s. 96 i 99). Warto zauważyć, że kontrreformacji tak w Polsce, jak i w Europie przewodzili jezuici, nowo powstały zakon nastawiony na zwalczanie reformacji. Podstawowymi zasadami jezuitów, odróżniającymi ich od innych zakonów były m.in. wybór własnych członków według kryterium wysokich zdolności intelektualnych i silnej, twórczej osobowości oraz stałe ich edukowanie, nie ograniczające się do wykształcenia czysto religijnego, a także większa otwartość ideologiczna od innych zakonów (na podst. Jezuici wrz. 2003).

Drugim czynnikiem przyciągającym polską szlachtę do obozu katolickiego był barok. Jak pisze Paweł Jasienica, „kontrreformacja powołała do życia barok i nim wojowała" (Jasienica 1988, s. 96). Barokowy ideał osobowy akcentował radość życia, wystawność, strojność i nieograniczoną konsumpcję. Państwo sarmackie uważano za odwzorowanie królestwa niebieskiego, w którym szlachta odgrywała rolę wiodącą. Obraz własny szlachty zbliżał się do neurotycznego kompleksu wyższości, czemu towarzyszyło przekonanie o nieograniczonej mocy sprawczej zamysłów indywidualnych. Wyrazem tego był stosunek do Boga, którego proszono, ale bardzo często prośby te miały charakter negocjacji równoprawnych partnerów. W zestawieniu z etosem protestanckim było to rzeczywiście coś niesamowitego. W życiu codziennym sarmacki barok sprzyjał hołdowaniu kaprysom i ulotnym zachciankom. Dopuszczał emocjonalność i zmienność nastrojów i w porównaniu z protestantyzmem nie nakładał ograniczeń na eksponowanie cech osobowości.

Barok bardzo dobrze trafił w podświadome oczekiwania i tęsknoty szlachty do nieokiełznanej wolności i wielkości. Był chyba jedynym prądem europejskim, który został tak powszechnie przez Sarmatów

zaakceptowany i upowszechniony. Nie będzie przesady w stwierdzeniu, że barokowe wzory i wartości wkomponowały się w polską kulturę na tyle silnie i skutecznie, że stanowiły rodzaj (podświadomego) filtru ułatwiającego lub utrudniającego recepcję późniejszych nurtów umysłowych i estetycznych. Popularność romantyzmu w Polsce jest efektem wielu okoliczności, których nie podejmuję się nawet w przybliżeniu wyliczyć. Nie ulega jednak najmniejszej wątpliwości, że jedną z poczesnych jest podobieństwo romantyzmu do baroku. Prymat spontanicznego myślenia nad wymogami racjonalności, apoteoza woli i pogarda dla ograniczeń, wiara w moc sprawczą cudownych wydarzeń – oto wspólne wątki obu tych nurtów kulturowych. Inne prądy umysłowe, np. oświecenie i towarzyszący mu kartezjanizm, były wyraźnie słabiej upowszechnione. Ich promotorem w Polsce były w głównej mierze te środowiska, które w XVII i XVIII wieku zdawały sobie sprawę z konieczności ratowania państwa drogą reform (Kizwalter 1999). Równie słaba była recepcja polskiego pozytywizmu.

Jakkolwiek pokolenia kadr kierowniczych folwarków miały kontakt z europejskimi nurtami myśli racjonalnej, to znajdowały się pod znacznie większym wpływem antyintelektualizmu i barokowej spontaniczności. Związek baroku z kształtem polskich instytucji wykracza poza XVII wiek i sięga do współczesności. I tak np. badacz francuski G. Mink pisze o barokowej fazie polskiego totalitaryzmu w latach 1982–1984 (Mink 1992, s. 123 i n.).

Wróćmy jednak do gospodarki folwarcznej. Spontaniczna barokowość była i jest nadal źródłem defektów zarządzania polegających na zmienności, nieprzewidywalności i braku umiejętności oddzielenia relacji osobistych i rodzinnych od służbowych. Kultura organizacyjna folwarku wytwarzała duży dystans między właścicielem a chłopami. Duży rozmiar tego dystansu wynikał z konfliktowych interesów, absolutnej dominacji właściciela i jego władzy daleko wykraczającej poza nadzorowanie wypełniania ról pracowniczych.

Folwarczna kultura organizacyjna doprowadziła do utrwalenia dwu odmiennych typów zachowań pracowników i kierownictwa folwarku. Po stronie właścicieli-kierowników mieliśmy pełnię nieskrępowanej władzy i świadomość pełnej dyskrecjonalności decyzyjnej, po stronie chłopów wykształcił się etos wymuszonego lub zinternalizowanego posłuszeństwa połączony z brakiem poczucia odpowiedzialności i zapotrzebowaniem na szczegółowe instrukcje w pracy i opiekę ze

strony kierownika poza pracą. Wyrazem trwałości tego etosu w środowisku chłopskim były reakcje chłopów na dość częste w XVIII wieku propozycje zniesienia pańszczyzny i poszerzania gospodarstw chłopskich. Reakcje te były wyraźnie negatywne, w wielu przypadkach chłopi woleli być wyrobnikami niż samodzielnymi gospodarzami (Rutkowski 1986, s. 86). Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem podobnym do opisanej w XX wieku przez Ericha Fromma ucieczki od wolności (Fromm 1997). W tym przypadku jest to ucieczka od ryzykownej i frustrującej wolności i wysiłku intelektualnego w komfort psychiczny poddaństwa. Mamy tu do czynienia ze swoistą transakcją „domniemaną", polegającą na tym, że chłop ceduje własną wolność na kierownika, rezygnując jednocześnie z potencjalnych korzyści, które by osiągnął jako wolny gospodarz. Z kolei właściciel folwarku zwiększał swą władzę nad chłopem i zmniejszał wysiłek psychiczny oraz intelektualny towarzyszący kierowaniu, nie musiał negocjować ani zawierać z chłopami kompromisów, ale w zamian brał na siebie odpowiedzialność za ich sukcesy i niepowodzenia życiowe.

Efektem przystosowania się dworu i wsi do tej sytuacji był obustronny nacisk na paternalizm. Od strony wsi było to roszczenie uzyskania od dworu tego, co aktualnie jest pożądane. Od strony dworu była to zgoda na konieczność opieki nad wsią. Jak wynika z literatury pięknej, w XIX wieku to obopólne oczekiwanie i zobowiązanie do paternalizmu uległo pewnemu wzmocnieniu. Działało tu przekonanie, że chłopom trzeba okazać dbałość o ich los, ponieważ inaczej nie poprą szlacheckich dążeń niepodległościowych, oraz romantyczne, a potem także pozytywistyczne przekonanie, że ludowi trzeba pomóc. Ten typ świadomości nie sprzyjał przyjęciu i utrwaleniu stosunków rynkowych, uzależniał bowiem poziom życia od łaskawości klas wyższych albo od siły roszczeń klas niższych.

Ponieważ opisane wyżej postawy dotyczyły w XIX wieku znakomitej większości polskiego narodu (tzn. ludności wiejskiej i dworskiej), możemy stwierdzić, że świadczyły one o wyraźnym zapóźnieniu świadomości politycznej wobec Europy Zachodniej, gdzie w owym czasie utrwalał się parlamentaryzm i upowszechniała świadomość gry interesów i wykorzystania wolności do organizowania się na rzecz realizacji własnych interesów. Ideały demokratyczne upowszechniały się w świadomości społecznej również i warstw ludowych, ale w sposób swoisty, by nie rzec wypaczony. Zapóźnienie polityczne ówczesnej Polski pole-

gało na tym, że **ideałem urządzenia stosunków między pracodawcą i pracobiorcą był paternalizm.**

Wobec dworu chłop w zasadzie nie posiadał statusu osoby, dziedzic postrzegał chłopa tylko jako element wiejskiego kolektywu. Dwór podtrzymywał zarazem kolektywny charakter wsi przez nacisk na utrzymanie wielu wspólnych prac wiejskich; towarzyszyło temu silne dążenie do izolacji wsi i folwarku od świata zewnętrznego. Chłopi dość głęboko zinternalizowali poczucie niższości społecznej wobec dworu, a przy tym dziedzic imponował im i starali się go naśladować (na podst. Bystroń 1936, s. 52 i 222).

Kierownictwo folwarku nie było ograniczone ani przepisami, ani koniecznością wywiązania się z umów o pracę, ponieważ rynek pracy nawet po uwłaszczeniu praktycznie nie istniał. Dość silnie ugruntowane było przekonanie, że pracownikom nie przysługuje status osoby i w zasadzie nawet nie oczekiwano od nich etycznych zachowań. W środowisku wiejskim wytworzył się szczególny stan świadomości społecznej, który możemy określić mianem podwójnej etyki. Wobec grupy własnej obowiązywał wymóg bezwzględnej uczciwości, natomiast co do kradzieży rzeczy pańskich albo księżych, nie było żadnych zahamowań, okradzenie zaś Żyda uznawano za zasługę. Obyczaj ten wzmacniany był systemem kar. Uważano, że dziedzica wystarczy podjąć pod nogi to daruje, na widok chłopskich samosądów zaś „krew w sercu stawała" (Bystroń 1936, s. 241).

Typowy dla folwarcznych pracowników styl życia polegający na doraźnym zaspokajaniu bieżących potrzeb dezorganizował procesy produkcji aż do końca XIX wieku; polegało to na tym, że po otrzymaniu zapłaty robotnicy nie zgłaszali się do pracy tak długo, aż nie wydali wszystkich pieniędzy. Drastyczna rozbieżność statusów niezwykle utrudniała jakiekolwiek negocjacje między pracobiorcami a kierownictwem folwarku. Skargi były traktowane jako próby buntu. Z kolei pracownicy w sytuacji niezadowolenia reagowali biernym oporem i sabotażami, a w skrajnych przypadkach agresywnymi buntami. Styl kierowania folwarkiem odpowiadał mniej więcej temu, co Rensis Likert określał mianem stylu autokratyczno-opresyjnego. Ze strony dworu panowało przekonanie, że chłopa do złego ciągnie, jest leniwy, bierny i wrogi. Tylko ostry i drobiazgowy nadzór może spowodować, że polecenia zostaną wykonane (Bystroń 1936, s. 236). Zachowania chłopskie na ogół były zgodne z tymi oczekiwaniami.

Dość często w myśl zaleceń ówczesnych podręczników dwór poczuwał się do odpowiedzialności za stan ducha wsi. Pilnowano zatem terminów modlitw, sposobu spędzania czasu – ideałem było, żeby chłop zawsze coś robił, zwracano uwagę na to, czy dzieci nago po wsi nie latają itp. Jak z tego wynika, tendencje totalitarne wcale nie są wytworem kultury przemysłowej czy komunistycznej. Opisane wyżej relacje władzy w połączeniu z ubóstwem rodziły poczucie beznadziei i dość głęboki neurotyzm. Tym, czym dla współczesnej *underclass* są narkotyki, tym dla chłopów była wódka. I tak np. niemiecki obserwator wsi pisał, że „w Galicji słońce zdaje się świecić tylko po to, by wskazywać chłopu drogę do karczmy" (cyt. za Bystroń 1936, s. 67). Pewne funkcje terapeutyczne pełniły też kolektywnie obchodzone rozliczne święta, które miały charakter głównie ludyczny, a ich liczba znacznie przekraczała liczbę świąt uznawanych przez Kościół. Nie mogąc zaspokoić innych potrzeb, kompensowano to sobie zaspokajaniem potrzeb afiliacyjnych w toku wspólnych ceremonii religijnych i zabaw.

Niski poziom intelektualny i neurotyzm środowiska chłopskiego były źródłem różnego typu mitów wyrażających tęsknotę za lepszym życiem. Nie zdarzało się jednak, aby te wytwory myślowe zawierały wątki aktywności własnej czy samoorganizacji. Podobnie jak w szlacheckim romantyzmie, spotykamy tu kult mesjasza, który utworzy Królestwo Boże na ziemi, gdzie czeka chłopów „lepsze życie". Tworzono także legendy mówiące o tym, że Chrystus chodzi po wsiach, w sąsiedniej już był, i panów gromi za chłopskie krzywdy i naprawiać każe. Później Chrystusa zastąpili świeccy władcy. I tak np. na kresach wschodnich jeszcze po 1918 roku wierzono, że książę Rudolf (znany z melodramatów) chodzi po wsiach i bada, co trzeba zrobić, aby ulżyć chłopom, gdy obejmie władzę (Bujak 1976).

Tak w ogólnym zarysie wyglądała folwarczna kultura organizacyjna. Co ciekawe, mimo dużego dystansu społecznego i konfliktu między pracownikami a kierownictwem była ona dość jednorodna, co przejawiało się we wspólnocie obyczajów dworu i wsi oraz naśladowaniu dworu przez wieś (Bystroń 1936, s. 248). Podobne stanowisko prezentuje Janusz Tazbir, stwierdzając, że „do lamusa legend historycznych odłożyliśmy już dawno opowieść o zasadniczej i nieprzekraczalnej granicy, jaka miała dzielić kulturę szlachecką od ludowej" (Tazbir 2001).

Nasuwa się jednak pytanie, czy wpływ zaborów oraz tworzący się kapitalizm nie wytworzyły jakichś nowych instytucji i wzorów kulturo-

wych zmieniających polską kulturę organizacyjną i odrywających ją od folwarcznych korzeni. Zobaczmy zatem, czy XIX-wieczny kapitalizm przyczynił się do modyfikacji polskiej kultury organizacyjnej.

Wydaje się to dość wątpliwe z racji małej liczebności polskiego mieszczaństwa i jego ekonomicznej słabości. I tak np. w Królestwie Polskim w 1865 roku 49% mieszkańców miast stanowili Żydzi (Lewanowski 1995, s. 108). W ekspansywnych ośrodkach kapitalistycznych udział ludności polskiej był wręcz marginalny, np. w Łodzi na początku XX wieku Polacy stanowili 2% ludności, a np. Czesi i Austriacy 3%, Niemcy 40%, a Żydzi 55% (Lewandowski 1995, s. 109).

Możemy przyjąć, że dążenie do odzyskania państwa i towarzyszący mu nacjonalizm oraz relatywna zamkniętość kulturowa spowodowały, że u progu niepodległości polska kultura gospodarcza miała charakter wyraźnie folwarczny.

Najważniejsze cechy tego sposobu zarządzania to nieograniczoność władzy kierowniczej i dominacja orientacji rodzinnej i osobistej nad względami rozwoju przedsiębiorstwa. Przesądzało to o osobliwościach realizacji funkcji kierowniczych. Planowanie miało charakter bardzo krótkofalowy i zmienny, stosownie do stanu psychicznego i do wyniku gry sił w rodzinie. Z drugiej strony nieograniczoność władzy kształtowała optymizm planistyczny i przekonanie, że podjęte zamiary na pewno się powiodą. Organizowanie jako efekt zmiennych planów również musiało być doraźne i nieprzewidywalne. System społeczny wolnarku cechowała relatywna całościowość, władza kierownicza bowiem rozciągała się również na życie pozaprodukcyjne wsi, towarzyszył temu bardzo duży dystans społeczny, zakres bezosobowości był bardzo niski. Postawy pracowników cechowała ambiwalencja: od wrogości i buntu do uniżoności i socjotechnicznego nastawienia na diagnozę nastroju emocjonalnego kierownika i manipulowania nim. Motywowanie miało charakter opresyjny, doraźny, kryteria ocen były zmienne w zależności od nastroju i nieprzewidywalne. Sposób kierowania zawierał się w przedziale autokratyzm – paternalizm.

Dla chłopów wolnark był pośrednikiem i barierą zarazem w ich stosunku do państwa. Z tej racji ich postawy wobec władzy państwowej były generalizacją postaw wobec władzy folwarcznej. Oczekiwano ojcowskiej opieki i pomocy w sprawach życia codziennego. Nieprzewidywalność zarządzania folwarkiem sprawiała, że świat instytucji jawił się jako opresyjny i chaotyczny, gdzie umowy mogą być niedotrzyma-

ne i uniknie się kary, jeżeli się trafi na odpowiedni moment albo szczęśliwy przypadek. Równie możliwe jest jednak i to, że bez wyraźnego powodu można doświadczyć dolegliwej kary wynikającej ze złego nastroju osoby obdarzonej władzą.

Dominujący wkład folwarku do polskiej kultury gospodarczej wynikał z następujących powodów: folwark był fundamentalną instytucją kultury szlacheckiej i jest on w takim samym stopniu składnikiem polskiej kultury organizacyjnej, jak inne wzory kultury szlacheckiej są składnikiem współczesnej kultury narodowej. Historyczny transfer kultury folwarcznej do współczesności był ułatwiony dzięki antykapitalistycznemu nastawieniu kultury literackiej. W dziełach klasyków polskiej literatury, jeśli zawierają jednoczesny opis fabryki i folwarku, ten drugi zawsze jest przedstawiany w lepszym świetle, czasami jako raj utracony (np. u Reymonta w *Ziemi obiecanej*) albo jako ostoja polskości czy ideał urządzenia stosunków społecznych z panem, który wybacza, i panią domu, która od czasu do czasu coś chłopom daje. Kultura folwarczna ukształtowała nie tylko styl kierowania, lecz także sposób reagowania na polecenia. Ukształtowała zatem w równym stopniu kierowników, jak i pracowników.

Instytucja folwarku nie była jedyną formą organizacyjną ukształtowaną w ramach kultury szlacheckiej. W sferze politycznej równolegle do folwarku rozwijała się instytucja konfederacji. Konfederacja była formą uczestnictwa w polityce „narodu szlacheckiego" funkcjonującą obok lub niezależnie od istniejącego układu instytucji politycznych. Konfederację stanowiło mniej lub bardziej długotrwałe zgromadzenie szlachty na rzecz realizacji określonych celów. Najczęściej cele te były wyrazem niezgody na określony stan rzeczy. Konfederacje często przybierały postać zbrojnej rebelii. Scalała je głównie intensywna więź emocjonalna, co sprawiało, że były to dość krótkotrwałe formy współdziałania, które kończyły się, gdy wygasało ożywienie uczestników.

Klasycznym przykładem tego typu zgromadzenia jest konfederacja barska, zawiązana na rzecz uwolnienia kraju od dominacji rosyjskiej. Przybrała ona postać, którą dzisiaj określilibyśmy mianem ruchu społecznego. Konfederatów scalała silna więź emocjonalna o symbolice patriotyczno-religijnej. Podobny charakter miały inspirowane filozofią i literaturą romantyczną powstania narodowe w XIX wieku. Współcześnie zaś wyraźne cechy konfederacji wykazywał ruch „Solidarność" w latach 1980–1981.

Gospodarka i kultura organizacyjna w latach 1918–1939. Kapitalizm administracyjny

W latach 1918–1939 pozycja gospodarcza Polski w Europie polegała na jej przynależności do Europy rolniczej obok takich krajów jak Hiszpania i Portugalia, z tym jednak że Polska była zaliczana do „wyższego szczebla tej grupy i wykazywała umiarkowane opóźnienie wobec przemysłowego zachodu Europy" (Żarnowski 1982, s. 270). Zgodzić się wypada z Markiem Szczepańskim, który stwierdza, że miejsce II Rzeczypospolitej w gospodarce europejskiej było odtworzeniem pozycji gospodarki polskiej w epoce przedrozbiorowej. „Polska stała się ponownie zapleczem rolniczo-surowcowym dla uprzemysłowionych państw zachodnioeuropejskiego kręgu kulturowego" (Szczepański 1992, s. 19). Nie mogło to sprzyjać kurczeniu się tradycji folwarcznej tak w gospodarce, jak i w kulturze organizacyjnej, co nie oznacza, że procesy takie się nie dokonywały.

Wewnętrzne stosunki gospodarcze cechowały się silnymi różnicami rozwojowymi o granicach podobnych do granic rozbiorowych, a także pojawiały się nowe, silne różnice między okręgami przemysłowymi a resztą kraju (Żarnowski 1982, s. 265).

Wiodącą rolę w ówczesnej polskiej gospodarce odgrywało państwo. Jak wynika z ustaleń Olgierda Gedymina, pod koniec lat 30. przedsiębiorstwa państwowe lub z udziałem kapitału publicznego wytwarzały 25–30% całkowitej wartości produkcji przemysłowej. Realny udział kapitału publicznego w gospodarce był jeszcze większy w efekcie wycofywania się z Polski kapitału zagranicznego. W latach 1928–1937 udział kapitałów zagranicznych w spółkach przemysłowych spadł z 44% do 29%. Udziały te przejmowało państwo. W odniesieniu do przemysłu realizowano daleko posunięty interwencjonizm, radykalnie nastawiony na ominięcie mechanizmów rynkowych, a przejawiający się w przejmowaniu bankrutujących wielkich zakładów przemysłowych oraz udzielaniu premii za dumpingową działalność eksportową (Gedymin 1999, s. 45 i 58).

Najbardziej efektywnym narzędziem sprawowania władzy ekonomicznej są banki, z racji kontroli kluczowego źródła niepewności dla zamierzeń długofalowych w przedsiębiorstwach, tj. kredytów długoterminowych. W tym sektorze zetatyzowanie polskiej gospodarki było jeszcze bardziej widoczne. W efekcie kryzysu masowo upadały banki,

ale tylko prywatne, państwowe bowiem były wspierane przez różnego rodzaju ulgi podatkowe, zwolnienia z opłat i zadania zlecone. W efekcie tych działań udział wkładów w bankach publicznych wzrósł z 45% w 1927 roku do 74% w roku 1938. Z kolei w latach 1929–1938 udział sektora publicznego w udzielanych kredytach długoterminowych wzrósł z 90,5% do 99,9% (Gedymin 1999, s. 32). Polityka gospodarcza była nastawiona na realizację misji politycznej, mianowicie zalecenia marszałka Piłsudskiego, by utrzymać stabilny kurs złotego, a to ze względu na prestiż państwa, a nie cele gospodarcze. Kolejnym ograniczeniem gospodarki rynkowej było wprowadzenie w 1936 roku reglamentacji dewizowej (Gedymin 1999, s. 30 i 57). Zdaniem innych autorów etatyzm zapanował w Polsce jako reakcja na kryzys gospodarczy; przejmowanie przedsiębiorstw prywatnych przez państwo było wymuszone obroną przed zbyt dużym wzrostem bezrobocia (Landau, Tomaszewski 1985, s. 75 i n.).

Podmiotem życia gospodarczego była dość rozbudowana administracja, której koszty wynosiły w 1928 roku 14,5%, a w 1933 roku – 20% dochodu narodowego, podatki zaś zabierały w 1933 – 30% dochodu narodowego (Gedymin 1999, s. 29). Ówczesna prasa dość często zwracała uwagę na małą inicjatywność polskiego kapitału prywatnego. Rzeczywiście, historia gospodarcza nie odnotowała jakichś znaczących sukcesów polskiej inicjatywy prywatnej. Zrealizowane w Polsce wielkie projekty gospodarcze w postaci budowy portu i miasta Gdyni, Centralnego Okręgu Przemysłowego, Okręgu Staropolskiego były inicjowane i realizowane głównie przez państwo, za pomocą takich narzędzi jak planowanie i administrowanie. **Przez pojęcie administrowanie rozumiem sposób inicjowania i koordynowania działań zbiorowych za pomocą przepisów oraz rozdzielnictwa przywilejów gospodarczych w postaci dotacji, ulg, zwolnień, zadań zleconych i innych preferencji.** Planowanie gospodarcze nosiło dość wyraźne cechy nakazowości i było narzędziem utrwalającym kapitalizm administracyjny. I tak w roku 1936 uchwalono 4-letni plan rozwoju gospodarczego, który miał być finansowany przez wpływy z banków kontrolowanych przez państwo. Dla realizacji planu wzmocniono interwencjonizm państwa w przemysł ciężki oraz utworzono Komisję Cen Przemysłowych, żeby zapobiegać ich wzrostowi. Plan 4-letni koncentrował się na inwestycjach przemysłowych, zwłaszcza w COP oraz w przemysł ciężki i zbrojeniowy, ponieważ był on był powiązany z 6-letnim planem rozwoju sił zbrojnych

(Drozdowski 1982, s. 455 i n.). Jak z tego wynika, w okresie przedwojennym trwały dość intensywne usiłowania wprowadzenia w Polsce cywilizacji industrialnej, realizowane w ramach kapitalizmu, ale przez państwo administrujące i planujące. Nic więc dziwnego, że sukcesy gospodarcze II Rzeczypospolitej przypisuje się nie kapitalistom, a urzędnikowi państwowemu, Eugeniuszowi Kwiatkowskiemu.

Mała dynamika inicjatywy prywatnej z pewnością wynikała w jakimś stopniu z małego upowszechnienia kultury mieszczańskiej i zdominowania kultury miejskiej przez kulturę folwarczną. Równie istotne było to, że w tak dalece administrowanej gospodarce, w której rola rynku była dość niewielka, trudno było odnosić prywatne sukcesy gospodarcze i akumulować w warunkach dużego obciążenia podatkami. Wydaje się raczej pewne, że jeżeli kapitał prywatny odnosił jakieś sukcesy, to działo się to przy wsparciu państwa i dzięki uzyskanym przywilejom gospodarczym.

Tak duża rola państwa w gospodarce nie była bynajmniej polską specyfiką tamtych lat. Wystarczy wskazać na sąsiadów Polski. Rosja upaństwowiła całą gospodarkę, natomiast Niemcy po 1933 roku nie zlikwidowały prywatnej własności, ale do przedsiębiorstw delegowano komisarzy rządowych, którzy podporządkowali prywatne fabryki planom państwowym. Nie tylko Polska miała kłopoty z przystosowaniem się do gospodarki rynkowej. Wyraźnie widoczne było dziedzictwo historii, które powodowało, że perturbacje w zakresie przystosowania państw do zarządzania gospodarką rynkową nakładały się na dwa podziały. Pierwszy wiązał się z katolickim i protestanckim kręgiem kulturowym. Drugi był dziedzictwem specyfiki wschodnioeuropejskiego kompleksu kulturowego. W krajach katolickich kapitalizm nie był spontanicznym wytworem kulturowym, lecz był wdrażany *via* import kulturowy. Stąd też duże kłopoty z ugruntowaniem instytucji rynkowych i częste sięganie do państwowego administrowania gospodarką – oprócz Polski można przywołać przykłady Włoch, później Hiszpanii i Portugalii czy Francji, zwłaszcza z epizodem rządów Frontu Ludowego. Dziedzictwo wchodnioeuropejskie dodatkowo utrudniało recepcję instytucji kapitalistycznych i kultury rynkowej. Dość powiedzieć, że w tej części Europy tylko w Czechosłowacji było widoczne pewne rozdzielenie państwa od gospodarki.

Interwencjonizm państwa w gospodarkę był wówczas silniejszy niż obecnie (rok 2003), np. z racji kontroli banków, monopolu na kredyt

długoterminowy i dość hojnie rozdzielanych dotacji, ulg i innych przywilejów. Można sądzić, że mieliśmy wówczas do czynienia z takim nałożeniem się na siebie stosunków politycznych i gospodarczych, które obecnie określamy mianem kapitalizmu politycznego. Poziom patologii towarzyszącej takiej działalności był chyba nie mniejszy niż obecnie, ponieważ monopol rządów sanacyjnych był dość słabo ograniczany przez opozycyjne partie i prasę.

Spróbujmy się teraz zastanowić, w jaki sposób przebiegała ewolucja kultury organizacyjnej w okresie przedwojennym, tj. do 1939 roku. Zanim przejdę do odpowiedzi na to pytanie, spróbuję ustalić, od czego zależy taki a nie inny jej kształt. Zależy on przede wszystkim od predylekcji upowszechnionych w tej grupie społecznej, z której wywodzą się menedżerowie i właściciele. Wynika to stąd, że w organizacjach gospodarczych wzorce zachowań **„upowszechniają się od góry"**. Warto zauważyć, że pogląd ten do amerykańskich podręczników zarządzania trafił w latach 80. (np. podręczniki autorstwa Stonera i Wankela czy Griffina), w Polsce natomiast był znany już w latach 70., kiedy to Stefan Kwiatkowski opisał, w jaki sposób styl kierowania przyjęty na najwyższym poziomie zarządzania jest odtwarzany na niższych poziomach (Kwiatkowski 1977, s. 174 i n.).

W Polsce grupą społeczną, z której rekrutowała się kadra zarządzająca, była inteligencja; przed 1939 rokiem zaliczyć tu można osoby wykonujące wyspecjalizowane prace umysłowe na zasadzie pracy najemnej oraz osoby wykonujące wolne zawody. Najemni pracownicy inteligenccy to m.in. nauczyciele, oficerowie, urzędnicy administracji, pracownicy umysłowi w przedsiębiorstwach itp. Do wykonywania zawodów inteligenckich przed wojną w zasadzie potrzeba było co najmniej średniego wykształcenia, jednakże niskie upowszechnienie oświaty sprawiało, że prace umysłowe często wykonywały osoby z wykształceniem podstawowym – 45% pracowników umysłowych nie miało matury (Zieliński 1983, s. 320). Rola inteligencji w polskiej gospodarce przedwojennej znacznie wykraczała poza dostarczanie kadr dla przedsiębiorstw prywatnych. Żeby zrozumieć, na czym polegało znaczenie inteligencji w ówczesnej polskiej gospodarce, należy przyjrzeć się realizowanemu wówczas modelowi gospodarczemu.

Z zaprezentowanych dotychczas informacji wynika dość jednoznacznie, że podmiotem życia gospodarczego był rozbudowany aparat państwowy. Aparatem tym kierowali polscy inteligenci i to oni, zgod-

nie z koncepcją „upowszechniania się od góry" stylu kierowania, kształtowali polską kulturę organizacyjną przez nasycanie jej elementami własnej kultury grupowej. Elita polityczna była pochodzenia inteligenckiego, ziemianie zaś dominowali w samorządzie.

Społeczny autorytet (uznane społecznie uprawnienie do wydawania opinii wiążących dla reszty społeczeństwa) innych, potencjalnie przywódczych grup był znacznie mniejszy. Uderzający był niski prestiż i autorytet burżuazji. Burżuazja nigdy nie stanowiła klasy dominującej w społeczeństwie ani pod względem moralnym, ani politycznym (Żarnowski 1982, s. 296). Relatywnie niski status burżuazji wynikał z jej bardzo słabego dopasowania do ideałów romantycznych; przedstawiciele tej klasy bardzo słabo angażowali się w ruchy niepodległościowe. Ponadto nie bez znaczenia w dość nacjonalistycznym społeczeństwie był fakt, że wśród burżuazji Polacy stanowili tylko około 1/3 jej składu, pozostałe 2/3 wypełniali po połowie Żydzi i Niemcy (Żarnowski 1982, s. 257). Ogółem do burżuazji w 1938 roku należało 300 tys. osób, co stanowiło 0,9% całego społeczeństwa (Zieliński 1983, s. 123).

Inteligencja oraz pozostali pracownicy umysłowi stanowili w 1938 roku 5,7% ogółu ludności – 1,8 mln osób (Zieliński 1983, s. 123). Wśród inteligencji dominowała ludność polska – 73% i Żydzi – 16%; tych ostatnich najwięcej było w wolnych zawodach. Proweniencja polskiej inteligencji była głównie szlachecka. Dla znacznej części inteligentów uczestnictwo w miejskiej gospodarce rynkowej łączyło się z poczuciem degradacji, ideałem dobrego życia był nadal wiejski folwark. Do tego należy dodać znaczne rozwarstwienie dochodowe inteligentów, niemniej jednak ich stopa życiowa była wyższa od robotniczej. Inteligencja nie była raczej promotorem kapitalizmu i zajmowała wobec niego postawę obronną (Zieliński 1983, s. 322 i n.). Poczucie degradacji skłaniało do integrowania się i podkreślania odrębności od innych grup. Florian Znaniecki zwrócił uwagę na upowszechnienie się wśród polskiej inteligencji wzoru „człowieka dobrze wychowanego", na który składały się bardzo drobiazgowe regulacje dotyczące zachowań towarzyskich, konsumpcyjnych, intelektualnych itp. Desygnaty terminu „człowiek dobrze wychowany" ulegały częstym zmianom, ale nie rozluźnieniu, miało to zapobiegać wchodzeniu do środowiska osób z innych grup i rozpoznaniu, kto opanował wzory właściwe, a kto nie. Dbałość o innowacje w zakresie modyfikowania tych wzo-

rów i nadzór nad ich przestrzeganiem wewnątrzśrodowiskowy podział pracy powierzał „paniom domu". Była to grupa relatywnie wysoko, jak na owe czasy, wykształconych kobiet, nieaktywnych zawodowo żon inteligentów.

Zdaniem polskiego klasyka badań kulturowych, Józefa Chałasińskiego, po 1918 roku polska kultura miejska to kultura inteligencka (Chałasiński 1968, s. 545 i n.). Z innych prac tego autora wynika, że kultura i cechy osobowości polskiej inteligencji są wytworem folwarku. W krajach Europy Zachodniej kultura inteligencka miała charakter mieszczański (Chałasiński 1958, s. 63 i 83). Możemy zatem odnotować, że kulturę miejską w Polsce przedwojennej zdominowała kultura folwarczna, zaadaptowana do warunków życiowych inteligencji. Przetrwały typowe dla folwarku biegunowe podziały społeczne, które w Polsce przedwojennej wyrażały się izolacją stylu życia i kultury inteligentów od ludu, a w szczególności od chłopów (Chałasiński 1968, s. 538). Niezbywalną cechą inteligenckiej kultury miejskiej była samoizolacja, wyrażająca się tworzeniem gett. Getta te cechowała silna solidarność, nacisk na ujednolicanie postaw i wrogość wobec wybitnych indywidualności oraz nowych idei w nauce czy literaturze (na podst. Chałasiński 1958, s. 95). Znaczna część ówczesnych inteligentów była pochodzenia żydowskiego, jednakże podobnie jak w XIX wieku Żydzi uczestniczyli w polskiej kulturze inteligenckiej o tyle, o ile potrafili się w pełni przystosować do właściwych jej wzorów i wartości, co było dość trudne z racji opisanej wyżej zmienności wzoru „człowieka dobrze wychowanego" oraz narodowego zamknięcia, opisanego np. przez Melchiora Wańkowicza w powieści *Droga do Urzędowa*.

Kultura folwarczna trwała również wśród ludu, zwłaszcza wśród chłopów. Nadal utrzymywał się wyraźny podział na świat chłopski i pański. Typowa dla folwarku wrogość dworu i wsi została zgeneralizowana na wszelkie urzędy lokalne i ich przedstawicieli, od sołtysa poczynając przez urzędnika gminnego, a na księdzu kończąc. Wrogość ta była wzajemna, gdyż w urzędach lokalnych chłop był traktowany „jak pies". Dość interesująco wyglądał stosunek chłopów do państwa. Z jednej strony wrogość wobec administracji lokalnej nie przekładała się na kontestację państwa (Zieliński 1983, s. 311 i n.). Z drugiej strony wyraźnie widoczne były postawy świadczące o poczuciu oddzielenia od państwa i małym poczuciu obywatelstwa. W sytuacji ultymatywnej, mianowicie wojny bolszewickiej, bardzo wyraźnie

zarysowały się syndromy Kordiana i Chama[2], czy zachowania chłopskie sprzed ponad 50. lat opisane przez Żeromskiego[3]. Na wsi polskiej w 1920 roku utrzymywał się negatywny stosunek do poboru do wojska, tłumaczony przez działaczy chłopskich tym, że chłopi nie dostali ziemi z reformy rolnej. Włościanie sympatyzowali z dezerterami z armii polskiej. Nawet elity chłopskie oddzielały swój interes od losów narodu, nie kryjąc swej obojętności dla losów państwa (Szczepański 1995, s. 90). W innych grupach społecznych, także wśród robotników, stosunek do obrony państwa był wyraźnie odmienny. Stwierdzamy wyraźne trwanie ukształtowanych w epoce folwarcznej postaw i zachowań politycznych.

Opisany wcześniej prymat administrowania nad gospodarowaniem utrwalał niewątpliwie dominującą rolę inteligencji w państwie i zarazem nadawał polskiej kulturze organizacyjnej i stosunkom pracy swoiste folwarczne piętno. Z drugiej jednak strony kultura szlachecka wytworzyła pewne pozytywne elementy, które w XX-leciu międzywojennym przyczyniły się do odbudowy gospodarczej kraju i implementacji cywilizacji przemysłowej.

Typowe dla kultury szlacheckiej powierzchowność, blichtr i niechęć do pogłębionych analiz intelektualnych oraz niechęć do specjalizacji prowadziły do gromadzenia wiedzy niepogłębionej, ale względnie szerokiej. W efekcie wśród inteligentów było wystarczająco dużo osób cechujących się otwartością intelektualną, ciekawością i skłonnością do naśladowania najważniejszych osiągnięć innych narodów. Niechęć do mrówczego zgłębiania jednej dziedziny w połączeniu ze szlacheckim awanturnictwem owocowała odwagą intelektualną. Była to cecha niezbędna po odzyskaniu państwowości, kiedy to brak kadr wymuszał obsadzanie stanowisk kierowniczych osobami bez przygotowania, których nie paraliżował lęk przed podejmowaniem decyzji w sytuacji posiadania nieznacznej wiedzy o możliwych alternatywach i ich konsekwencjach. Towarzyszyła temu elastyczność intelektualna, która sprzyjała podejmowaniu się nowych wyzwań, luźno związanych z dotychczasowymi doświadczeniami.

---

[2] Leon Kruczkowski w powieści *Kordian i cham* zawarł tezę, że chłopi nie poparli powstania listopadowego, ponieważ nie dostali ziemi.

[3] *Rozdziobią nas kruki, wrony* – dla opisanych tam chłopów powstańcy styczniowi byli Polakami a wojska carskie „naszymi".

Zaadaptowany do kultury szlacheckiej kartezjanizm wyrażał się m.in. w poszukiwaniu przyczyn zjawisk drogą analiz interdyscyplinarnych. Taki charakter miała rodząca się wówczas polska odmiana nauk o zarządzaniu. Czołowy twórca tej dziedziny wiedzy, Karol Adamiecki, był, podobnie jak Taylor, twórcą naukowej organizacji pracy. Jednakże w przeciwieństwie do uczonych amerykańskich, Taylora czy Gantta, osadził swoje koncepcje w szerszej teoretycznej perspektywie, inspirowanej teorią funkcjonalną (Adamiecki 1938).

Implementacja naukowej organizacji pracy w małym stopniu przyczyniała się do zmiany stosunków pracy. Nadal cechował je typowy dla kultury folwarcznej nieprzekraczalny dystans między robotnikami a inteligenckimi menedżerami. Niektórzy przedstawiciele kadry kierowniczej dostrzegali konieczność przezwyciężenia tych dystansów klasowych. Niestety intelektualne zaplecze tych usiłowań ograniczało się na ogół do paternalistycznych wizji dobrego, troskliwego i sprawiedliwego pana, rządzącego w sposób dyskrecjonalny posłusznymi pracownikami. Ideałem współdziałania zbiorowego był nadal wzór rodziny patriarchalnej. Wśród klasy robotniczej coraz wyraźniej rysował się podział na proletariat i arystokrację robotniczą, wyżej kwalifikowaną i o znacznie większej mocy przetargowej wobec kierownictwa fabryk. Doprowadziło to do podziału środowisk robotniczych na dwie grupy, które później Sayles określił mianem apatyczno-erratycznych i strategiczno-konserwatywnych. Grupy apatyczno-erratyczne cechuje nieprzewidywalność, agresywność i zapotrzebowanie na silne demagogiczne przywództwo. Natomiast grupy strategiczno-konserwatywne cechuje racjonalność i zapotrzebowanie na przywództwo realizujące instrukcje grupowe (Sayles 1958). Pierwszy rodzaj grup jest paralelny do związków i partii chłopskich, partii „X" oraz związków zrzeszających robotników o niskich kwalifikacjach albo o pozycji zagrożonej. Komunikacja między przywództwem a członkami musi mieć tu charakter emocjonalny, ponieważ racjonalny dyskurs jest niezrozumiały i odbierany jako próba manipulacji. Język roszczeń gwarantuje zachowanie więzi grupowej i aprobatę dla przywództwa. Grupy strategiczno-konserwatywne są bardziej przewidywalne w swoich reakcjach i podatne na racjonalną argumentację. Zachowanie grup apatyczno-erratycznych jest gwałtowne i destrukcyjne, ale może się kończyć brakiem jakichkolwiek efektów, bo często wystarczy sama demonstracja krzywdy. Zachowanie grup drugiego typu jest raczej nastawione na rokowa-

nia, a agresywne akcje masowe są ostatecznością. Środowiska proletariackie były zdominowane przez walczące związki zawodowe o zabarwieniu komunistycznym, natomiast w środowisku arystokracji robotniczej raczej preferowano kameralne negocjacje.

Jednocześnie dość wyraźnie postępował proces przejmowania przez lud kultury szlacheckiej, który wśród chłopów rozpoczął się już w XIX wieku (Lewandowski 1995, s. 109). Nałożenie się wzorów kultury folwarcznej i dorobku nauk o zarządzaniu dało dość ciekawą syntezę w postaci nastawienia do innowacji. W odniesieniu do członków grupy własnej nie oczekiwano nowych idei, a jeżeli się pojawiały, były uznawane za czynnik rozbijający więź grupową i zwalczane. Jednak wspomniana wcześniej otwartość intelektualna skłaniała do rozumienia ich konieczności, co rodziło napięcie między afiliacyjnością a ową koniecznością. Dylemat ten został rozstrzygnięty w ten sposób, że uzasadnienie zmiany polegało na dowodzeniu jej cudzoziemskiej proweniencji i weryfikacji.

Kwintesencję sposobu funkcjonowania polskiej gospodarki w latach 1926–1939 najlepiej chyba oddaje termin **kapitalizm administracyjny**. Jak wynika z tego krótkiego przeglądu zjawisk typowych dla kapitalizmu administracyjnego, w jego ramach dokonano implementacji podstawowych instytucji kapitalistycznych, znajdujemy w nim dość dużo bodźców znacząco modyfikujących folwarczną kulturę organizacyjną, z drugiej jednak strony administracyjny kapitalizm był także źródłem bodźców utrwalających różne elementy kultury folwarcznej. I tak np. odpowiednikiem szlacheckich przywilejów były ulgi, dotacje, preferencje itp. Przyjmowano nową technikę i nowe sposoby kierowania pracą, ale starano się je oswoić w ramach dotychczasowych wzorów kulturowych.

Uprzemysłowienie i masowy napływ chłopów do klasy robotniczej, np. w COP, oznaczał wnoszenie do miasta kultury folwarcznej, typowej dla pracobiorców, inteligenckie kierownictwo zaś wnosiło do przemysłu folwarczny styl zarządzania.

Gospodarka w Polsce Ludowej – tendencje neofeudalne

Jakkolwiek wprowadzenie komunizmu w Polsce słusznie jest uważane za gwałt polityczny, to w sferze gospodarczej takie określenie byłoby z pewnością przesadne, przynajmniej w odniesieniu do pierwszych lat

Polski Ludowej. Realizowany w latach 1944–1948 model gospodarczy nie wykazywał znaczących różnic jakościowych wobec modelu realizowanego przed wojną. W obu przypadkach podmiotem procesów gospodarczych było administrowanie, z tym jednak że w pierwszych latach Polski Ludowej miało ono nieco większe natężenie. W zasadzie trafne były argumenty propagandy komunistycznej, mówiące o tym, że nowe zasady gospodarcze są kontynuacją tych metod gospodarowania, dzięki którym zbudowano Gdynię czy COP. Obiecywano również, że teraz realizacja tych zasad będzie bardziej konsekwentna, ponieważ do minimum ograniczona zostanie anarchizująca rola rynku, i ten argument również był na miejscu, ponieważ podobne cele przyświecały administratorom gospodarki w okresie rządów sanacji. Nie sposób nie zauważyć, że rzeczywiście administrowanie bardzo źle współgra z gospodarką rynkową. Pojawiły się więc argumenty, mówiące o tym, że ważne dla narodu osiągnięcia gospodarcze będą szybciej realizowane, gdy nie będą napotykać na przeszkodę w postaci bezosobowego i nieprzewidywalnego rynku.

Nowością miało być oparcie administrowania procesami gospodarczymi na zasadach naukowych, uzasadnianych przez bardziej subtelnych propagandystów koniecznością historyczną, końcem ekonomii anarchicznej, czyli czymś w rodzaju heglowskiego ducha dziejów. W sferze zjawisk politycznych nowy model zwiastował jeszcze większy wpływ inteligencji na władzę gospodarczą, niż występowało to w przedwojennym kapitalizmie administracyjnym. Można było oczekiwać, że władza ta z racji radykalnego zmniejszenia roli kapitalistów, a potem ich wyeliminowania z gospodarki i przejęcia funkcji przedsiębiorczych przez urzędy, będzie miała znacznie większą moc sprawczą niż przed wojną.

Zmiany międzynarodowego otoczenia Polski, zwłaszcza utworzenie NRD na ziemiach pruskich, doprowadziły do restauracji historycznych granic wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Granica na Łabie znowu stała się granicą dwu odmiennych systemów gospodarczych. W NRD dość szybko przystosowano pruskie instytucje do komunistycznej ideologii. Dokonano także transformacji pruskiego romantyzmu, który w miejsce polityki bastionu skoncentrował się na wspomaganiu ruchów narodowowyzwoleńczych i komunistycznych w krajach Trzeciego Świata oraz na hodowli sportowców. Biorąc pod uwagę małe rozmiary populacji (17 mln mieszkańców), spośród której

dokonywano selekcji, i liczbę medali zdobywanych przez sportowców NRD w porównaniu z osiągnięciami sportowymi państw wielokrotnie większych, sukcesy sportowców NRD były równie spektakularne jak zwycięstwa armii pruskiej w czasach Fryderyka II. Podporządkowanie wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego militarnym celom kształtowanym przez ZSRR przyczyniło się do jego integracji i upodobnienia, jakkolwiek dały się zauważyć pewne różnice w natężeniu procesów kontroli nad społeczeństwem i roli rynku w gospodarce.

Uważa się, że Polska Ludowa powstała 22 lipca 1944 – jest to data ogłoszenia manifestu Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego. Jeżeli chodzi o gospodarkę, lata 1944–1948 można uznać za kontynuację kapitalizmu administracyjnego lub za fazę wstępną gospodarki komunistycznej. Co prawda odbyła się już nacjonalizacja przemysłu i reforma rolna, partie polityczne (PPR i PPS) zaczęły tworzyć swoje agendy w zakładach pracy, ale ostateczne zerwanie z gospodarką rynkową nastąpiło nieco później.

W latach 1948–1949 rozpoczęła się w Polsce i innych krajach demokracji ludowej ofensywa na rzecz redukcji roli rynku, uwieńczona powodzeniem. Oznaczało to odejście od modelu przypominającego przedwojenny kapitalizm administracyjny do gospodarki określanej mianem socjalistycznej. Po 1956 roku okazało się, że rynek ma jednak pewne zalety, zatem zrezygnowano z jego całkowitej likwidacji. Ideałem partyjnych reformatorów była idea rynku regulowanego, którą próbowano wdrażać, jednakże bez wyraźnych sukcesów (Morawski 2001, s. 161).

Zobaczmy teraz, jakie były kluczowe instytucje gospodarcze Polski Ludowej. Nie chciałbym nadużywać cierpliwości czytelnika powtarzaniem opisów zjawisk powszechnie znanych, dlatego hasłowo wspomnę tylko o najważniejszych instytucjach stanowiących swoiste filary, na których wznosił się potężny gmach socjalistycznej praktyki gospodarczej. Najważniejszymi niewątpliwie instytucjami gospodarczymi Polski Ludowej były: **centralne planowanie, zwane także planowaniem socjalistycznym, socjalistyczny zakład pracy, niewymienialny pieniądz (oraz jego ekwiwalenty w postaci talonów, bonów towarowych itp.), rozdzielnik oraz socjalistyczny rynek.**

Przez pojęcie **planowanie socjalistyczne** można rozumieć proces przekształcania uchwał partyjnych na ustawy parlamentarne, przepisy wykonawcze i wskaźniki rzeczowe zlecane do wykonania zakładom

pracy. Jakkolwiek plany były bezpośrednio realizowane w zakładach pracy, to w pewnym zakresie odpowiedzialność za ich realizację spoczywała także na instancjach terenowych PZPR, a w niektórych przypadkach także na ogniwach administracji państwowej. Wykonanie planu angażowało zarówno partię, jak i administrację.

Socjalistyczny zakład pracy to względnie zorganizowana całość złożona z budynków, maszyn i obsługujących je ludzi utworzona w celu realizacji zadań planowych. Warto zauważyć, że socjalistyczny zakład pracy to zjawisko zupełnie inne niż kapitalistyczne przedsiębiorstwo. Podstawowa różnica tkwi w tym, że jednym z najważniejszych celów tego drugiego jest rentowność i utrzymanie pozycji rynkowej, natomiast faktycznym celem socjalistycznego zakładu pracy jest wygranie przetargu z administracją gospodarczą o uzyskanie możliwie najmniejszych wskaźników planu do wykonania i jak największej ilości pieniędzy przeznaczonych na fundusz płac. Socjalistyczne zakłady pracy były pogrupowane według podobieństwa wyrobów i podporządkowane instytucji gospodarczej, zwanej centralnym zarządem lub zjednoczeniem (w latach 80. zrzeszeniem), powołanej do koordynacji wykonania planu w danej branży.

Rozdzielnik jest rodzajem instytucji ekonomiczno-administracyjnej. Instytucja ta polega na koncentracji w ramach różnych szczebli administracji gospodarczej uprawnień do podejmowania decyzji dotyczących przydziału potencjalnym inwestorom surowców, maszyn itp. Był zatem rozdzielnik rodzajem skali dostępu do dóbr, na której porangowane były socjalistyczne zakłady pracy. Im wyższa ranga danego zakładu, tym większe były szanse na uzyskanie danego dobra. Z referatu prof. J. Sobczaka na seminarium w Instytucie Gospodarki przestrzennej wynika, że ponad 50% towarów było rozdzielanych, a nie sprzedawanych (Sobczak 1988).

Socjalistyczny rynek jest to miejsce w przestrzeni społecznej, w którego ramach podejmowane są decyzje alokacyjne będące efektem rywalizacji socjalistycznych zakładów pracy o środki niezbędne do wykonania planu. Zauważalna w latach 80. ewolucja socjalistycznych stosunków produkcji doprowadziła do względnego uwolnienia się przedsiębiorstw spod władzy „centralnego planisty", który nie mógł zapewnić im wystarczającej ilości środków zaopatrzeniowych. Żywiołowo zaczęły powstawać nowe więzi gospodarcze, w których stroną inicjującą były zakłady pracy produkujące produkty finalne, dążące do

nawiązania ścisłych związków z przedsiębiorstwami produkującymi materiały zaopatrzeniowe (Kolarska-Bobińska 1984). Innym sposobem zapewnienia środków zaopatrzeniowych było nawiązywanie więzi administracyjnych między przedsiębiorstwami a organami administracji gospodarczej przez np. dobrowolne tworzenie zrzeszeń przedsiębiorstw. W ten sposób socjalistyczny rynek przyczyniał się do zawiązywania i utrwalania socjalistycznych stosunków produkcji. Podobnie rynek dóbr konsumpcyjnych jest areną rywalizacji konsumentów o deficytowe dobra i usługi.

Niewymienialny pieniądz stanowił konieczne uzupełnienie socjalistycznego planowania oraz socjalistycznego rynku i występował w postaci biletu płatniczego Narodowego Banku Polskiego. W systemie gospodarczym Polski Ludowej pieniądz miał znaczenie pomocnicze, ograniczone do sfery konsumpcji. Istniał on mianowicie po to, by ułatwić zaistnienie równowagi między ilością wyprodukowanych dóbr konsumpcyjnych a wielkością globalnego funduszu płac zaprojektowanego przez centralnego planistę. Związek takiego pieniądza z planowaniem socjalistycznym polegał na tym, że decyzje inwestycyjne nie były krępowane takimi czynnikami jak np. ceny dóbr inwestycyjnych. Istotnym natomiast ograniczeniem była fizyczna dostępność siły roboczej, surowców i maszyn. Żeby uzyskać możliwość skorzystania z tych dóbr w toku działalności produkcyjnej, potencjalny inwestor musiał uzyskać „przydział", czyli musiał być ujęty w rozdzielniku na odpowiednio wysokiej pozycji. Szczególnym rodzajem socjalistycznego pieniądza były dokumenty uprawniające do zakupu dóbr w państwowych sklepach po oficjalnej cenie. Dokumenty uprawniające do zakupu dzieliły się na dwa rodzaje: talony i bony towarowe, zwane „kartkami". Bon towarowy był drukiem ścisłego zarachowania dystrybuowanym przez socjalistyczne zakłady pracy w miesięcznym interwale czasowym wraz z pensjami. Zadaniem bonów towarowych było zagwarantowanie dostępu do deficytowych dóbr konsumpcyjnych, żywności, ubrań i środków higieny.

Talony były dokumentami upoważniającymi do zakupu, po oficjalnej cenie, dóbr wyższego rzędu, uznawanych za luksusowe, głównie samochodów. Dystrybucja talonów ograniczała się do kluczowych stanowisk kierowniczych w gospodarce, polityce oraz administracji. Liczba rozdzielanych talonów była wprost proporcjonalna do znaczenia danego stanowiska. Uprawnienia te kończyły się mniej więcej na poziomie powiatowym. Moc sprawcza talonu dla poziomu stopy życiowej była

olbrzymia, samochody bowiem w przeliczeniu na przeciętną pensję były o wiele droższe niż obecnie. Jeżeli ktoś chciał kupić samochód bez talonu, musiał zapłacić kilkakrotnie więcej, niż wynosiła cena „talonowa".

Interesującą syntezę społeczno-ekonomicznych osobliwości komunizmu wypracowali socjologowie węgierscy, określając go mianem racjonalnego redystrybucjonizmu (Konrad i Szelenyiego 1979). Termin racjonalny oznacza tu mniej więcej tyle co planowy – odgórnie sterowany. Zdaniem Konrada i Szeleny'ego ustrój racjonalnego redystrybucjonizmu stanowi logiczną konsekwencję wschodnioeuropejskich doświadczeń gospodarczych i politycznych. Jest on zarazem ukoronowaniem interesów klasowych inteligencji, która w tym ustroju zdobyła pełnię władzy politycznej i ekonomicznej.

Na gruncie polskiej socjologii teza o panowaniu klasowym inteligencji w komunizmie jest dość trudna do przyjęcia. W Polsce inteligencja jest definiowana jako grupa specjalistów nie będących kierownikami lub jako grupa osób realizujących określony styl życia albo określony rodzaj postaw etycznych, lub też jako nieliczna grupa uprawiająca zawody artystyczne i naukowe. Sądzę, że w odniesieniu do współczesnego społeczeństwa polskiego najlepiej nadaje się definicja inteligencji mówiąca, że jest to zbiorowość wykonująca prace kierownicze lub specjalistyczne wymagające wyższego wykształcenia. Na gruncie tej definicji twierdzenia autorów węgierskich są w sumie trafne, inteligencja w socjalizmie faktycznie stanowiła zaplecze, z którego rekrutowali się **dysponenci państwowych środków produkcji.** Termin ten jest odpowiednikiem terminu klasa panująca. W skład dysponentów państwowych środków produkcji wchodzili dyrektorzy socjalistycznych zakładów pracy, sekretarze partyjni i wyżsi urzędnicy centralnej administracji gospodarczej (ministerstw, zjednoczeń, zrzeszeń etc.). Grupa ta może być określona mianem warstwy albo klasy – przeważał jednak pogląd, że była to klasa społeczna (Słomczyński, Janicka, Mach, Zaborowski 1996; Słomczyński, Kohn 1988; Hryniewicz 1992).

Zapoczątkowane w latach 1948–1949 zerwanie z gospodarką rynkową okazało się niezwykle skuteczne. Dla określenia socjalistycznych instytucji gospodarczych używano co prawda terminologii wypracowanej na gruncie gospodarki rynkowej, ale działały one dokładnie odwrotnie, np. socjalistyczny rynek polegał na rywalizacji klientów o względy producentów. Wprowadzono także zupełnie nowe instytucje, jak np. rozdzielnik czy ekwiwalenty pieniądza.

Wyraźne odmienności ekonomiczno-społeczne Polski Ludowej od społeczeństw kapitalistycznych skłaniają do szukania cech wspólnych między komunizmem a feudalizmem. I tak np. Witold Morawski w trakcie analizy relacji wzajemnych państwa i gospodarki w socjalizmie pisze o istnieniu tendencji neofeudalnych i o specyficznym połączeniu „tradycji i nowoczesności" (Morawski 2001, s. 162).

W trakcie dalszych rozważań postaram się pokazać analogie między gospodarką i polityką Polski Ludowej a gospodarką i polityką feudalizmu. Nie jest moim zamiarem przekonanie czytelnika, że opisane wcześniej kluczowe instytucje gospodarcze Polski Ludowej mają swoje odpowiedniki w gospodarce I Rzeczpospolitej. Analogie mają charakter dość wyrywkowy, co nie oznacza, że pozbawiony waloru reprezentatywności.

Zacznijmy od analogii w sferze politycznej. I tak np. francuski historyk Le Goff wskazuje na fundamentalny dla feudalnej Europy ideał jednomyślności. Jednym z mechanizmów jej utrwalenia była wspólna religia, innym dążenie do połączenia władzy świeckiej i duchownej, co udało się tylko w Bizancjum (Le Goff 1994, s. 272 i n.). Komuniści starali się zrealizować ten ideał przez eliminację religii, rezygnację z trójpodziału władz, podporządkowanie państwa i gospodarki partii, kontrolę nad kulturą i zakaz samoorganizowania się poza kontrolowanymi przez siebie organizacjami. Inny badacz feudalnych obyczajów zwrócił uwagę na monopolistyczną organizację przemocy w tamtych czasach, która polegała na „koncentracji broni i zbrojnych w jednym ręku" (Elias 1980, s. 380). Odpowiednikiem tej koncentracji przemocy w komunizmie było podporządkowanie sądów, armii i policji partii rządzącej. Nasuwa się tu folwarczna analogia monopolu pana na sądzenie, wykonywanie kar i nadzorowanie pracy.

Jednak najbardziej spektakularnym przykładem regresu do średniowiecza jest narzucenie nowej wizji świata i nowego porządku społeczno-ekonomicznego oraz ich quasi-sakralizacja połączona z usiłowaniami mającymi na celu zagwarantowanie, że twórczość, zwłaszcza naukowa, będzie nową wizję świata potwierdzać, a nowy porządek umacniać. Wrogiemu stosunkowi komunistów do tradycyjnej religii odpowiadał równie silny nacisk na stworzenie nowej, świeckiej religii. Odpowiednikiem Biblii były pisma marksizmu-leninizmu. Zawierały one opis porządku światowego, uzasadnienie konieczności budowy socjalizmu oraz zapowiedź komunizmu – odpowiednika raju, w któ-

rym wszystkie materialne i duchowe potrzeby człowieka zostaną zaspokojone. Pisma zawierały podstawowe dogmaty nowej wiary: kapitalizm – źle, socjalizm – dobrze, a komunizm – najlepiej. W pismach również zawarta była nowa metafizyka – świat istnieje po to, żeby dojść do komunizmu, a prowadzi do tego szlak walk klasowych, z których walka proletariatu o wyzwolenie jest walką ostatnią. Nowa epistemologia, materializm dialektyczny, zawierała zestaw podstawowych paradygmatów badawczych i problemów wiodących, poza które nie powinno się wychodzić. W późniejszym okresie można było podejmować problemy nie zapisane w pismach, ale podsumowanie badań powinno zawierać odniesienia do nowej metafizyki. Materializm dialektyczny był bardzo silnie powiązany z porządkiem społecznym i go sakralizował. Służył temu kult nowych świętych, których zbiór zawierał zarówno bojowników, jak i twórców o uznanym wkładzie w materializm dialektyczny. Kult nowych świętych przybierał wręcz monstrualne rozmiary. I tak np. w gmachach naukowych w ZSRR można było zauważyć w specjalnych wnękach miejsca pamięci poświęcone Leninowi do złudzenia przypominające ołtarze. W Azji wymyślano nawet cuda, np. gdy w Korei umarł Kim Ir Sen, jaskółki spadały z nieba. Osobiście widziałem makatki z podobizną Lenina, przeznaczone do wieszania w mieszkaniach, podobnie jak makatki z Chrystusem czy Matką Boską. Także katolicka spowiedź znalazła swój odpowiednik w postaci samokrytyki, z tym że składanej publicznie, np. na zebraniach partii rządzącej. Samokrytyka pełniła podobne funkcje katarktyczne, grzesznik dobrowolnie przyznawał się do winy, obiecywał poprawę, w zamian przebaczano[4] mu i jako skruszonego z powrotem przyjmowano na łono kolektywu.

Odpowiednikiem świętej inkwizycji była policja polityczna oraz urząd cenzury – policja myśli. Ta pierwsza nastawiona była na tępienie zachowań, natomiast zadaniem cenzury było eliminowanie wytworów intelektualnych niezgodnych z pismami marksizmu-leninizmu albo kontestujących nowy porządek społeczno-gospodarczy. Tak więc w komunizmie, podobnie jak w średniowieczu, nauka i twórczość kulturalna mieściły się w zasadzie w obrębie dogmatów nowej religii[5].

---

[4] W praktyce różnie bywało i częściej jednak nie przebaczano.

[5] Pod koniec epoki komunistycznej, wraz powstaniem tzw. drugiego obiegu sytuacja uległa pewnej zmianie.

Nic więc dziwnego, że pierwsze próby kontestacji podejmowane przez mieszkańców państw komunistycznych przybierały postać herezji. W tym przypadku herezja to dowolny utwór naukowy lub artystyczny, który w języku pism marksizmu-leninizmu i z użyciem metodologii właściwej materializmowi dialektycznemu wykazywał, że socjalizm realny wygląda inaczej, niż pisma te go opisują. Herezja mogła polegać także na analogicznym opisie kapitalizmu, ale ze wskazaniem, że ma on swoje dobre strony. Jedną z pierwszych herezji tego typu było wykazanie przez Milovana Dżilasa, że w socjalizmie istnieje klasa panująca, wbrew temu co głosiły pisma, że jest to ustrój bezklasowy.

W obliczu tych analogii i tego, co wiemy o średniowieczu – że był to swoisty totalizm – nieuchronnie nasuwa się pytanie, czy polski komunizm był totalizmem bądź totalitaryzmem, czy nie. Zwolennicy negatywnej odpowiedzi wskazują, że po 1956 roku nie był on tak opresyjny, złagodniała policja myśli, przestano mordować i więzić ludzi bez powodu. Moim zdaniem o totalitaryzmie nie rozstrzyga poziom opresyjności. Nie rozstrzyga też o tym to, jakimi środkami się posługuje, torturami czy podsłuchem, wędrownym kaznodzieją czy telewizją, plotką czy kampanią prasową, cudem czy zatajeniem prawdy, samokrytyką czy donosem. Totalitaryzm istnieje wtedy, gdy państwo nadzoruje gospodarkę, organizowanie się ludzi i wytwory intelektualne. To, czy nadzór jest skuteczny i czy ktoś cierpi z tego powodu, dla logiki systemu jest nieistotne. W tym sensie możemy powiedzieć, że Polska Ludowa była jednak państwem totalitarnym.

W świetle poczynionych wyżej uwag wydaje się, że w epoce Polski Ludowej zachwiana została więź społeczeństwa z europejskim dorobkiem intelektualnym. Obserwacja ówczesnego życia publicznego, zwłaszcza sfery politycznej, skłania do uznania, że kartezjański ideał kulturowy znalazł się w odwrocie. W życiu publicznym logika substancjalna zastąpiła logikę formalną (zob. rozdz. 2). Prawdziwe jest nie to, co wynika z rachunku zdań, lecz to, co mówi święta księga. Jednak odrzucenie kartezjańskiego ideału kulturowego w życiu publicznym nie oznaczało jego całkowitej eliminacji. Stopniowo zwiększające się szeregi „heretyków" mozoliły się nad wykazaniem sprzeczności w świętych księgach, stosując zasady logiki formalnej. Jednak to trwanie przy kartezjańskim ideale kulturowym miało dość elitarny charakter.

W sferze gospodarczej analogie do gospodarki folwarcznej były dość dobrze widoczne. I tak, ważną cechą feudalizmu była niechęć do

handlu i apoteoza wymiany naturalnej. Dla ludzi średniowiecznego feudalizmu pieniądz łączył się z kalkulacją i handlem. Są to procesy wymagające wysiłku intelektualnego, związane z ryzykiem, a więc zagrażające poczuciu bezpieczeństwa (Elias 1980, s. 341). Dla autorów cytowanych wcześniej XVII-wiecznych podręczników zarządzania wolnarkiem było oczywiste, że w obliczu trudności gospodarczych należy ograniczać wymianę rynkową i polegać na samozaopatrzeniu. Służyło to obronie przed destrukcją gospodarki folwarcznej przez siły wolnorynkowe i zapewniało dominującą rolę w państwie właścicieli folwarków.

Podobnie było w krajach realnego socjalizmu. Ponieważ władze przyjęły za priorytet utrzymanie gospodarki niekapitalistycznej, to izolacja od rynku światowego, niewymienialny pieniądz i notoryczny deficyt wymuszały identyczne formy obrony jak te, które zalecano dla gospodarki folwarcznej, tzn. dalszą eliminację wymiany pieniężnej. Wyrazem tych działań były wspomniane wcześniej bony towarowe i talony. Innym wyrazem aspiracji władz komunistycznych do zrealizowania neofeudalnego ideału gospodarowania były m.in. rezygnacja z pobierania indywidualnych podatków dochodowych i ich zastąpienie opłatami ściąganymi z socjalistycznych zakładów pracy oraz wspomaganie funduszu płac przez wspomniane wyżej talony, przydziały itp.

W Polsce Ludowej nie było poddaństwa, ale istniał przymus pracy, wymiana zaś między socjalistycznymi zakładami pracy miała w znacznym stopniu niepieniężny charakter. Polityka motywacyjna socjalistycznych zakładów pracy była wspomagana przez ich pozaprodukcyjną działalność, polegającą na budowaniu szkół zakładowych, domów kultury, ośrodków zdrowia, przedszkoli, ośrodków wczasowych, bibliotek itp. Jak wynika z badań, zjawiska te były dość powszechne, zwłaszcza w przypadku większych zakładów pracy lokowanych w tzw. rejonach nowo uprzemysławianych (Nowakowski 1969; Siemieńska 1969). W późniejszym okresie – w latach 80. – socjalistyczne zakłady pracy posiadające stołówki pracownicze, zobowiązano m.in. do hodowli trzody chlewnej.

Podobnie jak folwarki, także socjalistyczne zakłady pracy oddzielały pracownika od państwa. Nie pełniły one co prawda funkcji sądowniczych, ale posiadały uprawnienia administracji publicznej w sprawach socjalno-bytowych i pełniły bardzo istotne funkcje polityczne. Pojęcie obywatela zostało w znacznej mierze zredukowane do pojęcia pracownika. Z racji niemożności samoorganizowania politycznego

uczestnictwo w życiu politycznym realizowało się za pośrednictwem socjalistycznego zakładu pracy i posiadało dwa aspekty. Pracownik mógł dobrowolnie należeć do zakładowej ekspozytury partii rządzącej lub satelickich organizacji działających w zakładzie pracy. Drugi aspekt politycznej roli zakładu pracy polegał na przekazaniu im zadań i kompetencji niezbędnych do organizowania pracowników wokół realizacji celów partii rządzącej. Do zadań socjalistycznych zakładów pracy należała również dbałość o postawy polityczne pracowników, chodziło o to, żeby nie uzewnętrzniać postaw opozycyjnych. W podobny sposób właściciel folwarku doglądał postaw chłopów pod względem religijności.

Jak pamiętamy, polskie folwarki były oddzielone od rynku regulacjami formalnymi, ich właściciele zaś z przyczyn kulturowych przekazali funkcje przedsiębiorcze związane z operacjami rynkowymi na zewnątrz, głównie w ręce Żydów. Podobnie socjalistyczne zakłady pracy oddzielone były od rynku, funkcje przedsiębiorcze zaś usytuowano poza zakładem pracy na poziomie państwa.

Gospodarka socjalistyczna uchodziła za bardzo sformalizowaną, co nie oznacza, że stabilną i sterowną. Poza formalnymi regulacjami funkcjonowały instancje terenowe PZPR pełniące funkcje administracji publicznej, reprezentanta misji państwowej i administracji gospodarczej. Wobec przedsiębiorstw i banków komitety partyjne miały uprawnienia do nadzorowania wykonania aktualnej polityki gospodarczej PZPR. Najważniejszymi regulacjami gospodarczymi były ustawy o planie i olbrzymia liczba przepisów. Przepisy te miały dość szczegółowy charakter. Wydawano je bez dbałości o zgodność z dotychczasowymi regulacjami, a głównie po to, by doraźnie zaradzić jakimś kłopotom. Ponadto od przepisów na ogół ważniejsze były dyspozycje z instancji partyjnych. W efekcie często zdarzało się, że decydowano w sytuacji wzajemnie wykluczających się oczekiwań i przepisów, więc nie przestrzegano żadnych lub powstrzymywano się od decydowania.

Wewnątrz przedsiębiorstw nastąpiło wyraźne rozejście się struktury formalnej i nieformalnej, i z czasem ta druga zaczęła zdobywać prymat. Jak zauważył Jan Poleszczuk, socjalistyczne planowanie i towarzyszący mu deficyt wszystkiego spowodowały wtopienie pracy na rachunek własny w ramy organizacyjne zakładu pracy w postaci wynoszenia, robienia rzeczy prywatnych na państwowych maszynach itp.

Ta swoista prywatyzacja doprowadziła do zastąpienia ładu technicznego ładem społecznym, w którym stosunki między pracownikami przestały być wyznaczane przepisami i normami technicznymi, a stały się zależne od interesów i cech osobowości konkretnych osób (Poleszczuk 1991, s.128). Podobnie było w polskim wolnarku, gdzie w porównaniu np. z Niemcami obyczaj miał większe znaczenie dla kształtu relacji właściciel–pracownik niż przepis, wewnątrz wolnarku zaś przepisy państwowe nie obowiązywały.

W efekcie **socjalistyczne zakłady pracy były bardziej podobne do folwarków niż do typowych przedsiębiorstw kapitalistycznych.**

Wraz z utrwalaniem się opisanych wyżej kluczowych instytucji gospodarczych i ich przenikania się z władzą polityczną w postaci partii-państwa, ta ostatnia uzyskała dyskrecjonalną władzę nad zaspokojeniem potrzeb życiowych wszystkich obywateli. Dyskrecjonalność tej władzy wynikała z interakcyjnego efektu bezradności konsumenta na socjalistycznym rynku i dysponowania przez funkcjonariuszy państwa przydziałami, rozdzielnikiem i talonami. W efekcie wolność przestała tu oznaczać możliwość wyboru sposobu zaspokajania potrzeb w ramach posiadanych zasobów finansowych. Dla wielu uczestników tego państwa wolność stała się synonimem dostępu do przywilejów. Podobnie było w klasycznych społeczeństwach feudalnych, w których „człowiek wolny to ten, który ma potężnego opiekuna" (Le Goff 1994, s. 284) albo przynajmniej dobrego pana folwarku, w którym pracuje. I tak np. gdy w latach 70. budowano nad Narwią dom letniskowy jednego z ówczesnych ministrów, obdzielił on talonami na samochody nie tylko budowniczych, lecz także swoich wiejskich sąsiadów oraz niektórych ich krewnych z sąsiedniej wsi. W kilkadziesiąt lat później ów przykład „dobrego pana" jest przytaczany jako argument na rzecz wyższości socjalizmu nad kapitalizmem, ponieważ w tym drugim ustroju nie zdarzyło się, aby rolnik coś za darmo dostał.

Oczywiste jest, że tzw. realny socjalizm nie był powtórnym feudalizmem, lecz tylko analogią – dość daleko idącą. Zastanówmy się teraz, na ile ta analogia mogła znaleźć odzwierciedlenie w kulturze, tj. we wzorach zachowań i systemach wartości.

Można pokusić się o nieco głębszy opis tego swoistego „cofnięcia się w głąb historii" przez odwołanie się do wspomnianego wcześniej pojęcia **archetypu** – w socjologicznym jego znaczeniu. Powiemy zatem, że pracownicy socjalistycznych zakładów pracy zachowywali się **tak, jakby**

odtwarzali archetypy zachowań folwarcznych. Wiąże się z tym zjawisko **regresji kulturowej**. W psychologii regresja oznacza jedną z możliwych reakcji na frustrację. W sytuacji frustracyjnej albo związanej z dużą niepewnością podświadomie cofamy się w czasie i znajdujemy tam formy zachowań, które wcześniej zapewniały przystosowanie i były twórcze. **Regresja kulturowa** jest terminem analitycznym[6]. O regresji kulturowej mówimy wtedy, gdy badacz odnotowuje, że w sytuacji nowej czy trudnej grupa zachowuje się podobnie, jak zachowywali się jej przodkowie wiele pokoleń wstecz. Wtedy metafora mówiąca o cofnięciu się grupy do zachowań o kilkaset lat wcześniejszych jest uzasadniona.

Z drugiej strony zachowania współczesne są reakcją na to, co dzieje się tu i teraz. Jeżeli ludzie dążą do zaspokojenia potrzeb, to muszą przystosować się do tych możliwości, które oferuje im współczesny ład instytucjonalny i gospodarczy. I tu muszą działać racjonalnie, tzn. analizować dostępne możliwości i wyznaczać realistyczne cele. Podobieństwo instytucji komunistycznych do feudalnych stwarza prawdopodobieństwo zaistnienia podobnych reakcji, które z czasem utrwalą się w podobnych wzorach zachowań. Dyrektorzy socjalistycznych zakładów pracy dość często zachowywali się tak, jakby odtwarzali archetyp właściciela folwarku, a pracownicy tak, jakby odtwarzali archetypy parobków i dziewek służebnych. Dochodzimy zatem do wniosku, że podobne zachowania w folwarku i socjalistycznym zakładzie pracy są zarówno efektem racjonalnego dostosowania do podobnych instytucji, jak i regresji kulturowej do archetypów folwarcznych. Obie interpretacje są uzasadnione, ale ile jest archetypu, a ile racjonalnego przystosowania w konkretnym zachowaniu – tego za pomocą znanych metod naukowych nie da się ustalić.

Uściślijmy, że komunizm powstał nie dlatego, że ludzie sięgnęli do archetypów gospodarki folwarcznej i zaczęli je odtwarzać. Było zupełnie odwrotnie, to komunizm wprowadził instytucje podobne do folwarcznych i ludzie zaczęli się zachowywać podobnie jak w folwarkach. To z kolei skłoniło naukowców społecznych do interpretacji tego stanu rzeczy przez odwołanie się do kategorii ogólnych, pozwalających za pomocą niewielu słów oddać istotę wielu powiązanych ze sobą zjawisk. I tak, odwołanie się do archetypu i regresji kulturowej zwalnia z obowiązku prowadzenia rozbudowanych analiz wiążących w zdania takie

[6] Jego znaczenie określa badacz stosownie do własnych celów badawczych.

słowa kluczowe jak historia, wzory, instytucje, podobieństwo, folwark, komunizm, socjalistyczny zakład pracy, pracownicy, robotnicy, kierownicy, właściciele...

Wokół nowego ładu instytucji gospodarczych wytworzyła się nowa struktura społeczna i specyficzny układ nierówności społecznych, w którym najbardziej korzystną pozycję zajmowali wspomniani dysponenci państwowych środków produkcji. Dystans społeczny i kulturowy między dysponentami a resztą społeczeństwa nie przybierał rozmiarów feudalnych. Ponieważ czynnikami selekcji do klasy dysponentów były przynależność partyjna i wyższe wykształcenie (Hryniewicz 1992, s. 29), osiąganie pozycji dysponentów leżało w możliwościach każdego inteligenta pod warunkiem zapisania się do partii. Dystans społeczny między inteligencją a robotnikami wynikał głównie z różnic w edukacji i miał relatywnie małe potwierdzenie finansowe. Zdarzało się np. w Łodzi w 1986 roku, że inteligenci nie zajmujący stanowisk kierowniczych zarabiali mniej niż robotnicy wykwalifikowani (Hryniewicz 1992, s. 45). Widać wyraźnie, że dość ważny element gospodarki rynkowej, rynek pracy, był w Polsce Ludowej rynkiem *à rebours*. Specyficzny kształt przybierała także stratyfikacja społeczna. Weźmy np. komfort psychiczny – jest to kategoria syntetyzująca ogół doznań człowieka w różnych sytuacjach życiowych. Im bardziej dany osobnik doświadcza frustracji, porażek, niedostatku, poczucia niższości na tle innych ludzi, tym mniejszy ma komfort psychiczny. I tak np. w latach 70. w Polsce robotnicy produkcyjni deklarowali mniejszy poziom dyskomfortu psychicznego niż inteligenci i dysponenci, odwrotnie niż np. w USA (Słomczyński, Kohn 1988, s. 121). Widać wyraźnie, że komunistyczny neofeudalizm był dość egalitarny. Z tego względu stosunki klasowe były względnie słabo nasycone antagonizmami, a frustracja raczej kanalizowała się w antagonizmie wobec instytucji państwowych i socjalistycznych zakładów pracy.

Wśród robotników można było zauważyć nawrót do folwarcznej kultury pracy, podobnie jak wśród dysponentów regresję do ról zarządców folwarków. Po stronie kultury ludowej mieliśmy zatem do czynienia z folwarczną etyką pracy i zbiegostwem w poszukiwaniu lepszych warunków pracy – co określano mianem fluktuacji zatrudnienia oraz przeplataniem się buntowniczości i rebelianctwa z zapotrzebowaniem na paternalizm. Zarówno folwark, jak socjalistyczny zakład pracy były także instytucjami politycznymi. Zarówno właściciel folwarku, jak i kierownik

socjalistycznego zakładu pracy występowali w kilku rolach i rola menedżera wcale nie musiała się wysuwać na plan pierwszy. Wręcz przeciwnie, jak wynika z badań nad kulturą szlachecką, szlachta identyfikowała się raczej z rolą polityka, suwerennego władcy minipaństewka-folwarku, zazdrośnie strzegącego swej lokalnej władzy absolutnej wobec administracji i władzy królewskiej (Tazbir 1997, s. 37). Władza dysponentów państwowych środków produkcji nie była tak duża, ale znaczna ich część identyfikowała się z politycznymi funkcjami zakładu pracy i definiowała swój status w kategoriach realizowania misji mobilizacji załóg i utrwalania socjalistycznych stosunków produkcji.

Inna część dysponentów prowadziła z władzą państwową grę o uszczuplenie władzy państwowej nad socjalistycznym zakładem pracy na rzecz wzmocnienia własnej pozycji zdefiniowanej w kategoriach pragmatycznych i przedsiębiorczych, pod hasłem „mniej planu, więcej rynku". Co ciekawe, ewentualny sukces tych usiłowań doprowadziłby do domknięcia socjalistycznego zakładu pracy od strony państwa i zmniejszyłby ograniczenie władzy kierowników zakładów pracy od dołu, tj. od strony pracowników. Oznaczałoby to zwiększenie podobieństwa socjalistycznego zakładu pracy do folwarku.

Niezbywalną cechą socjalistycznych stosunków produkcji była ich nieprzewidywalność. W latach 80. w trakcie badań w 200 przedsiębiorstwach nad planowaniem długofalowym stwierdziliśmy, że z racji ciągłych zmian we wszystkich możliwych regulacjach działalność taka jest niemożliwa i dyrektorzy przedsiębiorstw koncentrują się na celach bieżących (Hryniewicz, Marciniak, Piwko 1986).

Zarządzanie województwami i gminami było wyraźnie podporządkowane interesom branżowym i poszczególnych wielkich przedsiębiorstw. Układy lokalne i regionalne były zarządzane przez administrację, która miała w założeniu spełniać rolę administracji rządowej i samorządowej jednocześnie. Z powodu reglamentacji zachowań społecznych polegającej na niemożności kreowania zachowań zbiorowych w innych ramach niż aprobowane i zatwierdzone przez państwo, większość nowych, spontanicznych działań zbiorowych była traktowana przez władze jako kontestacja polityczna. W efekcie utrwalały się postawy bierności i apatii (Jałowiecki 1989, s. 304 i n.). Znaczenie władz terytorialnych dla kreowania faktów gospodarczych było niewielkie w porównaniu z organami zarządzającymi socjalistycznymi zakładami pracy na poziomie branży (zjednoczenia, później zrzeszenia) i sektorów

gospodarczych (ministerstwa). W przetargu o zasoby z udziałem sektorowych i terytorialnych grup interesu górę brały na ogół te pierwsze (Gorzelak 1989, s. 76). Zdarzało się, że funkcjonowanie małych miast było całkowicie podporządkowane celom dużych przedsiębiorstw znajdujących się w ich obrębie. W przypadku niektórych miejscowości atrakcyjnych turystycznie przybierało to formy „kolonizacji wewnętrznej", polegającej na tym, że kształtowanie ładu przestrzennego dokonywało się w siedzibie przedsiębiorstw inwestujących w ośrodki turystyczne na terenie danego miasta, dyrektorzy przedsiębiorstw zaś mieli większy wpływ na jego kształt architektoniczny niż władze miejskie (Błasiak, Szczepański, Wódz 1990).

Życie codzienne i tworzenie się struktury społecznej

Dość liczne analogie komunizmu i folwarczności w sferze gospodarczej skłaniają do postawienia pytania o tendencje neofeudalne w sferze życia codziennego. W poprzednich rozdziałach tego opracowania mieliśmy możność prześledzić, w jaki sposób ewoluowała struktura społeczna w Europie od kolektywizmu rodowego do indywidualizmu, z wyraźnym przyspieszeniem tych przemian w krajach, w których ugruntowały się wyznania protestanckie. Podobne przemiany zachodziły również w polskim społeczeństwie, z tym że nie były tak gruntowne. Czy w polskim komunizmie można mówić o restytucji rodowej strukturalizacji społecznej? W trakcie dalszej lektury czytelnik mógłby odnieść wrażenie, że dałoby się znaleźć takie analogie. Z drugiej jednak strony, dość duże, mimo wszystko, uczestnictwo w strukturach ponadrodzinnych[7] nie upoważnia do stwierdzenia, że mieliśmy w Polsce Ludowej do czynienia z restytucją społeczeństwa rodowego. Opisana niżej grupa rodzinno-koleżeńska nie jest tym, czym był ród i czym jest nadal w niektórych krajach, np. w Albanii (zob. rozdz.1).

Podstawą strukturalizacji społecznej była i jest w Polsce grupa rodzinno-koleżeńska. Co to znaczy, że jakaś kategoria jest podstawą strukturalizacji społecznej? Na użytek tego opracowania przyjmę, że podstawą strukturalizacji jest taka grupa, w której ramach realizowane jest

[7] W organizacjach politycznych, sportowych, hobbystycznych, społeczno-kulturalnych, turystycznych – niektóre z nich działały nawet prężniej niż obecnie.

możliwie wiele potrzeb jednostek, z grupą taką osobnicy się identyfikują i solidarność z tą grupą jest podstawowym wymogiem regulującym stosunki osobników z innymi grupami i instytucjami. Jak wynika z różnych badań, osobliwością polskiego społeczeństwa jest szczególnie silna identyfikacja z grupami małymi, tj. rodziną i przyjaciółmi. Dość silna jest więź z narodem, natomiast słabsze niż w innych krajach jest poczucie więzi ze zrzeszeniami, takimi jak: stowarzyszenia lokalne, partie, grupy interesu, kluby, zakłady pracy itp. Szczególnie duży wpływ na zachowania jednostek uzyskały grupy rodzinno-koleżeńskie w epoce komunistycznej.

Z badań w jednym z małych (ok. 20 tys. mieszkańców) miast Mazowsza (Hryniewicz 1990) wynika, że grupy te nie tylko obsługiwały proces konsumpcji, lecz także stanowiły forum dla ekspresji aktywności politycznej. Podobne wnioski wynikają także z badań innych autorów (Koralewicz 1987). Właściwy komunizmowi rynek niedoboru sprawił, że wzrosło znaczenie nieformalnej wymiany usług i towarów. Wyraźnie widoczny jest układ polegający na tym, że wokół rodziny nuklearnej (ojciec, matka, dzieci) koncentruje się „układ przyjaźni", w skład którego wchodzą ludzie pełniący role zawodowe ważne dla funkcjonowania danej rodziny, np. lekarz, ślusarz, nauczyciel, urzędnik itp.

Ten „układ przyjaźni" jest na ogół dość trwały; więź rzeczowa bardzo silnie wzmocniona jest więzią emocjonalną i odwrotnie. Zależności te wzmacniają więź między rodzinami, tzn. między daną rodziną a rodziną lekarza, ślusarza itp. Bardzo rzadko prowadzi to do powstania mikrogrupy, w skład której wchodziłoby kilka rodzin. Oczywiste jest, że mikrogrupy tworzą się również, opierając się na więziach czysto emocjonalnych, np. krewni, przyjaciele itp.

W rezultacie tych procesów dość trudne jest precyzyjne określenie, kto uczestniczy w mikrogrupie opartej na więzi rzeczowej, a kto na więzi wyłącznie emocjonalnej. Ogół tych zjawisk prowadzi do ukonstytuowania się specyficznej mikrogrupy, której rdzeniem jest rodzina. Interakcje i więzi społeczne w ramach tych mikrogrup są bardzo podobne do interakcji i więzi rodzinnych, co więcej, regulują je te same zasady wynikające z częstych styczności i emocjonalnej bliskości. Zastanówmy się teraz nad przesłankami tak silnie eksponowanej roli grup rodzinno-koleżeńskich w polskim społeczeństwie. Jedną z nich jest katolicka tradycja. Na tle środowisk protestanckich środowiska katolickie cechuje większy kolektywizm i większe znaczenie więzi rodzinnej. W środowiskach katolickich grupy interesu są oparte raczej

na osobistych kontaktach niż na bezosobowych regułach (Novak 1985) (szerzej na ten temat zob. rozdz. 3). Drugim czynnikiem wzmacniającym więź koleżeńsko-rodzinną był komunizm z właściwymi mu restrykcjami w zakresie życia publicznego.

Na czym polegał wpływ komunizmu? Monopartyjne państwo komunistyczne, dążące do drobiazgowej kontroli zachowań i kierujące się swoistą logiką „akumulacji władzy" (Staniszkis 1984 i 1989), doprowadziło do dość ostrego przeciwstawienia sfery prywatno-osobistej sferze publiczno-instytucjonalnej. Przeciwstawienie to określone zostało mianem dyfomorfizmu społecznego (Wnuk-Lipiński). Utrwalenie się tej rozbieżności doprowadziło do powstania niezależnego od instytucji państwowych drugiego społeczeństwa w sferze gospodarki, kultury i świadomości (Ziółkowski 1988). Powstanie tego alternatywnego społeczeństwa i jego utrwalenie dokonało się przez oparcie go na małych grupach społecznych. Jacek Szmatka, streszczając wyniki obserwacji i eksperymentów zrealizowanych w małych grupach, stwierdził, że „sfera małych grup i struktur społecznych stanowi dość skuteczną zaporę przeciwko infiltracji ze strony makrostruktur, jest także mechanizmem (...) poszerzania indywidualnej wolności" (Szmatka 1988). W celu obrony indywidualnego bezpieczeństwa powstają kręgi rodzinne. Stanowią one dobrą zaporę przeciw wszechobecności i kontroli jednostek przez organizacje będące fragmentem scentralizowanego i zbiurokratyzowanego państwa (Szmatka 1988).

W Polsce ta obronna funkcja małych grup była dość dobrze realizowana, jak wynika bowiem z cytowanych przez Mirosławę Marody (1987) badań, około 54% badanych jest przekonanych o braku wpływu władz na zachowania ludzi. Z kolei J. Koralewicz i Edmund Wnuk-Lipiński stwierdzają, że na bazie małych grup powstają alternatywne w stosunku do państwowych instytucje zaspokajające wiele potrzeb w sferze życia ekonomicznego, kulturalnego i politycznego. W szczególności małe grupy pełniły funkcję kontroli społecznej, powściągając postawy oportunistyczne wobec władzy. Małe grupy przeciwdziałały społecznej atomizacji, tworząc siatkę silnych więzi (Koralewicz 1987). Podobne zjawisko relatywnie dużego wpływu mikrogrup na życie jednostek odnotowano w innym kraju komunistycznym, w NRD, gdzie silnie zaznaczyła się tendencja do ucieczki psychicznej w sferę życia prywatnego.

Obywatele NRD, pisze Timothy Garton Ash, „w wewnętrznej integracji posuwają się dalej niż ktokolwiek". Z uwag Asha wynika, że

w kraju z przewagą protestantów mamy do czynienia ze znacznie większym „zanurzeniem się" w życie rodzinne niż w katolickiej Polsce (Ash 1989). Mikrogrupy pełniły rolę swoistego zaworu bezpieczeństwa. Izolowały osobników od władzy państwowej, zapewniały możliwość ekspresji postaw kontestatorskich, ale z drugiej strony ich wzajemna izolacja powodowała, że kontestacja ta nie przybierała bardziej masowych form i miała na ogół charakter okazjonalno-towarzyski.

Wróćmy jednak do Polski. Używając znanego, poczynionego przez Stanisława Ossowskiego rozróżnienia trzech sfer życia społecznego: rynku, areny i estrady, należy stwierdzić, że grupy rodzinno-koleżeńskie w znacznym stopniu przyjęły ich obsługę. I tak na przykład w jednym z miast beskidzkich stwierdzono, że podstawą styczności i kontaktów między mieszkańcami jest aktywność towarzysko-obyczajowa. Struktura tego typu aktywności oparta jest na więziach sąsiedzkich, rodzinnych i koleżeńskich. Również indywidualna konsumpcja jest obudowana interakcjami pokrewieństwa, sąsiedztwa i znajomości (Błasiak 1990). Wynika stąd, że w toku aktywności politycznej (arena), wymiany usług i dóbr konsumpcyjnych (rynek) i osiągania prestiżu (estrada) osobnicy muszą dbać o to, aby ich zachowanie było zgodne ze wzorami grupy rodzinno-koleżeńskiej, w której uczestniczą. Sytuacja taka powoduje, że wiele grup rodzinno-koleżeńskich upodabniało się do instytucji totalnych (Etzioni 1975). Godne podkreślenia jest to, że wymóg konformizmu obejmuje aktywność ekonomiczną, a także poglądy oraz zachowania polityczne.

Zmiany instytucjonalne po 1989 roku i nowy ład gospodarczo-społeczny

Zmiany zapoczątkowane w 1989 roku rozgrywały się równolegle w sferze gospodarczej i politycznej. Zmiany polityczne to zastąpienie instytucji komunistycznych instytucjami demokratycznymi. Najpierw na poziomie centralnym – wolne wybory, parlamentarno-gabinetowy system rządów, a następnie samorząd lokalny i w 1999 roku samorząd powiatowy i wojewódzki. Zmiany gospodarcze polegające na likwidacji kluczowych instytucji gospodarki socjalistycznej i zastępowaniu ich instytucjami rynkowymi, w połączeniu z restrukturyzacją i prywatyzacją sprawiały wręcz rewolucyjne wrażenie. Stopniowo w gospodarce zaczął się wyłaniać nowy ład instytucjonalny, któremu warto się nieco bliżej przyjrzeć.

Już w roku 1990 było wiadomo, że kapitalizm polski musi się różnić od zachodnioeuropejskiego, i tak rzeczywiście jest. Wiodąca rola państwa w reformowaniu gospodarki i sfery politycznej, relatywnie duży udział sektora publicznego w gospodarce, duże znaczenie regulacji państwowych (subwencji, dotacji, preferencji) sprawiają, że rola państwa w gospodarce jest większa niż na zachodzie Europy. Dość oczywiste jest scalenie się sektora publicznego z aparatem państwowym, jak i to, że kontrolę nad nim sprawują politycy wygrywający wybory. Nieco bardziej skomplikowane są relacje między państwem a sektorem prywatnym.

Nowo tworzące się partie polityczne potrzebowały funduszy na kampanie wyborcze i dobrze płatnych posad dla swoich działaczy, a nieokrzepli przedsiębiorcy prywatni potrzebowali i nadal potrzebują łaskawości polityków i urzędników, gdy ci rozdają koncesje, przydzielają zamówienia rządowe, ustalają ceny prywatyzowanych przedsiębiorstw itp. W efekcie każda z większych partii skupia wokół siebie „własnych kapitalistów", których preferuje, gdy wygra wybory. Niektórzy bogaci przedsiębiorcy starają się utrzymywać dobre stosunki z przeciwnymi obozami politycznymi. „Część firm prywatnych (...) stosuje w rywalizacji rynkowej strategie polityczne zbliżone pod pewnymi względami do tych, którymi posługują się przedsiębiorstwa państwowe" (Jasiecki 2002, s. 226). Podobnie dzieje się na poziomie lokalnym. W efekcie wśród największych polskich przedsiębiorstw prywatnych trudno by było znaleźć takie, które swojego wzrostu nie zawdzięcza różnego rodzaju współpracy z państwem albo decyzjom alokacyjnym podejmowanym przez urzędników państwowych. Na poziomie lokalnym (gminnym czy powiatowym) dość wyraźnie widać, że uchwały czy znaczące decyzje alokacyjne są wydawane „pod konkretne osoby". Sprzedaż atrakcyjnych lokali sklepowych czy zaniżone czynsze za atrakcyjne lokale użytkowe dość wyraźnie zależą od afiliacji politycznych i rodzinnych potencjalnych beneficjantów. Widać wyraźnie, że dla znacznej części przedsiębiorstw prywatnych skuteczność strategii długofalowych zależy w większym stopniu od stabilności powiązań politycznych z politykami „trzymającymi władzę" niż od sytuacji na rynku produkowanych dóbr i usług. Wszystko to doprowadziło do powstania splotu interesów politycznych i gospodarczych oraz powiązań między politykami i przedsiębiorcami, który bywa określany mianem kapitalizmu politycznego.

Na to wszystko nakładają się zjawiska neokorporacyjne. W państwach kapitalistycznego Zachodu neokorporatyzm łączy się z tworzeniem państwa dobrobytu i polega na ustaleniu pozaparlamentarnych instytucji regulujących stosunki między grupami interesu – głównie między pracodawcami i pracobiorcami, ale nie tylko w Zachodniej Europie. Najbardziej widocznym efektem tworzenia instytucji neokorporacyjnych po 1945 roku było dowartościowanie pozycji pracobiorców i wzrost ich stopy życiowej. Uważa się, że neokorporatyzm umożliwił relatywnie dobre wkomponowanie klasy robotniczej w instytucje demokratyczne i rynkowe. Państwo neokorporacyjne przetwarza wnioski wynikające ze sporów międzygrupowych w regulacje prawne i wytyczne polityki. Neokorporatyzm spowodował, że państwo przestało ograniczać się do roli arbitra w sporach międzygrupowych i podejmuje aktywną rolę, wspierając jedną ze stron.

W Polsce podjęto kroki na rzecz budowy instytucji neokorporacyjnych, utworzono m.in. Komisję Trójstronną złożoną z przedstawicieli rządu, związków zawodowych i pracodawców. Jednak jest ona bardzo słabo podbudowana prawnie, niejasny jest status pracodawców w jej ramach i na ogół jest ona widownią sporów między państwem a związkami zawodowymi. Wydaje się, że trafna jest diagnoza Krzysztofa Jasieckiego, który stwierdza, że zamiary ustanowienia rozwiązań neokorporacyjnych utknęły w Polsce w pół drogi. Mamy do czynienia z korporatyzmem selektywnym, który polega m.in. na tym, że rząd często dochodzi do uzgodnień ze związkami zawodowymi poza komisją trójstronną, dość często ministerstwa stają się reprezentantem branżowych grup interesu – wtedy interes państwa schodzi na drugi plan w procesie tworzenia regulacji prawnych (na podst. Jasiecki 2002, s. 254–256).

Niedokończenie uregulowania sposobów toczenia sporów między grupami interesu i niejasna rola polityków jako rozjemców i decydentów wytwarza stan chaosu w zakresie przetwarzania wniosków wynikających ze sporów między grupami interesu na przepisy prawne. Dość często zewnętrzni obserwatorzy mają wrażenie, że ustawy i inne centralne akty prawne są tworzone w odpowiedzi na doraźne interesy konkretnych grup czy wręcz poszczególnych przedsiębiorców. I tak np. w 2000 roku okazało się, że kolejne rządy, ustalając przepisy dotyczące rynku żelatyny, konsekwentnie preferowały interesy jednego z jej wytwórców. Wszystko to prowadzi do tworzenia nadmiernej ilości przepisów, często wzajemnie sprzecznych. Chaos prawny utrwala kapitalizm poli-

tyczny, ponieważ uzależnia przedsiębiorców od swobodnego uznania urzędników, którzy decydują o tym, jak należy postąpić, gdy przepisy są niejasne albo sprzeczne.

Niemniej jednak nie ulega wątpliwości, że w porównaniu z komunizmem doszło w Polsce do oddzielenia gospodarki od polityki. Na poziomie formalnym jest to dość wyraźnie widoczne. Równie wyraźnie zarysowane są opisane wcześniej europejskie rozwiązania w zakresie podziału władzy państwowej (legislatywa, egzekutywa i bank centralny). Współczesne państwa aspirujące do ustroju demokratyczno-rynkowego można opisać za pomocą dwu modeli: państwa- neutralnego rozjemcy między grupami interesu i państwa włączającego się w spory. Pierwszy model cechuje bardzo wyraźne oddzielenie polityki od gospodarki, drugi – mniejsze. Najbliżej pierwszego modelu jest USA. Drugi model to neokorporatyzm – mniej wyraźne oddzielenie państwa od gospodarki. Na tle neokorporatyzmu zachodnioeuropejskiego polski neokorporatyzm jest „niedokończony" i bardziej chaotyczny. Neokorporatyzm zachodnioeuropejski cechuje się mniejszym zaangażowaniem po stronie określonych grup i o wiele częstszym realizowaniem roli bezstronnego arbitra, polski odwrotnie, mniej tu arbitrażu, a więcej zaangażowania.

Niezależnie od tego, jak nazwiemy zmiany dokonane po 1989 roku – rewolucją, refolucją[8] czy transformacją, powstaje pytanie, jak mają się one do polskiej historii. Nie ulega wątpliwości, że nowy ład jest bardziej podobny do kapitalizmu zachodnioeuropejskiego niż do feudalizmu polskiego. Zanik kluczowych socjalistycznych instytucji gospodarczych był równoznaczny z likwidacją formalnych przesłanek dla masowej restytucji zachowań neofolwarcznych. Oczywiście nie oznacza to, że obecnie polska kultura organizacyjna jest wolna od motywów neofolwarcznych. W trakcie dalszych rozważań ich tropieniu poświęcę dość dużo uwagi. Status tej neofolwarczności jest jednak zupełnie inny. Pozbawiona podbudowy instytucjonalno-prawnej folwarczność ma tu charakter jedynie przeżytku.

Główą cechą rozwoju gospodarczego Polski jest jego imitacyjny charakter, ale z wyjątkiem stadium gospodarki folwarcznej. Jej upowszechnienie było odpowiedzią Europy Wschodniej na stan rynku światowego i kierunek rozwoju instytucji gospodarczych, odmienny

[8] Czyli rewolucyjną formą, według dość odpychającego pomysłu terminologicznego Asha.

niż na zachodzie Europy. Tworzenie się kapitalizmu „pierwszego" i „drugiego" (po 1989 roku) wiązało się z kopiowaniem rozwiązań zachodnich. To samo dotyczy wdrażania instytucji demokratycznych po 1989 roku. Druga wyraźna cecha to słabe rozdzielenie gospodarki od polityki i duże znaczenie politycznego wsparcia dla indywidualnych sukcesów gospodarczych. Folwarki prosperowały dzięki przywilejom, a współczesne przedsiębiorstwa dzięki przychylności urzędników i polityków. Opisany wcześniej kapitalizm administracyjny w niewielkim stopniu różnił się od współczesnego kapitalizmu politycznego, z tym jednak że kapitalizm polityczny współwystępuje z demokracją, której w kapitalizmie administracyjnym raczej nie było. Te podobieństwa, mimo 50-letniej przerwy, dowodzą dużej trwałości kulturowych czynników, które skłaniają do tworzenia podobnych instytucji i podobnych zachowań.

Już za czasów folwarcznych zaznaczyła się relatywnie mała skłonność do ustalania uniwersalnych i stabilnych reguł współżycia zbiorowego. Na tle Europy prawo zwyczajowe dominowało nad pisanym, a nad nimi oboma naga siła w postaci zajazdu czy konfederacji. Chaos prawny i słaba egzekwowalność wyroków sądowych – to kolejna cecha polskich organizmów państwowych, występująca w większym natężeniu niż na zachodzie Europy, także obecnie. Europejskie prądy intelektualne były przyjmowane dość selektywnie. Największy wpływ wywarły barok i romantyzm, natomiast recepcja oświecenia i pozytywizmu była nieco słabsza. Stosownie do tego kartezjański ideał kulturowy (zob. rozdz. 2) ugruntował się słabiej niż ideały romantyczne. Decydowanie albo regulacje życia zbiorowego dość rzadko poprzedzone są namysłem nad wykryciem uniwersalnych tendencji, z których można wyprowadzić konkretne sposoby postępowania. Ten antyintelektualizm powoduje, że preferowane są doraźne, szczegółowe regulacje, które szybko trzeba zmieniać, poprawiać itp. Doraźność i partykularyzm utrwaliły się w okresie baroku i wyrodziły w anarchię w trakcie rządów oligarchii magnackiej[9]. I tu kończą się historyczne analogie.

Współcześnie, mimo rozlicznych patologii, trudno znaleźć argumenty na rzecz tezy o upowszechnieniu się oligarchii polityczno-ekono-

[9] Oligarchia magnacka to podporządkowanie państwa rywalizującym ze sobą rodom magnackim. Współcześnie, w Rosji i na Ukrainie, oligarchia to koncentracja władzy ekonomicznej w kilku niewielkich grupach skupionych wokół osób „bajecznie bogatych", na tle innych obywateli Rosji czy Ukrainy, i działających ponad prawem.

micznej w Polsce[10]. Obecność oligarchii jest natomiast dość wyraźna na Ukrainie, z którą kiedyś byliśmy w jednym państwie, a jeszcze bardziej w Rosji. Rządy oligarchiczne, jak pisał Paweł Jasienica, były sprawowane w Polsce XVII- i XVIII-wiecznej przez magnatów o odmiennej niż rdzennie polska proweniencji kulturowej. Magnaci mieszkający na wschód od Bugu mieli wielokrotnie większe latyfundia niż ich koronni odpowiednicy, stąd ich wiodąca rola w państwie. Właściwe wschodnim magnatom wzory zachowań zadecydowały o takiej a nie innej formie rządów i anarchii z nią związanej (Jasienica 1988). Kilkadziesiąt lat temu Jasienicę spotkały zarzuty, że tak rzecz ujmując, stwarzał wrażenie pożyteczności dla Polski rezultatów jałtańskiego rozgraniczenia Polski i ZSRR, uważanego dość powszechnie za krzywdzące. Gdyby Jasienica nie miał racji, oligarchiczne formy byłyby widoczne równie wyraźnie w Polsce, jak i na Ukrainie. W kierunku upodobnienia Polski i Ukrainy powinno oddziaływać także panowanie rosyjskie nad Ukrainą i większą częścią ziem polskich. Jednak Jasienica miał rację. (Jeżeli tak, to być może warto jednak podjąć namysł nad nową oceną konferencji jałtańskiej.) Przykład Polski i Ukrainy pokazuje po raz kolejny, jak silnie głęboka przeszłość przesądza o kształcie współczesności[11].

Przemiany struktury klasowo-warstwowej po 1989 roku były następstwem dwu okoliczności. Pierwsza to destrukcja socjalistycznych instytucji gospodarczych. Druga wiąże się z ogólnoświatowymi przemianami polegającymi na kurczeniu się cywilizacji przemysłowej i jej przechodzeniu w stadium postindustrialne oraz z procesami globalizacji (szerzej na ten temat zob. rozdz. 7).

Najważniejsze zmiany w zakresie struktury społecznej wiązały się z tworzeniem nowej klasy przedsiębiorców oraz zmianami pozycji rynkowej klas i warstw[12] społecznych, a także ich poziomu życia. I tak, zmieniła się pozycja rynkowa chłopów jako producentów żywności – od quasi-monopolu, przynajmniej na rynku lokalnym, chłopi przeszli do ostrej konkurencji. Wydatnie zmniejszyła się także rentowność gospodarstw rolnych i dochody ludności rolniczej, które (w latach 1990–1993) zmalały i później rosły wolniej niż dochody pozarolnicze

[10] Podobne stanowisko zajmuje m.in. Jasucki (2002, s. 252 i n.).

[11] Wydaje się, że trwałość tych różnic można wiązać z odmiennym ukształtowaniem osobowości i kultury właściwym zachodniemu i wschodniemu chrześcijaństwu.

[12] Nie chciałbym wchodzić w szczegółowe rozróżnienia precyzujące, co to jest klasa a co warstwa. Sądzę, że dla przedłożonych tu analiz nie ma to większego znaczenia.

(Halamska 1998, s. 142). Likwidacja Państwowych Gospodarstw Rolnych wiązała się z kształtowaniem się swoistej podklasy ludzi trwale bezrobotnych z wyraźną tendencją do dziedziczenia tego statusu w następnym pokoleniu. Prywatyzacja i bankructwa przedsiębiorstw, restrukturyzacja schyłkowych gałęzi przemysłu spowodowały, że pogorszyła się także pozycja klasy robotniczej na rynku pracy. Znaczna część robotników jest trwale zagrożona bezrobociem. Jak pamiętamy, w latach 80. zdarzało się, że pewne grupy robotników zarabiały więcej od specjalistów[13]. W latach 90. zarobki osób z wyższym wykształceniem rosły szybciej niż robotnicze (Hryniewicz, Jałowiecki 1994, s. 107 i n.). Poziom i jakość życia inteligentów, per saldo, wzrosły na tle poziomu życia robotników i chłopów.

Współcześnie bezpośredni wpływ przynależności klasowej na zróżnicowanie interesów i postaw jest dość słaby, z wyjątkiem klasy chłopskiej (Hryniewicz, Jałowiecki 1997, s. 44). W miejskiej strukturze społecznej pojawiają się nowe ugrupowania o specyficznych interesach (kobiece, ruchy regionalne, ekologiczne, mniejszości narodowe, mniejszości seksualne, za kilkanaście lat dojdą do tego rejestru ugrupowania imigrantów), powodujące, że nie tylko konflikty klasowe skupiają uwagę opinii publicznej. Co oczywiście nie oznacza ich zaniku.

Nadal problemem pozostaje wkomponowanie klas ludowych w instytucje demokratyczne i rynkowe. W przypadku chłopów problem ten jest nieco głębszy niż w przypadku robotników. Jak pamiętamy z podrozdziału poświęconego opisowi II Rzeczypospolitej, chłopi słabo identyfikowali się z narodem polskim ponieważ ich oczekiwania co do reformy rolnej nie zostały zaspokojone. W 1996 roku badaliśmy z Bohdanem Jałowieckim m.in. stosunek różnych grup społecznych (robotnicy, chłopi, technicy, inteligenci) do idei narodowej. Zmienną wyjaśnianą był pozytywny stosunek do narodu, państwa i jego interesów. Okazało się, że pozytywny stosunek do państwa i narodu wśród inteligentów i techników nie zależy od zadowolenia z własnej pozycji społecznej, a w klasach ludowych (zwłaszcza chłopów) zależy (na podst. Hryniewicz, Jałowiecki 1997, s. 61 i n.). Pozytywny stosunek do państwa i narodu, wśród znacznej części klas ludowych, zależy od zaistnienia przekonania, że uzyskano jakieś korzyści od państwa czy narodu lub dowolnych innych grup, które są z nimi utożsamiane. W trakcie tych samych badań stwierdzili-

[13] Tu osób z wyższym wykształceniem nie zajmujących stanowisk kierowniczych.

śmy także relatywnie słabsze (na tle reszty społeczeństwa) wkomponowanie klas ludowych w instytucje demokratyczne i gospodarkę rynkową – wyrażające się mniejszą ich akceptacją (Hryniewicz, Jałowiecki, s. 44).

Współczesne wyobcowanie klas ludowych z instytucji narodowych jest zdecydowanie mniejsze niż u zarania II Rzeczypospolitej, niemniej jest dość wyraźne.

Nie ulega wątpliwości, że ma tu zastosowanie dość banalna teza socjologiczno-historyczna: **grupy zajmujące niskie pozycje i takie, których sytuacja na tle innych grup się pogarsza, przejawiają do instytucji państwowych bardziej negatywny stosunek niż te, które zajmują wyższe pozycje i których sytuacja życiowa jest co najmniej stabilna**. Wiodącą rolę w przemianach ostatnich lat odgrywała realizowana przez państwo polityka transformacji ustrojowej i restrukturyzacji gospodarczej. Przekonanie o tym, że poniosło się takie lub inne straty w wyniku przemian ustrojowych jest obecne u przedstawicieli większości grup społecznych tworzących polskie społeczeństwo, niemniej liczbowo rzecz ujmując, udział osób dotkniętych dolegliwościami transformacji był w klasach ludowych największy. Rejestrujemy tu więc dość trwałą historycznie tendencję do relatywnie słabszej identyfikacji klas ludowych z państwem i instytucjami gospodarczymi.

Odsłania się tu przed nami szczególny rys kultury politycznej klas ludowych, szczególny rodzaj ich stosunku do państwa i do grup uznawanych za zajmujące wyższe pozycje społeczne. Ze strony tych grup klasy ludowe oczekują bezinteresownej troski, opieki i innych świadczeń należnych z racji przynależności do jednego narodu.

Identyfikacje grupowe i postawy

Zniknięcie socjalistycznego rynku i towarzyszących mu zjawisk spowodowało względną obfitość towarów i usług. Stąd też rozwiązanie codziennych problemów bytowych przestało zależeć od kontaktów z osobami mającymi wpływ na ich dystrybucję, a zaczęło zależeć od indywidualnych dokonań na rynku pracy. Z punktu widzenia konsumenta oznaczało to, że kluczowym źródłem niepewności dla poziomu konsumpcji jest dochód, a nie towar jako taki. Musiało to wpłynąć na indywidualizację społeczeństwa, i tak rzeczywiście się stało. Polegało to na tym, że sposób funkcjonowania i zakres grup koleżeńsko-rodzinnych

uległ wyraźnej modyfikacji. Zmniejszyła się liczebność tych grup, przestali w nich uczestniczyć różni potrzebni handlowcy i specjaliści, natężenie więzi społecznej zaś uległo pewnemu zmniejszeniu. Niemniej jednak grupy rodzinno-koleżeńskie nadal wywierają decydujący wpływ na postawy i zachowania polskiego społeczeństwa.

Zobaczmy teraz, do jakich postaw i zachowań skłania ludzi silna identyfikacja z grupami rodzinno-koleżeńskimi.

Pod uwagę wzięte zostaną te rodzaje postaw, które mają związek z tworzeniem się instytucji współdziałania zbiorowego – partie, związki zawodowe, stosunek do konkurencji i współdziałania, doświadczanie interesów grupowych i stosunek do innych ludzi o podobnych lub odmiennych interesach.

Postawy moralne

Grupy rodzinne żyją w otoczeniu instytucjonalnym postrzeganym jako nieprzyjazne (Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987). W małym mieście wyraźnie widać, że jako nieprzyjazne postrzegane są nie tylko instytucje publiczne. Jako wrogowie są również postrzegani wszyscy inni, nie będący członkami grupy własnej. W efekcie wytwarza się relatywizm moralny (Tarkowska 1985), usprawiedliwiający w pewnym zakresie dowolne własne postępowanie, z jednoczesnym rygoryzmem moralnym wobec zachowań członków grup obcych. Sprzyja to rozwojowi tzw. drugiej ekonomii i upowszechnieniu korupcji.

Motywacje i postawy wobec procesów gospodarczych

Motywacja do pracy to także gotowość konkurowania z innymi o pieniądze, prestiż, władzę ekonomiczną, samorealizację itp. Trwałość więzi w grupie rodzinnej zależy od równego uczestnictwa w korzyściach, więź rodzinna jest wzmacniana lub chroniona przez zadowalający w danych warunkach kulturowych poziom konsumpcji; stąd też wszelkie inne aspiracje wykraczające poza tę sferę będą traktowane jako zbędne bądź będą zwalczane, jeżeli prowadzą do wyróżnienia się osobników lub jeżeli, co gorsza, prowadzą do naruszenia równości. Stąd też nastawienie wobec pracy ma charakter głównie konsumpcyjny. Sfera pracy nie jest traktowana jako źródło samorealizacji. Potwierdzają to wyniki badań nad modelami motywacyjnymi, z których wynika, że większość pracowników kieruje się w pracy motywacjami afiliacyjno-obronnymi, tj. potrzebami bezpieczeństwa i przynależności (Hryniewicz 2003).

Uczestnictwo w życiu publicznym i postawy polityczne

Bardzo ważnym fragmentem funkcjonowania sfery publicznej są dobrowolne zrzeszenia obywatelskie. Uważa się, że upowszechnienie się tego typu zrzeszeń jest podstawą funkcjonowania demokracji miejskiej. Przynależność do zrzeszeń miejskich (Sowa 1988) oraz identyfikacja z nimi będą w warunkach przewagi identyfikacji z grupą rodzinno-koleżeńską w znacznym stopniu utrudnione. Uczestnictwo w zrzeszeniu powoduje, że potrzeby ekspresji politycznej lub inne równie ważne będą zaspokajane poza grupą rodzinno-koleżeńską, w ramach danego zrzeszenia. W oczywisty sposób zagraża to spoistości grupy rodzinno-koleżeńskiej. Ponadto członkowie mikrogrup przyzwyczajeni są do zaspokajania potrzeb ekonomicznych czy politycznych w koincydencji z emocjonalnymi kontaktami. Zaistnienie tak bliskiej więzi emocjonalnej jest w zrzeszeniu raczej niemożliwe, ponieważ zrzesza ono zbyt dużo ludzi. W tej sytuacji osobnik czuje się zagubiony, a jego integralność psychiczna jest zagrożona. Dotyczy to wszystkich zrzeszeń szerszych niż grupa rodzinna, wymagających osobistego kontaktowania się z innymi uczestnikami.

Postawy wobec instytucji i atomizacja społeczna

Załatwienie podstawowych problemów życiowych odbywa się za pośrednictwem organizacji. Badacze struktury społecznej u schyłku PRL zauważyli, że organizacje polityczne i administracyjne jawiły się członkom grupy rodzinnej jako wrogie i faktycznie takie były (Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987a). Nie inaczej jest obecnie (rok 2002), władze lokalne i centralne postrzegane są jako silnie wyalienowane. Reforma samorządowa niewiele tu zmieniła. W powszechnej opinii samorządami lokalnymi rządzą kliki osób, na ogół znanych z nazwiska. W efekcie wrogość ogniskuje się na innych grupach typu rodzinno-koleżeńskiego. Wrogość ta dotyczy nie tylko stosunku do grup „rządzących" (tu jest najsilniejsza), ale także wszelkich innych, z którymi członkowie danej grupy wchodzą w jakieś relacje. Poczucie zagrożenia jest dość silnie odczuwane i co charakterystyczne, każda z tych grup jest przekonana, że to jej członkowie zostali oszukani, pokrzywdzeni, zdyskryminowani itp. (Hryniewicz 1990). Wrogość ta może wynikać nie tylko z uświadomienia sprzecznych interesów, lecz także ze świadomości różnic, tzn. odnotowania, że inni mają czegoś więcej. Wykształca się w ten sposób zespół postaw polegający na gotowości do pomocy członkom grupy

własnej i obojętność lub wrogość wobec innych grup (Marody 1987). Bardzo często mimo wspólnych interesów powstają konflikty typu emocjonalnego, gdzie na plan pierwszy wysuwają się cechy osobowości partnerów kosztem wspólnego interesu.

W efekcie wspólne korzyści są tracone, ponieważ partnerom nie odpowiadają cechy osobowości potencjalnych współpracowników. Zjawiska te powodują, że współdziałanie członków różnych grup rodzinnych jest niezwykle trudne do zainicjowania. Atomizacja społeczna w tego typu społeczności polega zatem nie na wyizolowaniu jednostek, ale na wyizolowaniu poszczególnych grup rodzinno-koleżeńskich. Konsekwencje tego stanu rzeczy prowadzą do wyizolowania społecznego osobników w sferze życia publicznego, tzn. we wszystkich tych sferach życia, w których osobnicy muszą wystąpić w innych rolach niż te, które wiążą się z ich członkostwem w grupie rodzinno-koleżeńskiej. Wszelkie sytuacje, w których nie można natychmiast odwołać się do opinii mikrogrupy, budzą lęk i są unikane.

Orientacje osobowościowe w sferze poznawczej i emocjonalnej

Trwałe przekonanie o tym, że grupy rodzinne funkcjonują w zdecydowanie wrogim otoczeniu, rodzi u ich członków poczucie zagrożenia i wzmacnia postawy będące mieszaniną lęku i wrogości wobec innych grup. W szczególności przekonanie, że jeżeli człowiek „wychyli się" z mikrogrupy, to spotka wrogów, prowadzi do nabywania patologicznych postaw wobec rzeczywistości społecznej.

Z badań zrealizowanych w USA i Meksyku wynika, że trwałe poczucie alienacji, krzywdy, wrogości i manipulacji nieuchronnie prowadzi do patologii psychicznej, polegającej na nabywaniu paranoidalnych postaw wobec rzeczywistości społecznej (Mirowsky, Ross 1983). Nie chodzi tu o kliniczne objawy choroby, ale o szczególny typ postaw (np. opresyjno-spiskowych). Najczęściej przejawia się to w konstruowaniu wyjaśnień rzeczywistości w kategoriach spisku małej grupy osób nastawionej na szkodzenie, najchętniej Żydów (szerzej o tym zob. rozdział na temat przeszkód we współdziałaniu zbiorowym). Postawy opresyjno-spiskowe stanowią istotny czynnik przeciwdziałający uczestnictwu członków grup rodzinno-koleżeńskich w samoorganizacji zbiorowej, uczestnictwo takie bowiem jest nieracjonalne z powodu totalnej manipulacji, której nie sposób się przeciwstawić. Istnieje dość duże zapotrzebowanie na paternalistyczny sposób funkcjonowania

władzy lokalnej, uwalniający obywateli od ciężaru odpowiedzialności za losy własne i własnej grupy. „Izolacja i atomizacja społeczna są w badanej populacji raczej wynikiem psychologicznych potrzeb mieszkańców niż efektem świadomej polityki władz" (Hryniewicz 1990).

Opisany tu typ strukturalizacji społecznej wydaje się wykazywać tendencję do znacznej trwałości. Z uwagi bowiem na to, że wiąże on emocjonalne, egzystencjalne i polityczne oczekiwania jednostek w ramach małej grupy, należy się spodziewać, że jakiekolwiek zachowania osobników nakierowane na przeniesienie swojej aktywności ekonomicznej czy politycznej na inne forum zostaną potraktowane jako zagrożenie dla trwałości i spoistości grupowej i spotkają się z dość ostrym przeciwdziałaniem.

W komunizmie grupy rodzinno-koleżeńskie pełniły funkcje adaptujące do gospodarki niedoboru, obecnie ich rola polega na obronie przed bezosobowymi mechanizmami gospodarki rynkowej. Widownią ożywionej działalności grup rodzinno-koleżeńskich jest sfera polityczna. Obserwacje małych miast polskich dają asumpt do stwierdzenia, że grupy rodzinno-koleżeńskie usadowiły się dość mocno w polityce lokalnej i regionalnej. Niski poziom samoorganizacji polskiego społeczeństwa sprawia, że po 1990 roku nikła aktywność publiczna stosunkowo najchętniej przejawiała się w tworzeniu partii jako naturalnego przedłużenia tego, co się dzieje w stolicy i jest propagowane przez telewizję. Utworzenie lokalnego oddziału partii politycznej jest organizacyjnie znacznie łatwiejsze, zwłaszcza w mieście posiadającym biuro poselskie, niż utworzenie innego stowarzyszenia, które trzeba rejestrować, którego działalność trzeba podtrzymywać itp. Partie były i są nadal tworzone przez osoby znające się wzajemnie, zgodnie ze wspólnymi sympatiami, więź ideowa zaś ma tu wtórne znaczenie. W efekcie stosunkowo nieliczne terenowe agendy partyjne są zdominowane przez grupy rodzinno-koleżeńskie. W niektórych ośrodkach lokalnych mamy do czynienia z brakiem partii politycznych lub są one w stanie latencji. W takiej sytuacji więź koleżeńsko-rodzinna staje się silniejsza niż różnice ideowo-polityczne, decyzje samorządowe zaś zostają wtedy podporządkowane interesowi kilku rodzin. Zwiększa to poziom alienacji władzy lokalnej i sprzyja korupcji. Wzrost liczebny partii politycznych oraz tworzenie organizacji pozarządowych powinno działać na rzecz zmniejszenia znaczenia roli grup rodzinno-koleżeńskich w polityce, ale prowadzi do tego dość długa droga.

Współcześnie nadal mamy do czynienia z przenikaniem się w polskiej kulturze organizacyjnej wzorów folwarcznych i wzorów właściwych dla kultury rynkowej. A oto przykład folwarczno-opresyjnego zarządzania fabryką drutu:

> Kiedyś przed Bożym Narodzeniem firma zwolniła 40 wykwalifikowanych pracowników, a kilka dni potem rozpoczęto nabór nowych. Poszłam wtedy do właściciela i zapytałam, o co chodzi. Odpowiedział za niego dyrektor.(...) Stwierdził, że trzeba zwalniać i przyjmować, bo wtedy się ludzie boją. A jak się boją, to dobrze. (Właściciel) słuchał i milczał(...) Dyscyplina jest idealna. Raz w nocy prezes podjechał pod bramę i portier, który podsypiał, nie zdążył w porę otworzyć. Auto musiało się na chwilę zatrzymać.(Właściciel) tak się wściekł, że najpierw chciał zwolnić całą zmianę portierów, w końcu poleciał tylko ten jeden. Ci, którzy pracują w Tele-Fonice, mają odruch, jak się spotykamy na ulicy, że rozglądają się na boki, czy nikt nie widzi. A jak idą we dwóch, to rozmowy w ogóle nie ma, bo jeden boi się drugiego. (Białoński 2002).

A teraz zobaczmy, na czym polega folwarczno-chaotyczne zarządzanie biurem.

> Nasz poprzedni szef był bardzo inteligentny, ale niezrównoważony. Działalność biura, podział pracy, zlecanie zadań, ocena tego, co się zrobiło, zależały wyłącznie od nastroju szefa. To, co dzisiaj było bardzo dobre, jutro mogło być bardzo złe. Ci, którzy wcześniej przyszli do pracy, odbierali telefony z pytaniami od pozostałych pracowników, w jakim nastroju jest szef. Stosunek szefa do pracowników zależał od okazywania mu sympatii i aprobaty. Zachowania neutralne (emocjonalnie – J.H.) narażały na szykany. A jaką rolę odgrywały przepisy i regulaminy? Absolutnie drugorzędną, właściwie w ogóle nie miały znaczenia. Kierownik był z politycznego nadania i był kolegą wyższych kolegów. Jeżeli nie dopuszczał się drastycznych, szkodzących wyższym kolegom czynów, miał bardzo dużą swobodę postępowania.

A oto przykład barokowego stosunku do zarządzania państwem, ale tym razem jest to folwarczność łaskawa. Zobaczymy zaraz, jak minister nie pozwala podległej sobie policji egzekwować przepisów prawa z powodu prymatu łaskawości osobistej nad bezosobowym obowiązkiem.

> Minister spraw wewnętrznych Krzysztof Janik poinformował w Radiu Zet i w telewizji, że blokowania dróg w ramach akcji protestacyjnych policja nie będzie traktowała jako łamania prawa, bo nie jest ślepa i głucha na ludzkie problemy. Jak powiedział, tak zrobił. Policja stała w sympatycznej komitywie z rolnikami blokującymi drogę w przygranicznych Bezledach. (...)Ten uwieńczony sukcesem sposób rozwiązywania swoich problemów podchwycili natychmiast rzeszowscy rolnicy, którzy rozpoczęli blokadę drogi przy granicy ze Słowacją w Barwinku. Kolejne blokady zapowiedział właśnie Lepper: będzie to protest legalny, bo uzasadniony moralnie. Zapewne odbędzie się pod współczującym okiem policjantów (na podst. Siedlecka 2002).

Dominujące w polskim społeczeństwie orientacje osobowościowe są niezbyt dobrze dopasowane do wymogów gospodarki rynkowej. Kluczowe znaczenie grup rodzinnych dla zachowań politycznych i gospodarczych wiąże się nieufnością wobec wszystkich, którzy nie należą do własnej grupy rodzinno-koleżeńskiej. Z tego względu polscy przedsiębiorcy są dość niechętnie nastawieni do scalania kapitału i tworzenia dużych, ponadrodzinnych przedsiębiorstw. Ideałem są małe rodzinne przedsiębiorstwa, z natury rzeczy pozbawione możliwości prowadzenia prac badawczych i wdrożeniowych i przez to pozbawione większych szans rozwojowych.

Dla równowagi opisu trzeba dodać, że pracownicy dość często przejawiają skłonności folwarczne i zachowują się tak, jakby odtwarzali archetypy parobka i dziewki służebnej – brak inicjatywy, czekanie na rozkaz, gnuśność itp.

Współcześnie gospodarka światowa wchodzi w stadium gospodarki opartej na wiedzy (szerzej na ten temat zob. rozdz. 7). Realizowanie wzorów właściwych gospodarce opartej na wiedzy nie ma w polskim społeczeństwie spontanicznego charakteru. Wzory te są czymś odmiennym od utrwalonego rdzenia kulturowego. Są one wyuczone i ich stosowanie musi być poprzedzone aktem refleksji. Dość często taki akt

intelektualny jest poprzedzony analizą krytyczną własnego dziedzictwa kulturowego i zachowań współrodaków pielęgnujących swoją tożsamość kulturową i narodową. W tym tkwi trudność przystosowania się takich krajów jak Polska do wyzwań gospodarki globalnej i opartej na wiedzy.

Mieszkańcy krajów najwyżej gospodarczo zaawansowanych są w znacznie lepszej sytuacji. Rozwój gospodarczy opiera się na wzorach kulturowych wytworzonych w tych krajach i gospodarka oparta na wiedzy, mimo jej nowości, ma w znacznym stopniu charakter kontynuacji dotychczasowego dziedzictwa kulturowego. W takiej sytuacji dostosowanie do nowych form gospodarowania ma charakter o wiele bardziej spontaniczny, nie wymaga pogłębionej analizy otoczenia. Łączy się z wydatkowaniem mniejszej ilości energii psychicznej i większym komfortem psychicznym. Natomiast w krajach importujących nowe wzory kulturowe zużywa się więcej energii psychicznej na ich przyswojenie i nie starcza jej na wypracowanie innowacji i własnych poważnych propozycji rozwojowych. Z tego względu podział na kraje przodujące gospodarczo i importujące wzory kultury organizacyjnej jest w miarę trwały. Polska należy do tej drugiej grupy krajów i dlatego dość dokładnie powinno się obserwować ośrodki wiodące w gospodarce opartej na wiedzy po to, żeby lepiej osadzić nowe wzorce zachowań we własnej kulturze.

Nieprzystosowanie do nowych instytucji gospodarczych powoduje, że pracownicy muszą w miejscu pracy wydatkować więcej energii psychicznej, niż wydatkowaliby wtedy, gdyby byli bardziej przystosowani. Taki stan rzeczy sprawia, że zbyt mało energii psychicznej pozostaje na przejawianie inicjatywy w miejscu pracy, np. na innowacje, racjonalizacje i inne ulepszenia. Ponoszenie dużych kosztów psychicznych z tytułu nieprzystosowania rodzi naturalną tendencję do ich zmniejszania przez zmienianie lub modyfikowanie instytucji, do których trzeba się przystosować. Modyfikacje te mają na celu uzyskanie takiego kształtu instytucji, który jest zgodny z orientacjami osobowościowymi. Zmniejsza to psychiczny koszt uczestnictwa w tych instytucjach i poprawia komfort psychiczny. Jednym ze sposobów takiego modyfikowania kształtu instytucji gospodarczych i politycznych jest działalność grup rodzinno-koleżeńskich, które chronią swoich członków przed niepewnością wynikającą z bezosobowych mechanizmów konkurencji i rywalizacji politycznej. Ochrona ta jednak wypacza mechanizmy rynkowe

i demokratyczne, ponieważ dość łatwo przekształca się w nepotyzm i korupcję. Istnieją dość silne tendencje do eliminowania mechanizmu rynkowego zarówno wśród pracodawców, jak i pracobiorców.

I tak np. przedsiębiorcy prywatni na kluczowych stanowiskach w swoich firmach wolą zatrudniać członków własnej rodziny, mimo wyraźnego braku kwalifikacji. Żeby temu zaradzić, zatrudnia się kompetentną osobę „do pomocy". Na rynku lokalnym często spotyka się sytuację quasi-monopolu, polegającą na tym, że z racji relatywnie dużej odległości od innego dostawcy (koszty transportu stają się zbyt duże) zdarza się wymuszanie transakcji wiązanych, tj. takich, że dany wyrób zostanie sprzedany jeżeli zakupi się środki do jego konserwacji w firmie krewnego. Jak z tego wynika, familiaryzm dość wyraźnie zmniejsza możliwości obniżania kosztów i zwiększania wydajności pracy oferowane przez gospodarkę rynkową. Z wywiadów przeprowadzonych wiosną 2002 roku wynika, że praktyki takie spotyka się nawet w firmach zatrudniających po kilkaset osób (Hryniewicz 2003).

Powyżej opisano mechanizmy większościowe w statystycznym tego słowa znaczeniu. Z innych fragmentów niniejszej książki (zob. rozdz. 7) wynika, że dość wyraźny jest również kompleks motywacyjny nastawiony na osiągnięcia, któremu towarzyszą postawy proinnowacyjne przejawiające się w preferowaniu kierownictwa inicjującego twórcze poszukiwania i wymagającego aktywności intelektualnej. Istnieją również takie miejsca pracy, w których nowoczesne metody kierowania współgrają z dość dobrym dostosowaniem firm do gospodarki opartej na wiedzy.

Spróbujmy teraz ustalić osobliwości polskiej kultury organizacyjnej na tle USA i Europy. Dotychczasowe badania nad tzw. europejskim stylem zarządzania ograniczały się do państw Europy Zachodniej. Wynika z nich, że mimo narodowych różnic da się znaleźć takie cechy, które różnią zarządzanie europejskie od amerykańskiego. Kierowanie w USA cechuje skrupulatne stosowanie technik zarządzania nauczanych na uczelniach, podczas gdy w Europie traktuje się je jako punkt wyjścia. Kierowników amerykańskich cechuje zdyscyplinowane i ustrukturowane myślenie. Bardzo dobrym przykładem takiego podejścia jest znany w Polsce podręcznik zarządzania napisany przez Stonera i Wankela. Lektura podręcznika sprawia na czytelniku wrażenie, że jego zawartość to nic innego jak zastosowanie zasad logiki formalnej do analizy zachowań kierowniczych i sposobu myślenia o organizacji

(Stoner, Wankel 1994). Amerykańscy kierownicy dążą do przełożenia prognoz na wielowariantowe instrukcje, procedury itp. Każde ważniejsze przyszłe zdarzenie powinno być przeanalizowane w taki sposób, aby w przypadku jego zajścia, można było do niego dopasować jedną z opracowanych wcześniej recept. Towarzyszy temu przekonanie, że da się wykryć uniwersalne zasady zarządzania mające zastosowanie do kierowania wszelką działalnością gospodarczą, niezależnie od branży czy sektora.

W Europie uważa się, że powinno się znać specyfikę danej branży, aby dobrze nią zarządzać. Europejski styl zarządzania cechuje intuicjonizm, większa wrażliwość społeczna w znaczeniu nastawienia na zaspokojenie potrzeb afiliacyjnych i uczestnictwa w decyzjach. Intuicjonizm z natury rzeczy jest raczej partykularny niż uniwersalny. W firmach europejskich zarządzanie jest słabiej ustrukturowane i mniej sformalizowane, „Europejczyk rozpoczynający pracę w USA będzie zaskoczony, odkrywszy, że istnieje zestaw gotowych, uprzednio przemyślanych odpowiedzi na prawie każde pytanie, Amerykanin oceni zarządzanie europejskie jako mniej ustrukturowane, mniej zdyscyplinowane i bardziej chaotyczne" (Bloom, Calori, de Woot 1996, s. 43). W sferze realizacyjnej Europejczycy są znacznie mniej rygorystyczni od Amerykanów, ponieważ „nigdy nie oczekują, że kryteria przez nich postawione będą w stu procentach spełnione" (Bloom, Calori, de Woot 1996, s. 93). Mamy tu zatem do czynienia z opozycją: uniwersalizm i intelektualizm po stronie USA i intuicjonizm oraz partykularyzm (doraźne reakcje) po stronie europejskiej.

Dość interesujące rezultaty przynosi zastosowanie metafory płciowej do porównawczej analizy kultur organizacyjnych. Na tle kultury amerykańskiej kultura europejska jest kulturą kobiecą (Bloom, Calori, de Woot). Uczestnicy tego kręgu kulturowego wysoko cenią poczucie bezpieczeństwa i stałość zatrudnienia, dobre stosunki ze współpracownikami, a zwłaszcza kierownikiem, skromność, nieokazywanie ambicji. Relatywnie niżej cenione są osiągnięcia, natomiast sympatię wzbudzają „nieudacznicy i antybohaterowie". (Hofstede 2000, s. 149). Konflikty organizacyjne są raczej tłumione, praca nie jest najważniejszą wartością życiową i ustępuje miejsca rodzinie, panuje duży nacisk na egalitaryzm płacowy. Dla pracowników duże znaczenie ma przynależność grupowa, bliskie kontakty, od innych ludzi oczekuje się wsparcia i pomocy. Kobiece i męskie cechy kulturowe nie odnoszą się tylko

do porównania Europa USA, mają one wymiar ogólnoświatowy, przy czym Europa jest pod tym względem dość wyraźnie zróżnicowana.

Nie ulega wątpliwości, że polska kultura organizacyjna ma wyraźne cechy kobiece i ich natężenie jest większe niż przeciętnie w Europie Zachodniej. Wewnątrzeuropejskie różnice kultur organizacyjnych są wielowymiarowe. Najczęściej jednak analizowane są dwa wymiary. Pierwszy to wymiar instytucjonalny, nastawiony na analizę relacji między podstawowymi instytucjami gospodarczymi i politycznymi – na tej podstawie konstruuje się modele kapitalizmu np. menczesterskiego, nadreńskiego itp. Drugi wymiar różnic kulturowych odwołuje się do historii i operuje podziałami Europa Łacińska *vs* Północna albo protestancka i katolicka. Podziały te sięgają bardzo głęboko w historię europejską. Wszystko zaczęło się w czasach Cesarstwa Rzymskiego, kiedy to zaznaczył się wyraźny podział na cywilizowane ziemie południowoeuropejskie, które były dość długo pod panowaniem Rzymu, i barbarzyńską północ Europy. Trwało to bardzo długo, jak bowiem pisze Henryk Samsonowicz, jeszcze na początku XV wieku sytuacja gospodarcza i cywilizacyjna południa Europy była korzystniejsza niż północy (Samsonowicz 1999). Wszystko to zaczęło się zmieniać wraz z pojawieniem się reformacji i powstaniem kapitalizmu. Do powstania nowego ustroju walnie przyczynił się protestantyzm, a zwłaszcza jego kalwińska odmiana. Podobnie jak protestantyzm, kapitalizm zapuścił korzenie na północy Europy. Mniej więcej w XVII wieku nastąpiło przeniesienie głównych ośrodków życia gospodarczego Europy z południa na północ (Samsonowicz 1999, s. 116).

W Europie na północ od Alp dość wyraźnie zarysował się podział na kraje protestanckie i katolickie oraz prawosławne, posiadający wyraźne korelaty kulturowe, gospodarcze i dość długo polityczne. Współcześnie odrębności te są również widoczne, także w sferze kultury organizacyjnej. I tak np. autorzy książki o zarządzaniu europejskim zwracają uwagę na wyraźne różnice między krajami północnymi i łacińskimi, przy czym podział ten jest paralelny do religijnego podziału Europy na kraje katolickie i protestanckie (Bloom, Calori, de Woot, s. 84 i n.). Z punktu widzenia miejsca Polski na europejskiej mapie kulturowej, podział religijny jest analitycznie bardziej wygodny i lepiej osadzony w historii. I tak np. w pracy Mole'a poświęconej zróżnicowaniu kultur organizacyjnych znajdziemy bardzo wiele argumentów na rzecz podobieństwa krajów katolickich Unii Europejskiej i ich odrębności od krajów protestanckich

(Mole 2000). Dość ciekawe rezultaty uzyskano w efekcie badań nad menedżerami z 30 krajów, zajmującymi stanowiska wyższe niż średnie kierownicze, którzy w latach 1986–1993 uczestniczyli w ponad 500 seminariach organizowanych przez Centrum Studiów nad Międzynarodowym Biznesem w Holandii. Także i tutaj różnice w postawach można przypisać pochodzeniu z krajów o różnych doświadczeniach religijnych (na podst. Hampden-Turner, Trompenaars 1998). W naszych badaniach uwzględniliśmy kilka pytań zastosowanych przez autorów tych badań. Odpowiedzi zagranicznych respondentów porównamy z odpowiedziami osób zajmujących na tyle wysokie stanowiska kierownicze, że ich podwładni mają własnych kierowników. Warunek taki spełniało 160 naszych respondentów. A o to rezultaty badań.

Tabele 1a – 1c. Polscy i zagraniczni kierownicy – zapotrzebowanie na afiliacyjność i kolektywizm

Tab. 1a

(a) Nowy pracownik musi przede wszystkim pasować do grupy, zespołu, w którym będzie pracować. (b) Nowy pracownik musi przede wszystkim posiadać umiejętności, wiedzę i dowody sukcesów odniesione w poprzedniej pracy.						
Liczba odpowiedzi typu (b) (%)						
USA	Kanada	Wlk. Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
92	91	71	87	62	57	64

Tab. 1b

Który z niżej wymienionych rodzajów pracy bardziej P. odpowiada? (a) Praca, w której ocenia się efekty wspólnej pracy niezależnie od osobistego wkładu. (b) Praca, w której ocenia się przede wszystkim indywidualną aktywność i osobiste zasługi.						
Liczba odpowiedzi typu (b) (%)						
USA	Kanada	Wlk. Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
97	96	90	84	69	69	63

Tab. 1c

Kiedy lepiej wykonuje P. swoją pracę? (a) Gdy współpracownicy znają mnie osobiście i akceptują. (b) Wystarcza, żeby współpracownicy szanowali moją pracę, nieważna jest ich akceptacja i przyjaźń.						
Liczba odpowiedzi typu (a) (%)						
USA	Kanada	Wlk. Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
18.0	12.5	24.1	27.1	33.6	24.6	64.4

Źródła: Hamden-Turner, Trompenaars (1998) s. 58 i 219; dane polskie – badania własne (J. Hryniewicz 2003).

Postawy menedżerów amerykańskich (Stanów Zjednoczonych i Kanady) wyraźnie różnią się od postaw menedżerów europejskich, ci drudzy są bardziej kolektywistyczni i w większym stopniu oczekują prestiżu i emocjonalnego poparcia. Postawy menedżerów europejskich z krajów katolickich i protestanckich są wyraźnie zróżnicowane, chociaż różnice te nie są tak duże jak między Europą a USA. Menedżerowie z europejskich krajów protestanckich są mniej kolektywistyczni i mniej afiliacyjni. Postawy polskich kierowników są podobne do postaw kierowników z krajów katolickich. Z tym jednak że polscy kierownicy są bardziej kolektywistyczni od menedżerów z dwu innych krajów katolickich. Natomiast tym, co rzuca się w oczy (zob. tabela 1c) jest jaskrawo duże zapotrzebowanie na emocjonalne poparcie ze strony współpracowników. Widać wyraźnie, że polscy kierownicy są bardzo silnie emocjonalnie uzależnieni od otoczenia. Warto zauważyć, że podobnie odpowiadają na pytanie z tabeli 1c inni kierownicy, właściciele przedsiębiorstw i pozostali pracownicy. Emocjonalne uzależnienie od otoczenia dotyczy nie tylko kierowników, lecz znamionuje całą polską kulturę organizacyjną.

Inny możliwy sposób osadzenia polskiej kultury organizacyjnej w Europie polega na obserwacji różnic w przekroju Europa Wschodnia *versus* Zachodnia. Początki tego podziału sięgają głębokiego średniowiecza. Jak do tej pory dość dobrze opisano różnice między Europą Zachodnią a Środkowo-Wschodnią. Z analiz tych wynika (Kłoczowski 1998), że w średniowieczu różnice polityczne i ekonomiczne nie miały jakościowego charakteru. W sferze gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej osiągano, co prawda, niższą efektywność, ale

istniały tutaj te same instytucje co w Europie Zachodniej, z tym jednak że na wschodzie nieco później je wprowadzano. Jakościowe odmienności pojawiły się w XVI wieku i później wraz z powstaniem gospodarki folwarcznej na wschód od Łaby. Folwark jako kluczowa instytucja gospodarcza spowodował upodobnienie się stosunków gospodarczych w krajach leżących na wschód od Łaby, od Prus poczynając a na Rosji kończąc, sięgając poprzez Czechy, Węgry i Chorwację południa Europy. Niezbywalne cechy tego sposobu produkcji to duży dystans między kierownikiem-właścicielem a pracownikami wykonawczymi, bardzo silna solidarność pracowników skierowana przeciwko kierownictwu, kolektywizm i relatywizm etyczny (kradzież w grupie własnej jest dolegliwie karana, ukraść coś właścicielowi nie grzech) (Bystroń 1936).

Analizę wspólnych cech wschodnioeuropejskiej kultury organizacyjnej w kategoriach dziedziczenia wzorów po gospodarce folwarcznej komplikuje fakt przynależności niektórych społeczeństw do bizantyńskiego kręgu kulturowego. Dla niektórych badaczy (np. Huntington 1997) granica zasięgu religii katolickiej i prawosławnej jest równoznaczna z granicą cywilizacyjną. Inni autorzy (np. Konrad i Szelenyi 1979) mówią o dużym podobieństwie instytucji politycznych i gospodarczych oraz postaw w krajach wschodnioeuropejskich. Niestety nie mamy jak do tej pory systematycznych ilościowych badań tej problematyki, możemy jednak znaleźć pewne pośrednie wskazówki.

W trakcie badań nad więzią społeczną, instytucjami i ich związkiem z samobójstwami, Masaryk, a wcześniej Durkheim stwierdzili, że siła więzi społecznej rośnie wraz z przesuwaniem się od protestantyzmu, poprzez katolicyzm do prawosławia. Specyfiką tego ostatniego jest podporządkowanie strażnika norm moralnych (Kościoła) państwu. Zastanówmy się, na ile kolektywizm prawosławny jest silniejszy np. od polskiego.

Jak pamiętamy, podstawą strukturalizacji społecznej są w Polsce grupy rodzinno-koleżeńskie, kształtują one orientacje wobec innych grup i instytucji. W efekcie osobnik dąży do tego, by jego uczestnictwo w organizacji politycznej i ekonomicznej miało taki sam charakter jak w rodzinie – chodzi o emocjonalne współbrzmienie, kontakty osobiste, prymat lojalności osobistej nad formalną, odrzucenie bezosobowości, matriarchat albo patriarchat wobec podwładnych itp.

W latach 90. John Mole badał kulturę organizacyjną w Rosji. A oto synteza wniosków z jego badań. „Podstawową jednostką społeczną jest

rozszerzona rodzina, powiększona o grono bliskich przyjaciół (...) panują tu oligarchie rodzinne (...) dzieci wybierają zawód uprawiany przez pokolenia ich przodków. Nadal trudno tu zostać dziennikarzem, jeżeli nie jest to zawód któregoś z rodziców, lub dyplomatą, o ile nie jest się dzieckiem dyplomaty" (Mole 2000, s. 246). Komunistyczny system gospodarczy w Rosji mógł funkcjonować tylko „w oparciu o nieformalne siatki menedżerów i biurokratów, którzy wymieniali między sobą usługi i towary. (...) Teraz, po załamaniu się bardziej oficjalnych struktur, owe rodziny stały się jeszcze ważniejsze" (Mole 2000, s. 251). Z badań nad przedsiębiorstwami prywatnymi, które prowadziłem we Włocławku, wynikało, że wiele z nich zwiększyło obroty po 1990 roku, aby niedługo potem zbankrutować. Stało się tak między innymi dlatego, że ich właściciele nie byli w stanie dokonać delegacji i zatrudnić ekspertów w tych sprawach, na których się nie znali (Hryniewicz 1994). Podobnie jest w Rosji, gdzie „rosyjscy szefowie nie umieją jeszcze przekazywać części władzy swoim podwładnym" (Mole 2000, s. 257).

Podobieństwo strukturalizacji społecznej Polski i Rosji jest zatem dość wyraźne. Z drugiej jednak strony w Polsce stowarzyszenia ponadrodzinne mają większe znaczenie niż w Rosji i, co za tym idzie, większe są też doświadczenia w zakresie bezosobowego uczestnictwa, co oznacza, że formalne wymogi i bezosobowe procedury są w Polsce bardziej akceptowane. Na podstawie dotychczasowych analiz możemy przyjąć, że wschodnioeuropejską kulturę organizacyjną wyróżnia silniejszy niż na zachodzie Europy kolektywistyczny partykularyzm i personalizm. Co oznacza, że bezosobowe reguły i indywidualne zobowiązania wobec abstrakcyjnych wartości, takich jak uczciwość czy prawda, dość często ustępują pierwszeństwa zobowiązaniom osobistym wobec członków własnych grup rodzinno-koleżeńskich. Potwierdzają to wyniki badań realizowanych przez Bartkowską-Nowak, która zastosowała technikę trzech pytań projekcyjnych do poznania sposobu rozstrzygnięcia dylematu: czy dać świadectwo prawdzie i narazić na straty przyjaciela, czy postąpić odwrotnie, a następnie porównała własne wyniki badań z wynikami badań międzynarodowych Trompenaarsa i Hampden-Turnera. Okazało się, że polscy respondenci około dwukrotnie rzadziej wybierali opcję wierności prawdzie niż np. respondenci w USA, Szwajcarii, Finlandii, Holandii czy Wielkiej Brytanii. Z kolei podobne wyniki do polskich uzyskano w Rosji, Serbii, Czechach i Bułgarii (na podst. Bartkowska-Nowak 2001, s. 92–93).

Z opisanych tu wymiarów kulturowych największą doniosłość poznawczą ma wymiar religijny i dziedzictwo gospodarki folwarcznej. Wymiar religijny jest syntezą olbrzymiej liczby czynników socjalizujących, stanowi ich ukoronowanie i zarazem je utrwala. Fakt, że w Polsce kontrreformacja zdołała drogą pokojową przekonać do siebie polską szlachtę, oznacza, że ta propozycja trafiała w potrzeby i orientacje osobowościowe stosunkowo lepiej niż inne propozycje. Religijność nie jest tu tylko wskaźnikiem przynależności do takiego czy innego Kościoła, lecz jest korelatem olbrzymiej liczby czynników kształtujących zachowania indywidualne i zbiorowe. Od strony epistemologicznej religijność jest wspólnym mianownikiem, do którego redukujemy niezliczoną ilość przyczyn aktów behawioralnych po to, żeby skrócić ich opis i ułatwić analizy komparatywne. Folwarczność z kolei jest ważna dlatego, że brak rozwiniętego przemysłu i jego zagraniczna kontrola w XIX wieku powodowały, że jedynym miejscem, w którym Polacy stykali się z gospodarką zorganizowaną dla celów współpracy ponadrodzinnej, był folwark.

Do opisu gospodarki polskiej w latach 1926–1939 dość dobrze pasuje termin **kapitalizm administracyjny**. Jak wynika z tego krótkiego przeglądu zjawisk typowych dla kapitalizmu administracyjnego, w jego ramach dokonano co prawda implementacji podstawowych instytucji kapitalistycznych, jednakże znajdujemy w nim niewiele bodźców znacząco modyfikujących folwarczną kulturę organizacyjną. Urynkowieniu tej kultury przeciwdziałał administracyjny kapitalizm, w którym odpowiednikiem szlacheckich przywilejów były ulgi, dotacje, preferencje itp. Uprzemysłowienie i masowy napływ chłopów do klasy robotniczej, np. w COP, oznaczały wnoszenie do miasta kultury folwarcznej typowej dla pracobiorców, inteligenckie kierownictwo zaś wnosiło do przemysłu folwarczny styl zarządzania.

Ogląd polityki i gospodarki Polski Ludowej skłania do wniosku o istnieniu wyraźnych neofeudalnych tendencji w obu tych sferach. Najbardziej spektakularnym przykładem regresu do średniowiecza było narzucenie nowej wizji świata i nowego porządku społeczno-ekonomicznego oraz ich quasi-sakralizacja połączona z usiłowaniami mającymi na celu zagwarantowanie, że twórczość, zwłaszcza naukowa, będzie nową wizję świata potwierdzać, a nowy porządek umacniać.

W epoce Polski Ludowej zachwiana została więź społeczeństwa z europejskim dorobkiem intelektualnym. Obserwacja ówczesnego życia publicznego, zwłaszcza sfery politycznej skłania do uznania, że kartezjański ideał kulturowy znalazł się w odwrocie. W życiu publicznym logika substancjalna zastąpiła logikę formalną. Stopniowo zwiększające się szeregi „heretyków" mozoliły się nad wykazaniem sprzeczności w „świętych księgach marksizmu-leninizmu", stosując i cyzelując zasady logiki formalnej. Jednak to trwanie przy kartezjańskim ideale kulturowym miało dość elitarny charakter.

Szczególne znaczenie dla restytucji zachowań feudalnych miały kluczowe instytucje gospodarki socjalistycznej: plan państwowy, niewymienialny pieniądz i jego pochodne, rozdzielnik i socjalistyczny zakład pracy. W efekcie formalnych i nieformalnych regulacji socjalistyczne zakłady pracy były bardziej podobne do folwarków niż do typowych przedsiębiorstw kapitalistycznych. Życie codzienne koncentrowało się w grupach rodzinno-koleżeńskich, w których więź wzmacniana była samopomocą i wymianą świadczeń wymuszoną chronicznym deficytem socjalistycznego rynku. Struktura klasowo-warstwowa cechowała się m.in. relatywną bliskością pozycji robotników wykwalifikowanych i inteligentów nie zajmujących stanowisk kierowniczych.

Zmiany ustrojowe wiązały się z destrukcją kluczowych socjalistycznych instytucji gospodarczych i wdrożeniem instytucji rynkowych oraz demokratycznych. Wyraźnym zmianom uległa struktura klasowo-warstwowa, pojawiła się klasa przedsiębiorców i zwiększyły się nieco różnice między klasami ludowymi a resztą społeczeństwa. Archetypy zachowań folwarcznych są nadal dość dobrze ugruntowane. Dopasowanie osobowości do modelu gospodarki rynkowej jest relatywnie słabe. Niedostosowanie to jest przyczyną wzrostu psychicznych kosztów pracy. Relatywnie duży psychiczny koszt pracy nie sprzyja poszukiwaniu ulepszeń i innowacji. Niezależnie od tego widoczne są także postawy nakierowane na osiągnięcia i innowacyjność. Identyfikacje strukturalne polegają na kluczowym znaczeniu grup rodzinno-koleżeńskich, sprzyja to wypaczaniu mechanizmów konkurencji rynkowej i demokratycznej rywalizacji politycznej.

Miejsce Polski w europejskiej kulturze organizacyjnej określa: dziedzictwo katolickie, egalitaryzm, kolektywizm oraz familiocentryczność. Właściwości te są być może nieco silniejsze niż we Francji czy we Włoszech. Ponadto dość istotna jest spuścizna podziału Europy na katolicką i protestancką oraz na część wschodnią (folwarczną) i zachodnią, z granicą na Łabie.

Wyzwania przyszłości – globalizacja i gospodarka oparta na wiedzy

Wstęp

Pojawienie się terminu „globalizacja" wiązało się z opisem nowych zjawisk ekonomicznych. Później zaczęto włączać do analizy globalizacji zjawiska kulturowe i społeczne. Załóżmy wstępnie, że istotą globalizacji jest wzrost intensywności międzynarodowych powiązań gospodarczych, towarzyszące im przemiany społeczne i kulturowe oraz wzrost znaczenia instytucji międzynarodowych. Tak szeroki zakres zjawisk znacznie komplikuje opis globalizacji. Dodatkową trudność stanowi to, że globalizacja współwystępuje z innymi zjawiskami cywilizacyjnymi, takimi jak postindustrializm, tworzenie się społeczeństwa informatycznego czy wchodzenie gospodarki w stadium gospodarki opartej na wiedzy. W trakcie dalszych rozważań oprócz globalizacji omówię najważniejsze problemy związane z gospodarką opartą na wiedzy. Sądzę, że ten termin stosunkowo najlepiej nadaje się do pokazania nowych wyzwań stojących przed gospodarką polską i światową w sferze zarządzania przedsiębiorstwami i kultury organizacyjnej. Z dotychczasowych obserwacji wynika, że globalizacja i przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy mają dalekosiężne konsekwencje dla gospodarki, polityki, kultury i życia codziennego. Nasuwają się zatem pytania o kierunek tych przemian i o to, jaki kształt świata one zapowiadają. Początkowe fragmenty opracowania zawierają krótki opis zjawisk składających się na globalizację. Osią tych rozważań jest wzajemne przenikanie się globalnych procesów politycznych i ekonomicznych. Omówione zostaną także zjawiska społeczne i kulturowe towarzyszące

globalizacji, tj. wzrost nierówności społecznych oraz kulturowe uwarunkowania procesów migracyjnych. Następnie przejdę do omówienia roli państw narodowych w procesach globalizacji. Analizy te posłużą do zarysowania prognoz co do kształtu globalnych relacji politycznych i ekonomicznych oraz miejsca Polski w tych konstelacjach. Kolejny fragment opracowania poświęcony jest opisowi gospodarki opartej na wiedzy i właściwych jej wzorów kulturowych.

Odmiany postindustrializmu

W latach 70. okazało się, że wyczerpały się możliwości industrializmu w zakresie kreowania wydajności pracy, dochodów i miejsc pracy. Spadek zapotrzebowania na „tradycyjne" produkty przemysłowe i osiągnięcie „nieprzekraczalnych barier" wzrostu wydajności sprawiły, że takie dziedziny jak górnictwo, hutnictwo, ciężka chemia, produkcja prostych maszyn i narzędzi przestały być wiodącymi czynnikami wzrostu. Ich rentowność wydatnie się zmniejszyła. Jednocześnie relatywny udział zatrudnienia w przemyśle zaczął wykazywać najpierw stagnację, a potem stopniowy spadek. Tworzenie dochodu i warunków wydajnej pracy stopniowo przenosi się do innych niż przemysł sektorów gospodarki. Towarzyszą temu zmiany organizacyjne. Gigantyczne konglomeraty i koncerny przemysłowe, rozbudowane z racji dążenia do wykorzystania korzyści produkcji wielkiej skali, zmniejszają rozmiary działalności produkcyjnej lub uzupełniają ją działalnością usługową.

Naukowe analizy procesów dezindustrializacji nastawione są na obserwację dość szerokiego spektrum zjawisk. Poszukiwania są szeroko zakrojone, o czym świadczy różnorodność terminologii określającej nowe stadia rozwojowe (szerzej na ten temat zob. Szczepański 1990).

W krajach gospodarczo zaawansowanych odnotowano daleko idące zmiany w zakresie relacji między gospodarką i polityką. W epoce przemysłowej wiodące branże były powiązane mniej więcej stałymi więzami kooperacyjnymi. Usytuowanie w węzłowych punktach tych powiązań dawało kontrolę nad przebiegiem łańcucha dostaw i przekładało się na możliwość realizacji interesów i władzę polityczną. Dotyczyło to zarówno właścicieli, jak pracobiorców. Największe znaczenie polityczne miały te grupy kapitałowe, które kontrolowały źródła zaopatrzenia możliwie wielu innych branż, jak np. hutnictwo, ponieważ

od stali zależny był cały przemysł. Podobnie największą moc przetargową miały związki zawodowe usytuowane w fabrykach, których ewentualne zatrzymanie blokowało łańcuch dostaw do wielu innych gałęzi przemysłu.

Zmiany technologiczne polegające na spadku potencjału rozwojowego branż dotychczas dominujących zmniejszyły znaczenie elit ekonomicznych i zachwiały pozycją ekonomiczną i polityczną związków zawodowych. Korporatyzm władzy państwowej polegający na dowartościowaniu reprezentacji politycznej pracobiorców i ich interesów zaczął ulegać wyraźnemu demontażowi. Spadek znaczenia związków zawodowych i partii robotniczych był wzmacniany zmniejszeniem się rozmiarów klasy robotniczej. Do przeszłości odeszła równowaga między pracą a kapitałem. Obecnie przewaga kapitału jest dość wyraźna. Jednocześnie zmniejsza się znaczenie tradycyjnego podziału klasowego na pracę i kapitał dla kształtowania polityki państwowej. Na plan pierwszy stopniowo wysuwają się inne podziały, według płci, wieku, miejsca zamieszkania, specyficznych zainteresowań, grup etnicznych oraz podział państwo-obywatele. Symbolicznym odpowiednikiem tych przemian jest kultura postmodernistyczna, z właściwym jej zatarciem podziału na kulturę „niską" i „wysoką". O ile sztuka modernistyczna była nastawiona raczej na kontemplowanie, o tyle postmodernizm oznacza raczej „konsumpcję sztuki" w postaci pastiszów, kolażów itp. Udział w tego typu kulturze nie wymaga estetycznego i intelektualnego przygotowania i dokonuje się głównie za pomocą elektronicznej reprodukcji w ramach telesektora inforozrywkowego. Ogół tych zjawisk niektórzy autorzy (Lash, Urry 1987) określają mianem **„zdezorganizowanego kapitalizmu"**.

Niektórzy autorzy utożsamiają też procesy globalizacji z kurczeniem się wytwórczości przemysłowej i ekspansją usług. Nie jest to zupełnie ścisłe. Chodzi raczej o **postindustrializm** niż globalizację. Postindustrializm jest to termin analityczny zdający sprawę ze spadku znaczenia przemysłu w gospodarce i zjawisk temu towarzyszących, niezależnie od procesów globalizacyjnych.

Włoski marksista Antonio Gramsci, który w początkach XX wieku zastanawiał się nad polityczno-ekonomicznymi osobliwościami ówczesnego kapitalizmu, określał je mianem fordyzmu. Kapitalizm tego typu cechuje koncentracja i wielkoskalowa, taśmowa produkcja, i adresowanie produktów do w miarę dużych grup konsumentów. Marke-

ting opiera się na segmentacji rynku, co oznacza, że indywidualne preferencje klienta w zasadzie nie są brane pod uwagę i klient musi swoje oczekiwania wobec wyrobu dopasować do przeciętnych oczekiwań grupy, do której producent adresuje dany produkt. Relacje między pracą a kapitałem cechuje zniewolenie klasy robotniczej za pomocą socjotechniki wiążącej ją z przedsiębiorstwem (preferencyjna sprzedaż atrakcyjnych produktów firmy, budownictwo socjalne itp.). Kilkadziesiąt lat później wraz z dezindustrializacją odnotowano procesy indywidualizacji i uelastycznienia produkcji pod kątem oczekiwań indywidualnych klientów. Ten nowy stan rzeczy określany jest mianem **postfordyzmu**. Oznaki tych procesów odnotowano także w Polsce (Gorzelak 1995, s. 18 i n.).

Zwraca się także uwagę na zwiększenie roli informacji w procesach wytwórczych i wzrost znaczenia jej nośników. Internet sprawia, że podział pracy wewnątrz przedsiębiorstwa może łatwo przekraczać granice państwowe. Transakcje finansowe odrywają się od produkcji i wymiany wartości użytkowych. Towarzyszy temu wzrost znaczenia i zasięgu przedsiębiorstw ponadnarodowych i relatywne zmniejszenie wpływu państw na zjawiska gospodarcze.

Globalizacja

Termin globalizacja ma względnie uniwersalny wymiar, utrwalił się bowiem w naukach społecznych i w praktyce politycznej. Na arenie politycznej termin ten służy do identyfikacji sił wspierających i kontestujących tworzący się międzynarodowy ład gospodarczy. I tak np. World Trade Organisation oraz zjazdy w Davos czy G-8 są to siły wspierające, zjazdy i manifestacje antyglobalistów oraz grupy interesu naciskające na utrzymanie barier celnych to przykłady sił kontestujących i przeciwdziałających.

Globalizacja jest kojarzona ze zjawiskami ekonomicznymi, politycznymi i kulturowymi przekraczającymi granice państw, wzajemnie się wzmacniającymi i cechującymi się względną jednolitością. Procesy globalizacji nie są nowym historycznie zjawiskiem. Zawsze wtedy, gdy poszerzają się granice cywilizacyjne i zwiększa się intensywność kontaktów, można mówić o procesach globalizacji. I tak np. globalizacją było poszerzanie granic i zakresu oddziaływania Cesarstwa Rzymskiego.

W czasach nowożytnych, po raz pierwszy, ze swoistą globalizacją mieliśmy do czynienia w Europie średniowiecznej. Polegała ona na ponadpaństwowych związkach politycznych i ideologicznych w ramach chrześcijańskiej (rzymskiej) Europy. Rolę czynnika integracji ideologicznej pełniła religia. Natomiast papiestwo było instytucją o powszechnie akceptowanym autorytecie, pełniącą funkcje arbitrażu w sporach między państwami. Globalny, jak na owe czasy, charakter miała nauka zlokalizowana w kilku ośrodkach uniwersyteckich, w których studenci rekrutowali się ze wszystkich krajów Europy. Innym przejawem globalizacji były ponadpaństwowe ruchy osiedleńcze, będące zarazem podstawowym sposobem przenoszenia innowacji w zakresie produkcji rolnej, melioracji czy nawet regulacji prawnych (i tak np. żeby pozyskać kolonistów, feudałowie polscy godzili się na zakładanie osad opartych na bardziej korzystnym dla osadników prawie niemieckim). Po ówczesnej Europie dość masowo wędrowali czeladnicy, którzy zatrudniając się w różnych miastach czy państwach, nabywali biegłości zawodowej. Kolejna fala globalizacji wiązała się z zakładaniem kolonii w obu Amerykach i później w Afryce.

Ugruntowywanie się kapitalizmu również wiązało się z tworzeniem się współzależności gospodarczych ponad granicami państwowymi. Globalizacja ekonomiczna, mierzona udziałem handlu międzynarodowego w światowym PKB, była pod koniec XIX wieku niewiele mniejsza niż obecnie. Co więcej, zjawiska ekonomiczne były relatywnie bardziej ujednolicone, ponieważ ich przebieg w skali Europy, Afryki i większej części Azji był koordynowany z dwu metropolii kolonialnych – Londynu i Paryża. Pojęcie ówczesnej globalizacji oznaczało zjawiska polegające na rozszerzeniu zakresu danej cywilizacji na obszary, na których dotąd panowały odmienne warunki ekonomiczne, polityczne i kulturowe. Ta swoista „preglobalizacja kapitalistyczna" była przesycona czynnikami polityczno-militarnymi. Oddawały to takie terminy jak: tworzenie imperium, kolonizacja, zdobywanie, podbijanie, tworzenie stref wpływów. „Preglobalizacja" ekonomiczna polegała na dążeniu do kontroli źródeł surowców i zdobywaniu rynków zbytu.

Dlaczego zatem pojęcie globalizacji pojawiło się dopiero teraz? Żeby odpowiedzieć na to pytanie, należy wskazać na jakieś nowe cechy współczesnych procesów ogólnoświatowych, które wcześniej były mniej widoczne lub w ogóle ich nie było. Na czym zatem polega współczesna globalizacja? Uważa się, że współczesna globalizacja to przede

wszystkim dalsze kurczenie się czasoprzestrzeni i ciągłe zacieśnianie się więzów współzależności, głównie ekonomicznych (Dembiński 2001, s. 19). Wśród zjawisk składających się na globalizację niewątpliwie najważniejsze i budzące najwięcej kontrowersji są zjawiska ekonomiczne. Najbardziej widocznym przejawem globalizacji są: wzrost handlu międzynarodowego oraz inwestycje zagraniczne. Procesy te są najbardziej zaawansowane w krajach ekonomicznie wiodących (Zorska 2000, s. 14). Wzrasta znaczenie organizacji międzynarodowych, np. Banku Światowego, UE, WTO.

Polityczne aspekty globalizacji polegają m.in. na zmianie relacji między państwami idącymi w kierunku coraz większej współzależności wzajemnej. Prądy ideowe i projekty polityczne coraz łatwiej pokonują granice i nabierają ponadnarodowego charakteru. Wyraźnie to widać w przypadku ruchów feministycznych, a jeszcze wyraźniej w przypadku ruchów ekologicznych i antyglobalistycznych. Towarzyszy temu stopniowe odrywanie się idei i programów politycznych od konkretno-terytorialnych punktów odniesienia (kraj, województwo). Programy polityczne stają się coraz bardziej kosmopolityczne. Stopniowo postępuje proces uczenia się reagowania na wydarzenia nawet na innych kontynentach (na podst. Beck 2002).

W procesach globalizacji wiodącą rolę odgrywają metropolie. Są one siedzibami zarządów firm globalnych i centrami tworzenia wzorów kultury postmodernistycznej. Spada znaczenie powiązania metropolii z jej krajowym zapleczem na rzecz zacieśniania więzi z innymi metropoliami. Obsługa tych kontaktów jest realizowana przez specjalistów i menedżerów firm transnarodowych, których Bohdan Jałowiecki określa mianem klasy metropolitalnej (Jałowiecki 2000).

Zacieśnianie globalnych współzależności wynika z kilku okoliczności. Pojawiły się i zostały upowszechnione nowe narzędzia przepływu informacji gospodarczej, zwłaszcza Internet. Umożliwiają one przyśpieszenie zawierania transakcji gospodarczych. Transakcje gospodarcze odrywają się od fizycznego przepływu towarów. Wyrazem takiego oddzielenia może być znaczna niezależność dynamiki wzrostu rynków finansowych od dynamiki wzrostu światowego przemysłu i handlu. I tak np. w latach 1980–1995 PKB w krajach OECD osiągnął przyrost 300%, światowe obroty handlowe 440%, a obroty na rynkach walutowych aż 2100% (cyt. za Dembiński 2001, s 23). W efekcie oddzielenia procesów finansowych od realnych procesów ekonomicz-

nych, te pierwsze wymknęły się spod kontroli rządów i instytucji międzynarodowych i nabrały samodzielnego bytu. Niektórzy autorzy szacują, że tylko 2%–3% transakcji finansowych służy bezpośrednio potrzebom przemysłu i handlu (Martin, Schuman 1999, s. 66). Cała reszta to różnego typu spekulacje i zakłady o przyszłe ceny akcji czy wielkość Dow-Jonesa. Zdaniem Petera Druckera globalizacja współwystępuje ze zmianą pozycji i roli państw narodowych w gospodarce. Procesy te zostały zapoczątkowane przez wyemancypowanie się banków centralnych spod władzy rządów (Drucker 1997).

Dzięki internetowi rynki finansowe są ze sobą ściśle połączone i decyzje anonimowych maklerów dotyczących danej waluty wywierają wpływ na stopy procentowe w kraju jej pochodzenia i w ten sposób kształtują w nim realne procesy gospodarcze. Jest to niewątpliwie nowy jakościowo wymiar współzależności ekonomicznej w skali światowej, zmniejszający możliwość kształtowania obiegu pieniądza przez rządy.

„Preglobalizacja" była procesem, w którym wątki dominacji-podporządkowania były wyraźnie wyeksponowane. Czy współczesna globalizacja tworzy ład pluralistyczny, w którym nie ma podziału na korzystających i wykluczonych, czy raczej mamy do czynienia ze stosunkami opartymi na hegemonii? Zdaniem Pawła Starosty ta druga możliwość lepiej oddaje istotę globalizacji (Starosta 2001, s. 62).

Można przyjąć, że podziały międzynarodowe typowe dla globalizacji stanowią kontynuację podziału na centrum i peryferie. Kraje zaliczane do centrum, również w warunkach globalizacji odgrywają wiodącą rolę, z tym jednak że bardziej wyeksponowana wydaje się być rola USA. Wydatnemu zwiększeniu uległa rola korporacji transnarodowych. Wśród nich coraz więcej jest globalnych firm ponadnarodowych, które w przyszłości staną się wiodącym aktorem procesów globalizacji.

Przyjrzyjmy się nieco bliżej ewolucji struktur organizacyjnych w przedsiębiorstwach. Rozpocznijmy od klasycznych firm ukształtowanych w epoce industrialnej. Firmy te miały struktury oparte na funkcjonalnym podziale pracy. Dzieliły się np. na piony zaopatrzenia, produkcji, zbytu, kadr, księgowości itp. Odpowiedzialność za zysk, rozwój i strategię skupiona była na najwyższym poziomie zarządzania.

W okresie zaawansowanego industrializmu wdrożono w dużych firmach, zwłaszcza międzynarodowych, struktury typu „M" – multidivisional. Wdrożenie struktur typu „M" polegało na dwu zmianach.

Zniesiono podział funkcjonalny struktur na rzecz ich zorganizowania wokół kompleksowego systemu czynności składających się na wytworzenie danego produktu albo obsługi danego rynku. Utworzono w ten sposób jednostki produkcyjno-rozrachunkowe, swoiste subprzedsiębiorstwa – divisions. Każde z nich realizowało wszystkie opisane wyżej funkcje, od zaopatrzenia aż po kadry i zbyt. Jednocześnie dokonano głębokiej zmiany systemu zarządzania polegającej na delegowaniu odpowiedzialności za zysk i rentowność na poziom divisions. Dla naczelnego kierownictwa zarezerwowano planowanie długofalowe, rozwój itp. (Bishop, Thompson 1995). Firmy transnarodowe zorganizowano wokół podziału na rynki. Poszczególne divisions odpowiadały za dany rynek krajowy. W korporacjach amerykańskich były one na tyle niezależne, że wymiana między nimi dokonywała się na ogół z zastosowaniem cen rynkowych. W firmach japońskich typu *keiretsu* wymiana wewnętrzna miała bardziej administracyjny charakter, z odgórnie ustalanymi cenami (Lincoln, Gerlach, Ahmadjian 1996). Tak funkcjonujące firmy określano mianem międzynarodowych, transnarodowych itp.

Przedsiębiorstwo globalne to kolejne stadium rozwoju firm ponadnarodowych. Powstanie firm globalnych wiąże się ze swoistą recentralizacją. Polega ona na wydzieleniu z poszczególnych divisions pionów funkcjonalnych i podporządkowaniu ich naczelnej dyrekcji przedsiębiorstwa. Nie oznacza to jednak likwidacji subprzedsiębiorstw regionalnych lub ich redukcji do roli zakładów produkcyjnych. Za przykład niech posłuży globalizacja Forda. Oddział niemiecki miał sukcesy w wytwarzaniu, brytyjski zaś w opracowaniu produktów i ogólnym zarządzaniu. Dla koordynowania działalności spółki Ford w Europie utworzono Ford-Europa, który miał za zadanie m.in. wzajemny transfer osiągnięć (Yip 1996 s. 219 i n.). Najczęściej firmy globalne centralizują finanse i zmniejszają autonomię subprzedsiębiorstw w tym zakresie. Spada udział cen rynkowych w wymianie między divisions i możliwy staje się transfer zasobów finansowych między nimi, co pozwala niektórym z nich przetrwać ciężkie czasy. Wszystko to prowadzi do tego, że kluczowe dla firmy dziedziny działalności są dla wszystkich krajowych divisions kształtowane przez poziom centralny. Dotyczyć to może planowania strategicznego, budżetu, informacji strategicznej, systemów oceniania i wynagradzania.

Dość często powołuje się tzw. liderów strategicznych; polega to na przydzieleniu oddziałom krajowym wiodącej roli w opracowaniu danego

produktu i odpowiedzialności za jego pozycję na wszystkich pozostałych rynkach krajowych. Towarzyszy temu przenoszenie doświadczeń z jednostki wiodącej do innych zaangażowanych w dany produkt (Yip 1996, s. 221–227). Opisane wyżej zmiany strukturalne są pochodną zmiany filozofii firm ponadnarodowych, które odchodzą od segmentacji rynku światowego na rynki krajowe i zaczynają postrzegać świat jako jeden wielki rynek. Niektóre z nich angażują się w rozwój lokalnego otoczenia (Dziemianowicz 2001, s. 84), ale nie jest to regułą.

Przedsiębiorstwa nie mogą się obyć bez sektora usług o charakterze kulturowym. Sektor ten produkuje wzory stylu życia, których niezbywalnym elementem są dobra i usługi dostarczane przez przedsiębiorstwa, oraz zajmuje się reklamą konkretnych usług i produktów. Globalizacja sprzedaży jest wspierana przez globalizację sektora usług kulturowych. Sektor ten Benjamin Barber określił trafnym mianem *telesektora inforozrykowego* (Barber 1997, s. 75). W latach 90. w sektorze tym miały miejsce procesy koncentracji polegające na łączeniu wytwórni sprzętu i sieci przekazu (telefonia, TV) z producentami dóbr intelektualnych (wytwórnie filmowe, redakcje, wydawnictwa) (Barber 1997, s. 176 i n.). Można domniemywać, że jednym z motywów tych połączeń była chęć zwiększenia uczestnictwa w rynku reklamowym, w międzyczasie bowiem reklama oddzieliła się od produkcji. Nie miało to, co prawda, takich rozmiarów jak oddzielenie finansów od produkcji. Niemniej jednak w latach 1950–1990 nakłady na reklamę rosły o jedną trzecią szybciej, niż wynosiło tempo wzrostu światowej gospodarki. Obecnie w USA wydatki na reklamę przeliczone na jedną osobę wynoszą 500 dolarów (Barber 1997, s. 78).

W efekcie tych procesów powstały inforozrywkowe przedsiębiorstwa globalne, wśród których dominują firmy amerykańskie. Globalizacja polega tu na dostosowaniu przekazu reklamowego do zróżnicowanej kulturowo publiczności światowej. W tym celu reklamy przestają zachwalać cechy produktu i przekształcają się w historyjki obrazkowe nastawione na wykazanie związku produktu z atrakcyjnymi stylami życia. Np. Nike – sport, Benetton – antyrasizm, Coca Cola – młodość i relaks itp.

Co więcej, atrakcyjne wytwory kultury masowej stają się podstawą do powstawania nowych produktów. Np. cykle filmowe gwiezdnych wojen, produkty firmy Disneya stymulowały produkcję różnego rodzaju gadżetów i ich dystrybucję na rynku globalnym. Mamy tu do czy-

nienia z zaistnieniem silnych zależności między globalnymi producentami i globalnymi firmami inforozrywkowymi. Współzależność kultury masowej i produkcji sprawia, że telesektor inforozrywkowy przestaje być narzędziem opłacanym przez producentów. Firmy teleinformacyjne w dążeniu do utrzymania oglądalności samodzielnie kreują przedmioty i symbole katektyczne[1], do których adaptować się będą producenci. Przyszła ekspansja sektora inforozrywkowego polegać będzie na ogarnianiu i przetwarzaniu na telewizyjne style życia nowych obszarów ludzkiej aktywności. Jest to niezbędne dla kulturowego rozszerzenia i utrwalenia zapotrzebowania na produkty firm globalnych.

Z przeprowadzonych rozważań wynika dość jednoznacznie, że nowe, specyficzne elementy współczesnej globalizacji, różniące ją od innych, wcześniejszych procesów ogólnoświatowych, to:

- nowe technologie informatyczne, zwłaszcza Internet;
- powstanie światowego rynku finansowego i jego oderwanie się od światowej produkcji i handlu;
- wzrastająca rola firm inforozrywkowych w kreowaniu ogólnoświatowych, ponadkulturowych stylów życia, stwarzających nowe zapotrzebowanie na produkty;
- powstawanie przedsiębiorstw globalnych o nowej strukturze organizacyjnej, odmiennej od tradycyjnych przedsiębiorstw międzynarodowych.

Globalizacja a rynek

W celu analizy przewidywanych fluktuacji rynku globalnego odwołam się do dość intensywnie eksploatowanej w latach 70. i 80. teorii dwoistego rynku (*dual market theory*). Teoria dwoistego rynku traktuje o prawidłowościach funkcjonowania firm oligopolistycznych w stadium zaawansowanej cywilizacji przemysłowej. Od tradycyjnej, ekonomicznej teorii oligopolu różni ją intedyscyplinarny charakter, a zwłaszcza umiejętne połączenie ekonomicznych i socjologicznych oraz politycznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw. Punktem wyjścia teorii dwoistego rynku jest podział przedsiębiorstw na firmy centrum

[1] Przedmioty materialne lub idealne, których posiadanie redukuje popęd i zapewnia równowagę psychiczną.

albo rdzenia (*core*) i firmy peryferyjne. Stosownie do tego możemy podzielić rynek krajowy na rynek centralny (rdzenia) i peryferyjny. Inne stosowane nazwy to rynek pierwotny i wtórny. Na rynku rdzenia (pierwotnym) operują największe, w skali danego kraju, przedsiębiorstwa, na rynku peryferyjnym – małe. Rynek rdzenia ma charakter oligopolistyczny, a rynek peryferyjny jest w pełni konkurencyjny (Hodson, Kaufman 1982).

Oligopol spotykamy wtedy, gdy relatywnie mało firm ma bardzo duży udział w rynku danych wyrobów lub usług. Np. 10 firm ma 60-procentowy udział albo 5 firm – 30-procentowy itp. Współistnienie kilku kluczowych wytwórców nieuchronnie rodzi różnego rodzaju więzi i zależności między nimi. Wszyscy oni są zainteresowani niedopuszczeniem nowych producentów na kontrolowany rynek oraz rentownością i zmniejszeniem konkurencji wewnątrz oligopolu. To ostatnie najczęściej realizuje się metodą przywództwa cenowego. Szczególnym typem przywództwa cenowego jest niepisana, milcząca zgoda na to, że inicjatywa podnoszenia cen należy do jednej firmy, np. największej. Dużą skalę produkcji firmy rynku pierwotnego wykorzystują jako argument nacisku na rządy, na dostawców, i jako czynnik stabilizowania i zawyżania cen własnych. Ceny w oligopolu są kształtowane na podstawie oczekiwanych kosztów powiększonych o marżę zysków. Marże zysków w oligopolu nie mogą być zbyt wysokie, aby nie ściągnąć do branży nowych konkurentów. Niemniej jednak wykształcają się niepisane wzory postępowania, prowadzące do tego, że dana wielkość marży jest przez członków oligopolu uznawana za właściwą. Jest ona zawsze wyższa niż marża uzyskiwana na peryferyjnym rynku wolnej konkurencji.

Obniżki cen w oligopolu nie są w zasadzie stosowane, nawet wtedy gdy sytuacja na rynku do tego wyraźnie skłania. Obniżanie ceny jest w środowisku menedżerów firm rdzenia uważane za niezgodne z fair play. W efekcie w gałęziach o produkcji skoncentrowanej stopa zysku jest znacznie wyższa niż w gałęziach „rozproszonych". Cykliczne zmiany popytu nie powodują zmiany cen na rynku pierwotnym. Wielkość i relatywnie duży „ciężar gatunkowy" firm rdzenia sprawia, że w czasie recesji podnoszą one ceny, żeby sobie zrekompensować zwiększone koszty wynikające ze zmniejszenia wykorzystania aparatu produkcyjnego. Miało to miejsce w USA w latach 70. i 80. Firmy rdzenia zostały w znacznym stopniu uwolnione od wpływu fluktuacji rynkowych.

Znajduje to wyraz w ich planowaniu długofalowym w ten sposób, że wytyczną planu jest oczekiwana wartość zysku i marży, wielkość popytu zaś schodzi na drugi plan (na podst. Domańska 1986, s. 250 i n.).

Stosownie do podziału firm można mówić o analogicznym podziale rynku pracy. Pierwotny rynek pracy tworzą osoby zatrudnione w firmach oligopolistycznych, rynek wtórny zaś to osoby zatrudnione w konkurujących ze sobą firmach peryferyjnych. Oba te rynki są od siebie dość wyraźnie odgrodzone. Rynek pierwotny cechuje się wyraźnymi barierami wejścia, podczas gdy na rynku wtórnym są one nieznaczące (Kalleberg, Wallace, Althauser 1981). Z racji koncentracji pracowników i większej siły i aktywności związków zawodowych w dużych przedsiębiorstwach sytuacja pracowników jest tu o wiele bardziej korzystna niż w firmach peryferyjnych (Sorensen, Kalleberg 1981). Udział w pierwotnym rynku pracy daje pracownikom wyższe płace, większą stabilność zatrudnienia i większe perspektywy awansu (Leigh 1979).

Rozmiar firm rynku pierwotnego sprawia, że ich ewentualne trudności szybko przekładają się na zawirowania polityczne, głównie związane ze stabilnością zatrudnienia dużych zbiorowości; w efekcie rządy dość często rezygnują z rygoryzmu rynkowego na rzecz wspierania i dotowania dużych firm. Stabilność zatrudnienia i karier zawodowych oraz udział związków w zarządzaniu sprzyjały instytucjonalizacji konfliktu i były bardzo ważnymi przesłankami stabilności politycznej. Przywileje przyznawane firmom rdzenia szły w parze z dbałością rządów o to, aby żadna z nich nie uzyskała pozycji monopolistycznej; było to widoczne zwłaszcza w USA. Kapitalizm „przedglobalny" był zorganizowany w taki sposób, że firmy rdzenia potrzebowały rządów w nie mniejszym stopniu, niż rządy demokratyczne potrzebowały firm rynku pierwotnego do wspierania pokoju społecznego i demokracji. Zarazem jednak firmy rdzenia wydawały olbrzymie sumy na badania i wdrożenia w skali przekraczającej możliwości małych firm. Uzyskiwane przez firmy rdzenia nadwyżki rentowności były nie tylko konsumowane, lecz także były przeznaczane na finansowanie postępu technicznego.

Następstwa szoku naftowego, demontaż welfare state, a zwłaszcza przemiany opisane wcześniej jako powstanie zdezorganizowanego kapitalizmu zachwiały rynkami i stosunkami gospodarczo-politycznymi, nie na tyle jednak, aby opisane wyżej mechanizmy uległy całkowitej

destrukcji. Procesy globalizacji powodują, że zmniejsza się znaczenie pozycji firmy na rynku krajowym dla jej usytuowania na rynku „rdzenia" albo peryferyjnym.

Domniemywać można, że firmy rdzenia, zwłaszcza te z nich, które stały się firmami globalnymi, będą używały podobnych jak poprzednio strategii dla zabezpieczenia się przed niepewnością rynkową. Dalsze rozważania będą się opierały na założeniu, że dążenie do unikania konkurencji w grupie własnej i narzucenia konkurencji innym grupom są wiecznotrwałe. Uniwersalność tych mechanizmów została dobitnie potwierdzona w toku analiz przeprowadzonych w Polsce (Kamiński 1984) i Wielkiej Brytanii (Parkin 1979).

Obecnie rynek globalny cechuje się wysokim poziomem koncentracji. Jego tendencje rozwojowe mają dwoisty charakter. Z jednej strony mamy do czynienia z konkurencją, nieraz dość drapieżną. Z drugiej strony mamy do czynienia z tendencją do unikania konkurencji i zwiększania się współzależności między uczestnikami rynku globalnego. Przyjrzyjmy się nieco bliżej unikaniu konkurencji. Współzależność firm globalnych jest większa niż współzależność firm w klasycznym oligopolu. Dzieje się tak za sprawą zawiązywania sojuszy strategicznych i różnego typu joint ventures między firmami jeszcze nie tak dawno uchodzącymi za wrogich konkurentów, jak np. firmy samochodowe Europy i Japonii, które w latach 70. i częściowo 80. intensywnie konkurowały ze sobą. Na ówczesne kraje komunistyczne wywierano wówczas presję ze strony EWG[2], aby nie sprowadzały do siebie fabryk samochodów z Azji. Natomiast w 2002 roku zawiązał się alians strategiczny samochodowej firmy francuskiej z japońską na rynku czeskim. Trudno zatem oczekiwać, aby firma europejska była zainteresowana pogorszeniem sytuacji rynkowej firmy japońskiej, ponieważ ucierpiałoby na tym wspólne przedsięwzięcie w Czechach.

Alianse strategiczne są próbą obrony przed globalną konkurencją i reakcją na wzrost liczby źródeł niepewności gospodarczej w następstwie „zdezorganizowanego kapitalizmu". Jest to w gruncie rzeczy działanie podobnie motywowane jak fuzje i przejęcia innych przedsiębiorstw – mniej zyskowne, ale za to mniej ryzykowne. W latach 1979–1985 największą dynamikę wzrostu wykazywały alianse między firmami USA i EWG, alianse USA–Japonia i EWG–Japonia wykazy-

[2] Poprzedniczka Unii Europejskiej.

wały mniejszą dynamikę (Drewniak 2001). A oto inny przykład: w latach 1975–1994 alianse w przemyśle komputerowym USA, Japonii i Europy w 38% były motywowane dostępem do rynku, w 33% dostępem do technologii i w 29% dostępem do produktu (Cieślicki 1999). Tak duże wzajemne uzależnienie od technologii i produktu musi rodzić u menedżerów świadomość większej nawet współzależności, niż miało to miejsce w tradycyjnym oligopolu, a to z kolei musi prowadzić do zmiany postaw wobec konkurowania. W miejsce rywalizacji rodzi się myśl o nieformalnej współpracy lub co najmniej nierobieniu trudności, niewykorzystywaniu błędów itp.

Kolejny mechanizm sprzyjający osłabieniu leseferyzmu wiąże się z tym, że firmy globalne stają się dla siebie w coraz większym stopniu zarówno dostawcami strategicznymi, jak i odbiorcami. Wyraźnie o tym świadczył przytoczony wcześniej przykład firm komputerowych, jest to także widoczne w przemyśle samochodowym. Z badań wynika, że długofalowe relacje z dostawcami strategicznymi tracą charakter transakcji handlowych na rzecz relacji partnerstwa (Kaufman, Wood, Theyel 2000).

Pojawia się teraz pytanie o rolę państw w nowym globalnym rynku „rdzenia".

Niestety nie dysponujemy na razie wynikami systematycznych ilościowych badań na ten temat. Mamy jednak wystarczająco dużo świadectw, aby uznać, że rządy bardzo często wspierają firmy globalne pochodzące z danego kraju w sporach z organami demonopolizacyjnymi czy rządami innych krajów; w taki sposób był przez rząd amerykański wspierany m.in. Boeing. Ten sam Boeing wykorzystuje globalizację własnej sprzedaży i dostaw, podobnie jak czyniły to tradycyjne monopole, które dzięki konkurencji między dostawcami zmniejszały własne koszty bez obniżania cen (na podst. Luttwak 2000, s. 73 i n.). Jak wynika z analiz Luttwaka, małe firmy nie potrzebują nic od państwa, natomiast korporacje światowe nie tylko notorycznie naciskają na korzystanie z pieniędzy podatników na badania naukowe czy tani kredyt, lecz także domagają się dyplomatycznego wsparcia za granicą (Luttwak 2000, s. 169 i n.). Jak z tego wynika, podział rynków na pierwotne i peryferyjne nadal zachowuje znaczenie, mimo pewnych modyfikacji składu jego uczestników. W tworzącym się globalnym rynku „rdzenia" główną rolę odgrywają firmy globalne wspierane przez rządy państw wiodących w dziele globalizacji. Uczestnicy rynku globalnego nadal

potrzebują wsparcia politycznego rządów, w zamian jednak nie oferują takich korzyści politycznych, jakie świadczyły firmy „rdzenia" w epoce welfare state, przyczyniając się do instytucjonalizacji konfliktu i stabilności politycznej.

Wzajemne uzależnienia uczestników rynku globalnego sprawiają, że mechanizm konkurencji jest modyfikowany mechanizmem współpracy. Na rzecz zaniku konkurencji cenowej działa także stosowanie podobnych metod zarządzania oraz upodabnianie poziomu efektywności używanych urządzeń, z racji wspomnianych wcześniej więzi kooperacyjnych. Prowadzi to do upodabniania się poziomu wydajności pracy i sprawia, że obniżanie cen jest bardzo mało prawdopodobne. Nie oznacza to całkowitego zaniku bodźców na rzecz efektywności gospodarowania. Rolę tę będą pełnić bariery wejścia na rynek wynikające m.in. z ponoszenia bardzo dużych wydatków na badania i wdrożenia. Zmniejszenie liczby wdrażanych innowacji i obniżenie wydatków na badania i rozwój zniweluje bariery wejścia i sprawi, że dość komfortowa sytuacja uczestników oligopolu przekształci się w konieczność konkurowania z firmami nowo wchodzącymi na rynek. W dość podobny sposób działa ta bariera wejścia na motywacje menedżerów wewnątrz danej firmy. Wiedzą oni bowiem, że aby zachować pozycję na uprzywilejowanym rynku muszą wydawać na badania i rozwój nie mniej niż inni uczestnicy rynku, a ponieważ wielkość ta jest nieznana, dążą oni do tego, by te wydatki na wszelki wypadek zwiększać i pod żadnym pozorem nie obniżać. Stąd też nacisk na innowacje, czasami dość pozorne, jest w miarę trwałą tendencją tego rynku.

Jakkolwiek firmy rynku globalnego są powiązane z rządami, można oczekiwać, że związki te będą słabnąć i wzrastać będzie znaczenie współzależności z innymi uczestnikami rynku globalnego. Nie oznacza to, że w najbliższej przyszłości zupełnie zaniknie znaczenie rządów i poparcia z ich strony. Relatywnie duża liczba uczestników rynku globalnego sprawia, że ich decyzje alokacyjne mają istotne znaczenie dla aktywizacji rynków pracy, zwłaszcza w mniejszych i uboższych krajach. Powoduje to, że decyzje o lokalizacji inwestycji podejmowane w korporacjach ponadnarodowych tworzą relacje monopolu wobec państw czy regionów, które konkurują ze sobą o względy menedżerów firm globalnych. Ułatwia to redukcję kosztów inwestycyjnych firm globalnych i podnosi rentowność. Wielka skala działalności ułatwia wywieranie nacisku, będącego syntezą argumentów politycznych i gospo-

darczych, i uzyskiwanie dodatkowej rentowności, której nie są w stanie uzyskać mniejsze firmy.

Pojawia się tu kolejny problem, co się dzieje z zyskami. Odpowiedź na to pytanie zależy od tego, jak silna jest opisana wcześniej tendencja do rezygnacji w firmach globalnych z cen rynkowych w wewnętrznych rozliczeniach. Jeżeli jest to tendencja trwała i będzie się nasilać wraz z przekształceniami firm transnarodowych w firmy o strukturze typowej dla firm globalnych, to uniezależnienie tych firm od rynku będzie się zwiększać. Jeżeli tak będzie, to zjawisko przenoszenia zysków z bardziej rentownych do deficytowych wydziałów stanie się normalną praktyką. W takiej sytuacji wydajność pracy na rynku globalnym będzie się zmniejszać. Przeciwdziałać temu będzie opisana wcześniej skłonność do utrzymania barier wejścia i związana z tym konieczność inwestowania w innowacje.

Tworzenie się rynku globalnego współwystępuje z procesami restrukturyzacji postindustrialnej. Ta ostatnia łączy się z zamykaniem przedsiębiorstw „tradycyjnego" przemysłu. Może to sprawiać wrażenie, że globalizacja prowadzi do olbrzymiego wzrostu konkurencji. Zanik tradycyjnego przemysłu i tak by nastąpił, niemniej prawdą jest, że globalizacja może sprzyjać jego przyspieszeniu. Można oczekiwać, że po początkowym chaosie związanym z „pierwotnym zajmowaniem pozycji" na rynku globalnym, będzie on coraz bardziej nabierał cech światowego oligopolu.

Jest wysoce prawdopodobne, że relacje między rynkami narodowymi a rynkiem globalnym będą się układać zgodnie z dwoma modelowymi tendencjami. Pierwsza polega na tym, że rynki narodowe będą się stopniowo stawały rynkami peryferyjnymi wobec rynku globalnego. Druga polega na tym, że rynek globalny będzie się stopniowo odrywał od rynków narodowych i stworzy własny układ gospodarczy z podziałem na globalne firmy rdzenia i globalne firmy peryferyjne, obsługujące firmy rdzenia.

Czy ekspansja rynku globalnego jest równoznaczna z zanikaniem różnic międzynarodowych? Systematyczne badania empiryczne dowodzą, że faktycznie mamy do czynienia z upodabnianiem się systemów płacowych, spadkiem liczby sporów praca *vs* kapitał i upodabnianiem się struktury klasowej. Z drugiej jednak strony, z tych samych badań wynika, że umacniają się narodowe style kapitalizmu (Hasse, Leiulfsrud 2002). Narodowe style kapitalizmu polegają m.in. na sposobie współ-

istnienia instytucji politycznych i organizacji gospodarczych w ramach danej kultury narodowej. Na przykład nastawiony na regulację rynkową model menczesterski i nastawiony na udział banków i państwa w kierowaniu gospodarką model nadreński nadal zachowują odrębność. Z innych badań nad przystosowaniem narodowych modeli kapitalizmu do globalizacji, obserwowanym przez pryzmat przystosowania niemieckich korporacji transnarodowych do rynku globalnego, wynika, że ich systemy bezpośredniej obsługi produkcji, jak np. system finansowy czy system wdrażania innowacji, mają charakter hybrydalny – zachowują tradycyjne niemieckie rozwiązania (Lane 2000).

Dość trwałe wydają się być również narodowe kultury organizacyjne. I tak np. badania w filiach IBM w różnych krajach wykazały, że pracownicy filii cechują się postawami właściwymi ich kulturom narodowym i nic nie zapowiada zmian w tym zakresie (Hofstede 2000). Inni badacze zauważają, że międzynarodowe dłuższe spotkania menedżerów, np. w postaci szkoleń, prowadzą do ugruntowania różnic kulturowych w postawach i różnice te po szkoleniu są większe niż przed szkoleniem. Następuje „pewne usztywnienie (stereotypów narodowych) wśród ludzi, którzy mają częste kontakty z przedstawicielami innych narodowości" (Hampden-Turner, Trompenaars 1998, s. 9). Można uznać, że upodabnianie się dotyczy wewnątrzorganizacyjnych praktyk związanych zarządzaniem zasobami ludzkimi, ścieżkami awansu, zapotrzebowaniem na określone kwalifikacje itp. Natomiast kulturowe i administracyjne czynniki otoczenia uczestników rynku globalnego wydają się być dość trwałe.

Globalizacja a nierówności społeczne

Z badań na procesami globalizacji jednoznacznie wynika, że towarzyszy im wzrost nierówności społecznych. Wzrost ten ma charakter międzynarodowy i wewnątrzpaństwowy. Przyjrzyjmy się najpierw temu drugiemu. Rozpiętość zarobków robotników i zarządów korporacji dramatycznie wzrasta. W ciągu ostatnich 10 lat zarobki czołowych menedżerów w USA wzrosły przeciętnie o 340% (Dettmer, Fleischhauer, Jung, Reiermann 2002). I tak np. w 1980 roku roczne wynagrodzenie amerykańskiego menedżera równało się 42 przeciętnym rocznym płacom robotniczym, w 1990 – 85, a w 2000 jeden menedżer zarabiał tyle, ile 531

robotników (Crystal 2002). Skąd się bierze tak szybki wzrost? Uzasadnia się to niekiedy tym, że wzrosła odpowiedzialność i kwalifikacje menedżerów. Załóżmy, że odpowiedzialność menedżerska jest wprost proporcjonalna do wielkości zasobów, którymi dysponuje dany kierownik. Im większe zasoby, tym większa odpowiedzialność. W latach 80., a zwłaszcza w 90., w USA miała miejsce fala przejęć i fuzji przedsiębiorstw. Wzrósł rozmiar majątku organizacyjnego, ale nie o 340% (tyle wynosił wzrost płac kierowniczych w tym okresie). Czy wzrosła dzięki temu efektywność? Obecnie 1/3 największych przejęć z czasów hossy znajduje się w trakcie rozpadu (Chancellor 2002). I nic nie wskazuje, że na tym się skończy. Czy wzrosły kwalifikacje? Jak wyżej widać, w co najmniej 1/3 przypadków okazały się one niewystarczające. Co więcej, wcześniejsza bessa na rynku firm nowych technologii pokazała, że w znacznej części jej przyczyną było przeinwestowanie noszące wszelkie cechy awanturnictwa. Jak widać, teza mówiąca o radykalnym wzroście kwalifikacji menedżerskich ma bardzo słabe oparcie empiryczne.

Niezależność płac menedżerskich od mechanizmu rynkowego zauważono już w latach 70. I tak np. w efekcie badań przeprowadzonych w 700 największych korporacjach prywatnych okazało się, że nie ma żadnego związku między efektywnością organizacji (indeksy wzrostu i zyskowności) a płacami egzekutywy (Broom, Cushing 1977). Wraz z tworzeniem się welfare state rynek pracy poddawano rozlicznym regulacjom. Treść tych regulacji była następstwem interesów grup aktualnie kontrolujących władzę ustawodawczą. Na zachodzie Europy dość duże znaczenie polityczne uzyskały partie robotnicze. W interesie swojego elektoratu uchwalały korzystne dla pracobiorców przepisy prawa pracy. Relacje między pracodawcami i kluczowymi menedżerami a resztą pracobiorców interpretowano w kategoriach walki klasowej, rywalizacji albo gry politycznej. Strategie realizowane przez partie i stowarzyszenia pracobiorców były na tyle skuteczne, że np. w Wielkiej Brytanii w latach 60. i na początku 70. zarobki robotnicze rosły szybciej niż zarobki menedżerskie (Parkin 1979, s. 45–75). W walce klasowej prowadził proletariat.

Potem nastąpił kryzys myśli socjalistycznej, dezindustrializacja, zmniejszenie się rozmiarów klasy robotniczej i wzrost znaczenia ideologii przedsiębiorczości. Towarzyszyła temu zmiana nastawienia elit politycznych – ku rynkowi i restrukturyzacji. W efekcie zmiany ideologicznej prymat polityczny uzyskały interesy dysponentów środków

produkcji, czyli menedżerów. Ta dominacja jest jedną z ważniejszych przesłanek owego dynamicznego wzrostu płac menedżerskich. Po zapoczątkowaniu procesów globalizacyjnych mechanizmy odrywania się płac menedżerskich od wyników ekonomicznych przedsiębiorstw były kontynuowane. Zdarza się nawet, że wielkość płac menedżerskich bywa ukrywana przed akcjonariuszami (Crystal 1991).

Globalizacji towarzyszy nie tylko wzrost nierówności społecznych, lecz także redukcja miejsc pracy. Likwidowane są relatywnie wysoko opłacane stanowiska pracy w przemyśle. Nowe miejsca pracy powstają głównie w usługach, ale dość często wymagają one mniejszych kwalifikacji i są znacznie gorzej opłacane. Znaczna część nowych miejsc pracy to w niepełnym wymiarze godzin lub sezonowe zatrudnienie. W największym stopniu dotyczy to zawodów robotniczych, fizyczno-umysłowych oraz pracowników biurowych. W tym samym kraju redukcjom zatrudnienia towarzyszy spadek płac realnych, z wyjątkiem płac uzyskiwanych przez 1/5 najlepiej zarabiających. W efekcie spada liczebność klasy średniej (osób uzyskujących średnie dochody) i wzrasta rozpiętość dochodów między najbogatszymi i całą resztą społeczeństwa (Thurow 1999, s. 39 i n.; Luttwak 2000, s. 102 i n.).

Kurczenie się klasy średniej, stanowiącej społeczną bazę dla instytucji demokratycznych, prowadzi do wniosku o zagrożeniu demokracji. Wzrost nierówności i pogarszanie się poziomu życia i szans życiowych skłania ludzi do odrzucania instytucji demokratycznych, ponieważ są one oskarżane o to, że nie mogą temu zaradzić albo wręcz sprzyjają postępującej deprywacji. Niepewność i zagubienie sprzyja upowszechnieniu autorytaryzmu i postaw paranoidalnych. W efekcie zwiększa się nieprzystosowanie do uczestnictwa w instytucjach demokratycznych. Skłania to niektórych autorów do twierdzenia, że wzrost nierówności i niepewność życiowa może grozić perturbacjami porównywalnymi z następstwami upadku Cesarstwa Rzymskiego, który został zapoczątkowany zjawiskami podobnymi do współcześnie obserwowanych, takich jak: zanik klasy średniej, wzrost imigracji, proletaryzacja, wzrost nierówności, spadek poziomu bezpieczeństwa etc. (Thurow 1999). Współcześnie zmiany te skutkują spadkiem zaufania do polityków demokratycznych, spadkiem uczestnictwa w wyborach i wzrostem popularności ruchów skrajnych.

Ekspansja firm globalnych spowodowała ograniczenie wpływu rządów na zjawiska gospodarcze. O przebiegu zjawisk gospodarczych

w danym kraju w coraz większym stopniu decydują firmy globalne i relacje między nimi. Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem polegającym na tym, że decyzje prywatne (podejmowane przez zarządy prywatnych firm) zaczynają wpływać na decyzje rządów i tym samym na rozstrzygnięcia dotyczące spraw publicznych (Thompson 2001, s. 61 i n.).

Zmniejsza się zdolność rządów do wpływania na to, by rozsądne wymagania obywateli w zakresie zatrudnienia, poziomu życia czy szans życiowych były zaspokajane. Skłania to do namysłu nad instytucjami demokratycznymi w epoce globalizacji. Wiodący aktorzy globalni, jak MFW czy Bank Światowy, oraz oczywiście firmy globalne oczekują od rządów dbałości o przejrzystość, efektywną administrację, dyscyplinę budżetową, sprawne sądownictwo etc. Rynek globalny nadal potrzebuje państw jako instytucji dysponujących przymusem, dla ochrony fundamentów, na jakich się opiera globalna wymiana. Rządy egzekwują przestrzeganie praw patentowych, chronią własność intelektualną i zwalczają podrabianie znaków towarowych. Ewentualne przerzucenie kosztów tych działań na firmy ponadnarodowe miałoby nieobliczalne konsekwencje, łącznie z destrukcją globalnego rynku. Państwa natomiast potrzebują firm globalnych do transferu technologii, tworzenia miejsc pracy i kontaktu z rynkiem światowym. Sprawność instytucji realizujących rozliczne usługi na rzecz aktorów rynku globalnego wcale nie zależy od tego, czy i w jakim stopniu podlegają one demokratycznej kontroli (Thompson 2001). Przykład Chile przełomu lat 70. i 80 pokazuje, że brak demokracji można połączyć z podnoszeniem efektywności gospodarczej i realizowaniem wskazanych wyżej zadań.

Globalizacja, imigracja i import kulturowy

Zwiększanie się nierówności w skali międzynarodowej ma dalekosiężne konsekwencje. Jedną z ważniejszych jest imigracja do krajów przodujących w dziele globalizacji. Wspomniana wcześniej światowa ekspansja sektora inforozrywkowego zwielokrotnia „efekt demonstracji"[3] wśród ludności Afryki, Azji i biedniejszej części Europy. Obecnie do

[3] Przekazywanie za pomocą telewizji obrazów zawierających opis „rajskiego życia" w USA czy Europie, w porównaniu z krajem własnym.

Europy każdego roku trafia pół miliona nielegalnych imigrantów (Rodriguez 2003). Większość nielegalnych imigrantów nie ma szans na legalne zatrudnienie i z konieczności zasila szarą strefę i tworzy społeczną bazę dla różnych form przestępczości. „Zalegalizowani" imigranci z krajów odmiennych niż europejski krąg kulturowy również bardzo słabo integrują się z nowym otoczeniem, tworząc, z własnego wyboru, społeczności sąsiedzkie o statusie gett. Społeczności te cechuje zwartość połączona z silnym nastawieniem na kultywowanie własnej odrębności i naciskiem na utrzymanie odrębności w kolejnych pokoleniach.

Jednak nie tylko nierówności są powodem procesów migracyjnych. Drugim ważnym powodem są procesy demograficzne, które w bliskiej przyszłości spowodują nasilenie procesów migracyjnych. Jeżeli obecne tendencje demograficzne utrzymają się, w 2030 roku ludność Niemiec zmniejszy się z obecnych 80 mln do 70–73 mln, liczba ludności w wieku produkcyjnym zaś spadnie o 25%. Podobnie będzie w innych krajach zachodnioeuropejskich i w Japonii. Spadek udziału ludności w wieku produkcyjnym bardzo poważnie zagraża wywiązaniu się państw z programów socjalnych, takich jak bezpłatna służba zdrowia, a zwłaszcza świadczeń emerytalnych. Istnieją szacunki, z których wynika, że w roku 2020 Niemcy będą musiały co roku importować około miliona imigrantów w wieku produkcyjnym (na podst. Drucker 2003, s. 112). Wobec podobnych problemów stanie także państwo polskie, tyle że nieco później.

Już obecnie problemy związane z wzajemnymi relacjami między tubylcami a imigrantami są politycznie „gorące" i na tyle ważne, że są przedmiotem kampanii wyborczych. U podstaw trudności i konfliktów towarzyszących imigracji leżą różnice kulturowe i psychiczne trudności imigrantów z przystosowaniem się do odmiennych wzorów kulturowych, jak i postawy ksenofobiczne wśród tubylców. Opisane wyżej procesy demograficzne spowodują, że adaptacja imigrantów stanie się kluczowym problemem polityki społecznej.

Relacje między grupami o różnych kulturach rzadko kiedy należą do łatwych. Francuski socjolog Pierre Bourdieu, analizując podobne zjawiska zauważył, że między różnymi grupami społecznymi toczy się permanentna walka o tożsamość oraz w imię lepszej prezentacji własnych interesów i dyskredytacji przeciwnika (Bourdieu 1985 i 1989). Powodem konfliktu kulturowego jest dążenie do uzyskania korzyści politycznych i/lub ekonomicznych. Wydaje się jednak, że jest to niepełny opis problemu.

Rywalizacja kulturowa może się toczyć niezależnie od ekonomicznych kalkulacji. Stawką w tej walce jest komfort psychiczny polegający na tym, że codzienne zachowania związane z realizacją potrzeb życiowych są zgodne ze zinternalizowanymi w toku socjalizacji grupowej wartościami i wzorami zachowań. Jest to zatem rywalizacja o to, aby „urządzić świat po swojemu". Adaptacja do innych wzorów kulturowych zawsze wiąże się z poczuciem przymusu lub ograniczenia. W obu tych przypadkach, dysonansu i przymusu, mamy do czynienia z frustracją, czyli stanem psychicznym polegającym na odczuwaniu napięcia, lęku i zagrożenia. W świetle tych uwag staje się zrozumiałe, że dla niektórych ludzi ważniejsza od realizacji dobrobytu materialnego okazuje się mniej lub bardziej ekspansywna obrona integralności własnych wzorów kulturowych. W taki sposób postępują np. społeczności islamskie w krajach UE. Tworzą one rezerwaty – getta, w których rygorystycznie kultywują obyczaje rodowe i religijne dające poczucie swojskości, a więc komfort psychiczny, który niestety trzeba naruszyć, gdy się jest zmuszonym do uczestnictwa w strukturach społeczeństwa francuskiego czy niemieckiego.

W celu przystosowania się do pełnego uczestnictwa w społeczeństwach europejskich środowiska imigranckie powinny dokonać asymilacji kulturowej, której efektywność polega na odpowiednio szybkim wchłanianiu nowych wzorów. Chodzi tu o to, czy są one na tyle szybko wchłaniane, że grupa przejmująca zmniejsza albo co najmniej nie traci dystansu do grup, z których następuje przejmowanie wzorów. Im większy dystans kulturowy, tym trudniejsza asymilacja. Może się ona wiązać nie tylko z zagrożeniem tożsamości kulturowej, lecz także dezintegracją osobowości.

> Przyjrzyjmy się wynikom badań przeprowadzonych w 70 krajach w latach 1995–1996 i 2000–2002. Przedmiotem badań był stosunek do instytucji demokratycznych oraz postawy moralne. Okazało się, że demokracja jest rzeczą dobrą nie tylko w oczach ludzi społeczeństw zachodnich, lecz także w oczach mieszkańców krajów islamskich. W niektórych krajach islamskich (Albania, Egipt, Bangladesz, Azerbejdżan, Indonezja, Maroko i Turcja) werbalna aprobata dla demokracji od 92 do 99% jest większa niż np. w USA – 89%. Natomiast wyraźne pęknięcie między Zachodem a światem islamu wiąże się z równością płci i podejściem do

seksualności. Szeroko pojęta równość płci jest kluczowym wskaźnikiem tolerancji i wolności osobistej. W przypadku wszystkich krajów objętych badaniami istnieje silna korelacja między poparciem dla równości płci a poziomem demokratyzacji danego społeczeństwa (na podst. Inglehart, Norris 2003).

Radykalno-feministyczna interpretacja wyników badań uzyskanych w krajach islamu prowadzi do wniosku, że mamy do czynienia z kulturą, w ramach której mężczyźni nie są zdolni do aktu prokreacji, jeżeli nie towarzyszy mu sadystyczna otoczka nadrzędności własnej i masochistyczna podległość partnerki[4]. Istnienie tak silnego związku między wskaźnikami demokracji a intymnymi fragmentami osobowości powoduje, że poważne próby wdrażania norm demokratycznych będą odbierane jako zdarzenia głęboko nerwicujące.

Im większy dystans kulturowy, tym większe narażenie na anomię społeczną kultury przejmującej wzory zachowań i systemy wartości. Do anomii dochodzi wtedy, gdy gwałtowne zakwestionowanie wzorów i systemów wartości prowadzi do dezintegracji osobowości. Ludzie tracą rozeznanie, co jest dobre, a co złe, żyją w stanie permanentnej niepewności. Taki sposób życia jest źródłem ciągłych frustracji i lęków, w efekcie prowadzi do neurotyzacji osobowości.

Dezintegracja osobowości jest efektem kilku przesłanek. Może ona być spowodowana głęboką niepewnością, które ze sprzecznych wzorów zachowań i wartości są dobre, a które złe. Przyczyną dezintegracji osobowości może być także psychiczna i intelektualna niemożność opanowania elementów nowej kultury. Gdy nowych wzorów jest za dużo, umysł może sobie nie poradzić z ich opanowaniem.

Czy oznacza to, że przejmowanie wzorów kulturowych jest szkodliwy i lepiej go unikać? Pozytywna odpowiedź na to pytanie prowadzi to stwierdzenia, że jest to tylko wtedy możliwe, gdy długofalowo przyjmie się strategię rezerwatu. Istotą asymilacji jest to, że przejmuje się zawsze elementy kulturowe ze środowisk atrakcyjnych dla członków grupy przejmującej. W zakresie przejmowania wzorów kultury ekonomicznej zawsze jest tak, że przechodzą one z krajów o wyższej stopie życiowej

[4] Dość rozpowszechniona w niektórych kręgach islamskich wizja raju mówi o tym, że na mężczyzn czekają tam przecudnej urody hurysy-dziewice, a dla kobiet są w raju tylko słodycze i daktyle.

do krajów o niższym poziomie życia. Strategia rezerwatu jest tylko wtedy skuteczna, gdy otoczenie będzie współpracować w realizacji tej strategii, większość grupy własnej zaś nie będzie aspirować do takich możliwości życiowych, jakie dostępne są poza rezerwatem. W taki sposób zdają się postępować niektóre społeczności islamskie w krajach UE. Posyłanie dzieci do szkół koranicznych zamiast do świeckich, trwanie przy zwyczajach rodowych w odniesieniu do kobiet sprawia, że utrwala się nieprzystosowanie do demokracji i do rynku pracy kolejnych pokoleń. Brak dostępu do atrakcyjnych pozycji społecznych rodzi poczucie krzywdy, które jest podsycane przez poczucie odrębności religijnej. Sytuację pogarsza doktryna wielokulturowości, która służy politykom europejskim za alibi do unikania trudnych działań na rzecz zmniejszenia luki kulturowej.

Pojawia się teraz pytanie, dlaczego w sytuacji odmienności kulturowej tylko jedna strona ma podjąć trudne dla siebie działania. Pierwszy powód ma charakter polityczny. W państwach demokratycznych jest tak, że gdy większość obywateli jest narażona na dyskomfort z powodu konieczności przystosowania się do mniejszości, pojawią się politycy argumentujący, że jest to niesprawiedliwe i wymaga zmiany. Oczywiste jest, że uzyskają poparcie wystarczające do tego, aby zapobiec niechcianym przez większość zmianom. Drugi powód wynika z przesłanek cywilizacyjnych, czyli wzajemnych związków między systemami wartości i wzorami zachowań a różnymi dobrami i ułatwieniami, jakie są udziałem osób danego kręgu kulturowego.

Przyjrzyjmy się nieco bliżej tej problematyce. Załóżmy, że jakieś grupy różnią się wyraźnie stanem posiadania atrakcyjnych dóbr równie silnie pożądanych przez członków obu grup. W takiej sytuacji członkowie grupy biedniejszej, jeżeli chcą mieć te same dobra, mogą albo wywołać wojnę, albo próbować u siebie wyprodukować to samo równie efektywnie, albo przeniknąć do pierwszej grupy i stać się „jednymi z nich", czyli wyemigrować do innych krajów, gdzie pożądane dobra są bardziej dostępne. Wykluczmy na razie wojnę.

Załóżmy, że druga grupa chciałaby mieć więcej samochodów, telefonów komórkowych, lodówek, rakiet i innych dobrych rzeczy. Rzeczy te trzeba by jakoś wyprodukować, ale żeby tak się stało, trzeba więcej fabryk, więcej ludzi wykwalifikowanych, więcej szkół itd. Musieliby wszyscy wziąć się do współdziałania w dziele tworzenia dobrobytu. Jest to jednak niemożliwe, ponieważ kobiety muszą siedzieć w domu

i nie mogą się kształcić. W ten sposób ze współdziałania eliminuje się połowę członków grupy. Eliminuje się nie tylko ręce, ale i głowy, które mogłyby wspomóc wspólny trud nowymi pomysłami, ideami, usprawnieniami. Widać wyraźnie, że w drugiej grupie wydajność pracy musi być mniejsza i w obecnym stanie rzeczy grupa ta nie będzie miała tylu dobrych rzeczy, ile posiada pierwsza grupa. Chyba że zmieni dotychczasowe przyzwyczajenia na inne, bardziej zgodne z logiką tworzenia wszystkich tych dobrych rzeczy, które są przedmiotem pożądania członków grupy. Grupa druga powinna zatem upodobnić się do pierwszej grupy, w której instytucje i wzory kultury sprzyjają wytwarzaniu dóbr społecznie pożądanych. W tym celu grupa ta powinna dokonać asymilacji kulturowej, czyli wkomponować we własną kulturę te instytucje i wzory kulturowe, które sprzyjają osiąganiu tego, co członkowie grupy chcieliby mieć. Te same dylematy towarzyszą tym członkom grupy biedniejszej, którzy emigrują do grup odmiennych kulturowo w poszukiwaniu ułatwień życiowych.

Powstaje teraz pytanie o przejmowanie wzorów kulturowych jako kategorii moralnej. Czy np. z punktu widzenia imigrantów jest powinnością czy niepotrzebną szykaną pogłębiającą dyskomfort psychiczny. W celu rozstrzygnięcia tych wątpliwości wróćmy raz jeszcze do podanego przykładu dwu grup.

Masowa emigracja z grupy drugiej do pierwszej jest odbiciem faktu, że członkowie grupy drugiej w ramach swoich instytucji i wzorów kulturowych nie są w stanie wytworzyć różnych dobrych rzeczy, które chcieliby mieć. Po to, żeby je mieć, starają się wejść do grupy pierwszej. W grupie pierwszej dobrych rzeczy jest rzeczywiście więcej i nowo wchodzący do niej poprawiają swój poziom życia. W grupie pierwszej dlatego wytwarza się więcej dobrych rzeczy, że istnieją tam inne instytucje i wzory kulturowe, bardziej sprzyjające tworzeniu materialnych i ideowych dóbr społecznie pożądanych. Nowo wchodzący do grupy pierwszej mogą nie chcieć zmienić własnych przyzwyczajeń kulturowych, ponieważ łączy się to ze znacznym wysiłkiem. Wtedy w grupie pierwszej będą dwie podgrupy. Pierwsza to ludzie, którzy żyją w ramach kultury sprzyjającej tworzeniu dóbr powszechnie pożądanych, druga podgrupa to ci, którzy żyją w ramach kultury niesprzyjającej. Wkład drugiej podgrupy w tworzenie rzeczy pożądanych jest per capita mniejszy, a grupy pierwszej większy. W efekcie w całej grupie ilość rzeczy dobrych jest mniejsza, niż mogłaby być, gdyby wszyscy jej

członkowie posiedli sprzyjające wzory kulturowe. Asymilacja kulturowa leży w interesie wszystkich, zarówno tubylców, jak i imigrantów. Z moralnego punktu widzenia jest ona powinnością nowo przybyłych, ponieważ jej brak uszczupla dostęp tubylców, jak i imigrantów do tych dobrych rzeczy, które są cenne dla obu grup.

Państwa narodowe w procesach globalizacji

Wydarzenia z 11 września 2001 i ich następstwa pokazały, że w sytuacji trudnej rola państw jako aktorów polityki i gospodarki globalnej jest nadal niepodważalna. Dotyczy to jednak państw o największym ciężarze gatunkowym. Mniejsze oraz gorzej zarządzane (np. niektóre państwa afrykańskie) wyraźnie straciły na mocy przetargowej wobec aktorów rynku globalnego.

Jak z tego wynika, dbałość o to, aby globalizacja nie zagroziła demokracji spoczywa raczej na państwach demokratycznych niż instytucjach międzynarodowych. Globalizacja nie zdejmuje z państw i ich rządów odpowiedzialności za przyszłość własnych społeczeństw. Nadal są one odpowiedzialne za edukację, infrastrukturę, ochronę zdrowia, programy emerytalne, kohezję społeczną (przeciwdziałanie nierównościom) i jakość życia obywateli (Dror 2001, s. 69). Zmniejszenie efektywności w zakresie realizacji tych działań może spowodować zaburzenia społeczne, destrukcję państw demokratycznych i wyłonienie się jakichś nowych, nacjonalistycznie czy wręcz plemienne zorientowanych organizmów politycznych i destrukcji traktatów leżących u podstaw globalizacji. Państwa są bardziej potrzebne aktorom rynku globalnego niż odwrotnie.

Globalizacja jest w znacznym stopniu zjawiskiem wywołanym przez decyzje polityczne państw i regulacje instytucji międzynarodowych. Regulacje międzynarodowe to głównie domena działalności WTO (World Trade Organization). Przystąpienie do tej organizacji jest równoznaczne z ograniczeniem protekcjonizmu handlowego (ceł, opłat granicznych, wspierania konkurencji itp). Konwencje WTO miały fundamentalne znaczenie dla zapoczątkowania globalizacji i nadal mają dla jej utrwalenia. Ponieważ globalizacja opiera się na umowach międzynarodowych, ma ona potencjalnie odwołalny charakter. Umowy można złamać, z WTO wystąpić, granice zamknąć, a internet poddać

politycznej kontroli, jak np. w Chinach. Taki obrót polityki światowej jest wyobrażalny, co nie oznacza, że musi nastąpić. Warto zauważyć, że przed I wojną światową zakres globalizacji był niewiele mniejszy niż obecnie, z tym jednak że nie towarzyszyły mu technologie telekomunikacyjne.

Możliwy do wyobrażenia kres procesów globalizacji lub ich cofnięcie może być powodowane kilkoma okolicznościami.

Pierwsza z nich to kryzys przywództwa w dziele globalizacji. Globalizacja, jakkolwiek trudno odmówić jej znamion spontaniczności ekonomicznej, jest jednak procesem opierającym się na porozumieniach i naciskach politycznych. Współczesne procesy globalizacji są wspierane przez światowe przywództwo USA w instytucjach finansowych i potencjał militarny tego państwa. Politycy zachodnioeuropejscy skarżą się, że ich państwa prowadzą politykę budowania ładu globalnego przez tworzenie porozumień w sprawie ekologii, sądownictwa etc., do których USA nie bardzo chcą przystępować. USA są oskarżane o wykorzystywanie procesów globalizacji do budowania potęgi narodowej. Kres globalizacji wyznacza tu spadek zainteresowania USA przywództwem w dziele stymulowania i utrwalania globalizacji na rzecz protekcjonizmu wychodzącego naprzeciw żądaniom różnych krajowych grup interesu. I tak np. ostatnie (rok 2002) awantury na linii USA–UE związane z subsydiowaniem producentów stali w USA świadczą o tym, że jest to możliwe.

Drugi możliwy do pomyślenia czynnik ograniczający globalizację to wykreowanie Unii Europejskiej i USA jako dwu ugrupowań rywalizujących ze sobą ekonomicznie. Może to prowadzić do dwustronnego stopniowego zamykania się rynków i eliminowania mechanizmu rynkowego na rzecz regulacji wewnątrz Europy i USA.

Kolejny czynnik potencjalnie ograniczający globalizację wynika ze wzrostu nierówności społecznych i upowszechniania się poczucia upośledzenia i krzywdy w skali ponadnarodowej. Wzrost znaczenia ruchów antyglobalistycznych i ewentualne pojawienie się jakiejś nowej ideologii integrującej i scalającej ich wysiłki doprowadzi do nowych światowych regulacji globalnych procesów gospodarczych.

W podobnym kierunku może oddziaływać nacisk krajowych grup interesu na rządy demokratyczne. Wzrost niezadowolenia z nierówności społecznych będzie sprawiał, że demokratyczne elity polityczne będą się czuły zmuszone podjąć kroki przeciwdziałające globalizacji,

również w skali międzynarodowej. Powstaje jednak pytanie, czy wspomniany wcześniej wzrost znaczenia korporacji globalnych i ich dominacja nad niektórymi rządami nie będzie czynnikiem równoważącym te działania i powodującym ich nieskuteczność. Mogłoby się tak wydawać. Jednakże firmy globalne to tylko bardzo duże przedsiębiorstwa, z wszystkimi właściwymi im ograniczeniami. Na czym one polegają, niech to zobrazuje przykład jednej z firm, która podjęła się uprawiania polityki globalnej i rywalizacji z rządami, początkowo nie bez pewnych sukcesów.

Mowa tu o United Fruit Company, która powstała w 1885 roku jako Boston Fruit Company i szybko rozpoczęła globalną ekspansję na rynkach Ameryki Łacińskiej, USA i Europy. W międzyczasie firma zmieniła nazwę na United Brands. Flagowym produktem firmy były banany. W rezultacie zaczęto mówić o „republikach bananowych", czyli państwach o monokulturowej gospodarce i niestabilności politycznej, gdzie klasa polityczna utrzymuje się z zagranicznych łapówek i sprawuje rządy w interesie donatorów. Już na początku XX wieku powstały eksterytorialne strefy bananowe, otrzymano od niektórych rządów także główne krajowe linie kolejowe (1904, Gwatemala) czy koncesje na zarządzanie pocztą krajową (Gwatemala). Sukcesy United Fruit w dziele globalizacji były rzeczywiście imponujace, dysponowała ona m.in. 42 statkami-chłodniami, setkami kilometrów linii kolejowych i kontrolowała 70% rynku bananów. Najbardziej znanym dokonaniem politycznym United Fruit był współudział w interwencji USA w Gwatemali w 1954 roku. Zapoczątkowana tym wydarzeniem wojna domowa trwała aż do lat 80. Nazwa United Fruit zdobyła popularność światową i stała się symbolem imperializmu i neokolonializmu.

Działalność komunistów, radykałów i przykład Fidela Castro na tyle podniósł poziom kontestacji i nacisk na rządy, że niektóre z nich poczuły się zmuszone do odchodzenia od statusu republik bananowych. W 1974 roku Honduras, Panama i Kostaryka podpisały pakt o nałożeniu podatku na eksport bananów wytwarzanych w tych krajach – głównie przez United Brands. W tym samym roku przyłączyła się do nich Gwatemala i powstała Organizacja Państw Eksporterów do prowadzenia wspólnej polityki

w zakresie cen. United Brands określiła oba te akty samoorganizacji państwowej jako niesprawiedliwe, ale już tylko protestowała i groziła wycofaniem się. Straty były coraz częstsze. W 1989 roku nastąpila kolejna zmiana nazwy na Chiquita Brands International Incorporated. W latach 90. Unia Europejska z powodów politycznych postanowiła, że będzie wspierać byłe kolonie europejskie poprzez przywilej importowy w zakresie owoców. Na import owoców z innych krajów nałożono limity, najboleśniej odczuła to Chiquita. Zwróciła się więc o pomoc do rządu USA, który zapoczątkował ostatnią chyba ekonomiczną wojnę bananową, nakładając m.in. cła na sery z Francji. Bruksela się nie ugięła i nad globalizację przedłożyła interesy polityczne byłych europejskich metropolii kolonialnych. Straty rosły i w 2001 roku Chiquita uciekła w bankructwo, składając w sądzie stosowne dokumenty. (na podst. Niklewicz 2001) (Bucheli, Read 2001).

Casus wzlotu i upadku tak wybitnej firmy globalnej pokazuje, że polityczne zwycięstwa firm globalnych są oparte na bardzo kruchych podstawach i wcześniej czy później muszą się one ugiąć przed procesami mobilizacji politycznej realizowanej przez państwo, grupy państw albo ruchy społeczne. Firma United Fruit upadła w trakcie rozkwitu rynku globalnego, ale nie procesy rynkowe były powodem jej upadku, lecz decyzja polityczna Unii Europejskiej. Z punktu widzenia prowadzonych tu analiz oznacza to, że jeżeli państwa albo inne całości polityczne zechcą zablokować procesy globalizacji, to zrobią to niezależnie od oporu firm globalnych.

Gospodarka oparta na wiedzy

Logika globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy sprawia, że są to zjawiska konfliktowe w niektórych ich elementach. Gospodarka oparta na wiedzy wymaga stałego podnoszenia poziomu intelektualnego; głównym podmiotem życia gospodarczego jest tu „organizacja ucząca się". Tymczasem produkty bardzo ważnego elementu gospodarki globalnej – firm inforozrywkowych w coraz większym stopniu pozbywają się wszelkich śladów intelektualnej inspiracji. Nie może być inaczej, ponieważ programy inforozrywkowe muszą trafić do widza globalnego

ponad różnicami wykształcenia i kulturowymi. Niedawno udowodniono ponad wszelką wątpliwość wpływ oglądania agresji w TV przez dzieci i młodzież na ich późniejsze konflikty z prawem (na podst. Orliński 2002). Nie ulega wątpliwości, że równie negatywnie na późniejszy potencjał umysłowy wpływa wczesny kontakt z flagowymi programami firm inforozrywkowych, np. talk shows, wielcy bracia czy inne reality shows. Włoski magnat medialny Silvio Berlusconi zabronił własnym dzieciom oglądać programy nadawane przez swoje stacje telewizyjne. „Kazał im na pamięć uczyć się całych wersetów Dantego i ćwiczyć językową wyobraźnię (...) sam mówi (o swojej telewizji) jako o czasie antenowym dla reklamy" (cyt. za Rosnowski 2002).

Globalizacja opiera się na umowach i mechanizmach politycznych. Natomiast gospodarka oparta na wiedzy jest spontanicznym wytworem konkurencji, pogoni za innowacjami i dążenia do doskonałości w zarządzaniu. Taka gospodarka jest immanentnie związana ze stosunkami rynkowymi i stanowi ich logiczne zwieńczenie, co oczywiście nie oznacza, że ostatnie stadium. Gospodarka oparta na wiedzy nie jest bynajmniej jakimś nowym systemem gospodarowania, odmiennym od rynkowego. Jest to taka sama gospodarka rynkowa jak ta, którą znamy, z właściwymi jej korzyściami, ale i defektami, takimi jak przeinwestowanie i cykl koniunkturalny (Woroniecki 2001).

Przemiany związane z powstawaniem gospodarki opartej na wiedzy mają przełomowy charakter, który czasami bywa porównywany co do znaczenia z rewolucją przemysłową. Peter Drucker uważa, że obecnie jesteśmy świadkami transformacji polegającej na tworzeniu się społeczeństwa pokapitalistycznego. Społeczeństwo kapitalistyczne rozwijało się, opierając się na kluczowym zasobie w postaci kapitału i jego umiejętnego inwestowania. Obecnie na plan pierwszy wysuwa się wiedza, która nie likwiduje znaczenia kapitału, ale to ona staje się zasobem pierwszoplanowym (Drucker 1999). Problemy związane z funkcjonowaniem gospodarki opartej na wiedzy mogą być analizowane na **dwu płaszczyznach. Pierwsza polega na obserwacji i analizie sektorów gospodarki** (branż, przemysłów), które w całości dadzą się zakwalifikować jako elementy gospodarki opartej na wiedzy. Niekiedy branże te określa się mianem wiedzochłonnych. **Druga płaszczyzna analizy takiej gospodarki polega na diagnozowaniu zarządzania organizacjami** i formułowaniu zaleceń, w jaki sposób powinny się one przystosowywać do jej wymogów. Przedmiotem dalszych rozważań będzie druga z tych płaszczyzn.

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 podst. Pedler, Aspinwall 1999).

Na czym polega nowość organizacji uczących się w stosunku do tradycyjnych? Najważniejszymi różnicami są: rozszerzenie pojęcia *użytecznej wiedzy organizacyjnej* oraz jej wykorzystanie poprzez dostosowanie do tego struktur i praktyki organizacyjnej. Wykryto mianowicie, że wiedza organizacyjna nie jest skupiona na najwyższych poziomach zarządzania, lecz jest rozproszona. Nosicielem wiedzy użytecznej jest każdy członek organizacji. Z rozproszenia wiedzy użytecznej wynika, że należy wciągać do procesów decyzyjnych wszystkich pracowników. Im lepiej i głębiej dana organizacja wdroży uczestnictwo pracowników w procesach decyzyjnych, tym lepiej wykorzysta posiadane przez nią zasoby wiedzy. Wiedza organizacyjna tworzy się w zespołach dyskusyjnych w postaci sugestii, ripost, dopowiedzeń, kontynuacji wątków etc. Tak tworzona wiedza wzbogaca zespół i zarazem prowadzi do rozwoju jego uczestników i sukcesu organizacji jako całości.

W organizacjach uczących się mamy do czynienia z nowym spojrzeniem na proces decyzyjny. I tak, podjęcie dobrej decyzji zależy od spełnienia dwu warunków. Pierwszym warunkiem dobrego decydowania jest to, by jakość decyzji zależała od liczby rozważanych propozycji i zakresu wiedzy, który został wzięty pod uwagę w trakcie jej przygotowywania. Im więcej osób, tym więcej propozycji i tym większy zakres wiedzy. Zwiększenie intelektualnego zaplecza decyzyjnego sprzyja temu, by wśród wielu propozycji pojawiła się ta najlepsza. Pamiętać jednak należy, że zbyt duża liczba członków zespołu uniemożliwia efektywne współdziałanie. Drugim warunkiem dobrego decydowania jest, by trafność decyzji zależała od zbiorowych umiejętności przeprowadzenia selekcji przedłożonych propozycji i wyboru najlepszej z nich albo ustanowienia kompromisu.

Spełnienie tych warunków jest efektem łącznego zaistnienia szczególnych stosunków grupowych, które polegają na tym, że:

- każdy uczestnik grupy, włączając w to przywódców, ma takie same uprawnienia do przedkładania własnych propozycji postępowania wobec pojawiających się szans i zagrożeń;

• między uczestnikami a przywódcami istnieje pewien poziom zaufania niezbędny do tego, aby uczestnicy byli przekonani, że przywódcy w dobrej wierze uczestniczą w zbiorowym podejmowaniu decyzji i że faktycznie realizują działania uznane za najlepsze;

• uczestnicy czują się zobowiązani do przedkładania własnych propozycji i faktycznie to robią;

• uczestnicy posiadają psychiczną zdolność do zawierania kompromisów.

Selekcja pomysłów jest kluczowym elementem procesu decyzyjnego. Jej celem jest uzyskanie propozycji mających szanse realizacji w ramach dostępnych zasobów organizacyjnych. Pamiętać należy, że błyskotliwość czy nowatorstwo nie są same w sobie gwarantami sukcesu. Sukces gwarantują propozycje zawierające logiczne powiązanie między stanem docelowym a zasobami i kwalifikacjami wykonawców oraz inicjatywa zmierzająca do podjęcia i sfinalizowania koniecznych działań.

Gospodarka oparta na wiedzy i jej emanacja w postaci organizacji „uczących się" jest niemożliwa bez zaistnienia szczególnej kultury organizacyjnej, czyli upowszechnienia się wzorów postępowania sprzyjających nieskrępowanemu współdziałaniu zbiorowemu. Chodzi tu o dalsze upowszechnienie i pogłębienie wzorów postępowania właściwych gospodarce rynkowej i kulturze politycznej umożliwiającej współdziałanie zbiorowe w skali ponadrodzinnej (opisano je w rozdziale poświęconym umysłowości europejskiej). Najważniejsze wzory kulturowe umożliwiające taki stan rzeczy to: racjonalność analityczna, indywidualizm etyczny, bezosobowość, przewidywalność i zaufanie. Indywidualizm etyczny polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście nad zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, a które potencjalnie mogą się pojawić. Przeciwieństwem jest kolektywizm, w którym dominują obowiązki osobnika wobec grupy nad wszystkimi innymi zawartymi przez niego umowami. Racjonalność analityczna prowadzi do uznania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych zasadach logiki formalnej. Zdanie jest prawdziwe albo fałszywe niezależnie od tego, kto je wypowiada. Przeciwieństwem jest irracjonalizm oparty na logice substancjalnej. Logika substancjalna polega na tym, że zdanie jest uznawane za prawdziwe zależnie od statusu jego autora albo od tego, jak się ma jego treść do interesów lub nastroju danego osobnika lub

grupy. Może się zdarzyć, że to samo zdanie wypowiedziane przez dyrektora jest uważane za prawdziwe, a gdy wypowie je robotnik, będzie uznawane za fałszywe. Bezosobowość polega na umiejętności oddzielenia osobowości, psychiki i emocji od dyskutowanego problemu oraz na oddzieleniu cech osobowości partnerów od głoszonych przez nich poglądów. Dyskutuje się o treści zdań, a nie o cechach osobowości ich autorów. Posługiwanie się logicznymi argumentami, bezosobowość i indywidualizm etyczny sprzyjają przewidywalności zachowań wzajemnych. Przewidywalność zwiększa poczucie bezpieczeństwa, sprawia, że nieoczekiwane wrogie zachowania nie pojawią się i w ten sposób wzmacnia wzajemne zaufanie.

Globalizacja, Polska i Unia Europejska

Jakie miejsce w procesach globalizacji zajmuje Polska i inne kraje wschodnioeuropejskie? Wstąpienie krajów wschodnioeuropejskich do UE niewiele zmieni, jeśli chodzi o ich usytuowanie w procesach globalnych. Będą one należeć do wspólnej strefy ekonomicznej, ale będzie to nadal strefa złożona z silnie odrębnych rynków narodowych i narodowych formacji politycznych. Na razie mamy do czynienia z niezbyt zintegrowaną Unią Europejską, która jako całość nie prowadzi jednolitej polityki zagranicznej, nie posiada też wyraźnej strategii wobec procesów globalizacji gospodarczej. Czynnikiem spajającym Unię Europejską jest pamięć o II wojnie światowej i przywództwo francusko-niemieckie. To drugie wydaje się być podstawowym czynnikiem trwałości procesów integracyjnych. Z drugiej jednak strony, różnice interesów narodowych sprawiają, że przywódcza rola tandemu francusko-niemieckiego ma dość chaotyczny charakter.

Po drugiej stronie mamy USA – potęgę gospodarczą i militarną jednolicie zarządzaną i znacznie mniej chaotyczną. Widoczne obecnie spory na linii USA–Unia Europejska po stronie europejskiej uzasadniane są jako przeciwstawianie się hegemonii amerykańskiej i dążenie do ukształtowania demokratycznego ładu światowego. Powstaje jednak pytanie, czy tylko Stany Zjednoczone wykorzystują globalizację do realizacji narodowych interesów? Na początku 2003 roku prezydent Francji bez uzgodnienia z Litwą obiecywał Rosji daleko idące ułatwienia transportowe na terytorium Litwy, suwerennego państwa europej-

skiego. Litwa i podobne kraje słusznie mogą się obawiać, że będzie to wspólna polityka, ale tak ukierunkowana, aby wzmocnić pozycję Francji wobec USA z wykorzystaniem poparcia Rosji, której trzeba w zamian dać coś litewskiego. Wobec USA – aspiracje do równości, wobec Europy Wschodniej – hegemonizm. W szukaniu sojuszników dla zrównoważenia potencjału USA tandem francusko-niemiecki dość chętnie sięga po poparcie Rosji. Zbiorowa pamięć historyczna Europy Środkowo-Wschodniej przywodzi na myśl wspomnienia Pokoju Wiedeńskiego, Rapallo, czy sierpnia 1939, z czego nigdy nic dobrego dla tej części Europy nie wynikało.

Jakkolwiek publicyści i politycy mówią o rywalizacji USA–Europa, jest to raczej rywalizacja niemiecko-francuska z USA. Jest dość prawdopodobne, że spełnienie aspiracji większego uczestnictwa w polityce globalnej mocarstw drugiego rzędu, jak wspomniane Niemcy, Francja czy Rosja, doprowadziłoby do ukształtowania ładu określanego kiedyś mianem „koncertu mocarstw". Z punktu widzenia krajów Europy Wschodniej byłaby to sytuacja mniej komfortowa. Dlaczego? Koncert kilku równorzędnych mocarstw zawsze łączy się z zabiegami o poparcie albo podporządkowanie mniejszych państw. Tworzą się strefy wpływów o dość płynnych granicach. Płynne są relacje między interesami mocarstw wiodących, raz dominują jedne, innym razem drugie. Sytuację komplikowałby fakt, że USA i tak zachowałyby dominującą rolę, natomiast zmianom ulegałyby konstelacje mocarstw drugiego rzędu. Z punktu widzenia małych krajów taki obraz świata jest mało przewidywalny i dość chaotyczny. Bardzo trudno o konstruowanie długofalowych strategii i z konieczności polityka ma charakter doraźnych reakcji na sprzeczne sygnały ze sceny, na której grany jest „koncert mocarstw", i na sygnały o postępowaniu podobnych małych państw wobec tego, co dzieje się na głównej scenie. Na tym tle wyraźnie wykrystalizowane, nietotalitarne przywództwo światowe stanowi czynnik ładu i stabilności dla polityki małych państw, nie mających szans na miejsce na „scenie koncertowej". Interesy państwa przywódczego są dość łatwe do rozpoznania i prognozowania. Możliwe są oczywiście zmiany priorytetów państwa przywódczego, ale nawet jeżeli są częste, to i tak nie niosą ze sobą takiego chaosu jak partie solowe mocarstw koncertujących i reakcje na nie państw słuchających.

Ocena ta straciłaby znaczenie tylko wtedy, jeśli udałoby się doprowadzić do powstania wspólnej przestrzeni politycznej i wspólnej

europejskiej polityki zagranicznej, militarnej i gospodarczej. Byłoby tak, gdyby kluczowe państwa europejskie zrezygnowały z aspiracji do udziału w „koncercie mocarstw" na rzecz silnego zaangażowania w budowę wspólnej europejskiej przestrzeni politycznej.

Osiągnięcie takiego stanu rzeczy byłoby równoznaczne z rezygnacją przez Niemcy i Francję z samodzielnego uczestnictwa w polityce światowej. Jednakże domaganie się czegoś takiego od Niemiec czy Francji byłoby aktem czystej obłudy. Jeżeli np. Polacy przystępują do UE po to, aby poprawić swoją pozycję narodową, dlaczego Francuzi czy Niemcy nie mogą wykorzystywać UE dla poprawy swojej pozycji? Zburzenie Muru Berlińskiego i rozpad Układu Warszawskiego zapoczątkowały pewne nowe procesy związane z definiowaniem interesów narodowych w Niemczech. Do lat 90. zachodnioniemieckie elity polityczne dość skutecznie przekonywały społeczeństwo do rezygnacji z niemieckości na rzecz europejskości; kluczowym argumentem były ekscesy związane z II wojną światową. W tej tamie zaczynają się jednak pojawiać pewne wyrwy. W niemieckim obiegu publicznym zaczynają się pojawiać opinie, że niemieckie obozy koncentracyjne były tylko odpowiedzią na podobne działania rosyjskich bolszewików, coraz częściej poszukuje się argumentów zmierzających do zrównoważenia cierpień narodów napadniętych cierpieniami Niemców[5] doznanymi od zwycięzców, rząd niemiecki zaś wykazuje stałe zainteresowanie stanowiskiem Czech wobec „dekretów Benesza" wysiedlających Niemców sudeckich poza granice Czechosłowacji, w następstwie II wojny światowej. Widać wyraźnie, że Niemcy zaczynają na nowo interpretować własną historię i definiować swoje interesy narodowe. Od tego, jak głęboka będzie ta redefinicja, zależą losy zjednoczonej Europy. Może się zdarzyć, że konsekwentne próby innego zdefiniowania problemu ludności wysiedlonej do Niemiec zderzą się z polsko-czeskim współdziałaniem w tej sprawie. Jeżeli usiłowania będą szerokie i intensywne, te

[5] Bohdan Jałowiecki zwrócił uwagę na swoistą polsko-niemiecką rywalizację o symbole, w której silną pozycję uzyskali Niemcy. I tak, „w polskiej prasie i pracach naukowych pojawia się coraz częściej termin »wypędzeni« na określenie ludności niemieckiej, której część uciekła z obecnych polskich ziem zachodnich przed Armią Czerwoną, a część na podstawie decyzji wielkich mocarstw została przesiedlona" (Jałowiecki 2002, s. 120). Polacy, którzy na skutek decyzji wielkich mocarstw zmienili przymusowo miejsce zamieszkania, określani są mianem przesiedlonych albo repatriantów, natomiast Niemcy określani są mianem wypędzonych.

dwa kraje mogą zacząć szukać sojuszników i zrozumienia międzynarodowego. Bardzo łatwo będzie o to, by jakieś duże państwo europejskie chciało wzmocnić swoją pozycję wobec Niemiec rozgrywaniem karty polsko-czeskiej. Można sobie wyobrazić, jak wpłynie to na integrację europejską: źle, albo bardzo źle. Tak być oczywiście nie musi, ale może i należy być na to przygotowanym.

Europejskie usiłowania integracyjne miały wiele celów, ale jednym z najważniejszych było rozwiązanie problemu niemieckiego. Od czasu zjednoczenia Niemiec przez Bismarcka były one dla reszty Europy zbyt duże, zbyt potężne i zbyt romantyczne. Zapoczątkowana przez Adenauera zmiana tożsamości niemieckiej na europejską usunęła te obawy. Ewentualne zatrzymanie albo regres tych przemian spowoduje, że stare problemy będą wymagały nowych przemyśleń.

Francja z kolei wyraźnie akcentuje aspiracje do odgrywania znaczącej roli w polityce światowej. Duże znaczenie w polityce francuskiej mają wzniosłe hasła „wielkości" „dostojeństwa" „majestatu", „splendoru" itp. Prymat interesu narodowego nadal dominuje nad polityką europejską. Zauważyć jednak trzeba, że utworzenie wspólnej Europy byłoby niemożliwe bez pojednania francusko-niemieckiego i woli współpracy w tym dziele potwierdzonej w 1958 roku traktatem podpisanym przez De Gaulle'a i Adenauera. To powoduje, że przywództwo francusko-niemieckie w Europie jest nie tylko efektem historycznych zasług, ale przede wszystkim faktycznym gwarantem europejskiej integracji.

Opisane wyżej perturbacje związane z renesansem uczuć narodowych w Niemczech i reakcjami na to państw sąsiednich sprawiają, że nie można wykluczyć pojawienia się w przyszłości sporów (w europejskim, niemiecko-francuskim zespole przywódczym). Jest możliwe, że w przyszłości skuteczne pełnienie europejskiego przywództwa będzie wymagało amerykańskiego arbitrażu. Pamiętać trzeba, że to USA zaraz po II wojnie światowej zapoczątkowały aktywną politykę wspierania, a nawet wymuszania (np. poprzez plan Marshalla) tworzenia ponadnarodowych struktur gospodarczych i politycznych w Europie.

Zastanówmy się teraz, jaki związek mają zarysowane wyżej możliwości przebiegu zjawisk politycznych z procesami gospodarczymi i miejscem Polski w gospodarce globalnej. Utrzymanie politycznego przywództwa USA i dalsza „trudna współpraca" USA z UE oznacza kontynuację dotychczasowych tendencji. Przywództwo polityczne

przekłada się na przywództwo gospodarcze i trwa ekspansja amerykańskiej kultury organizacyjnej. Międzynarodowe instytucje regulacyjne WTO, MFW, Bank Światowy kierują się logiką rynkową, międzynarodowa polityka kredytowa opiera się na założeniu, że pieniądze pożycza się tylko tym, którzy wdrożą reformy zwiększające efektywność gospodarczą, długi są egzekwowane. Regulatorem gospodarki światowej jest rynek i konkurencja globalna, której legitymizacji dostarczają wzory kulturowe i wartości właściwe kulturze amerykańskiej. Taki stan rzeczy nakłada na Polskę i inne kraje Europy Wschodniej wymaganie sprostania konkurencji globalnej i wdrożenia dalszych koniecznych reform. W zamian otwiera się perspektywa zajęcia dobrego miejsca w światowym wyścigu gospodarczym i wykorzystania wszystkich szans rozwojowych. Trudno mówić o zrównaniu się z USA czy Niemcami, ale możliwe jest uzyskanie podstaw do trwałego rozwoju na relatywnie wysokim poziomie i stopniowe pokonywanie dystansu do najlepszych. Jeżeli jednak konieczne reformy nie będą wdrożone, a polityka gospodarcza będzie paternalistyczna i wyrozumiała, regres może być bardzo duży, bolesny i dość trwały.

Odmienny porządek polityczny powstanie wtedy, gdy nastanie „koniec Zachodu", czyli zanik więzi politycznej Europa–USA. Wiązałoby się to z rozpoczęciem rywalizacji politycznej i gospodarczej między nimi. Jest bardzo prawdopodobne, że stopniowo następowałoby zamykanie rynków dla wymiany wzajemnej i coraz większy protekcjonizm, zwłaszcza po stronie europejskiej. Globalna rywalizacja polityczna i gospodarcza musiałaby spowodować nacisk Europy na „odamerykanizowanie" międzynarodowych instytucji gospodarczych, takich jak Bank Światowy, MFW, WTO. Będzie to prowadzić do ich atrofii albo zmarginalizowania. Jest także możliwe, że zajmą się one obsługą państw współpracujących z USA.

Europejski protekcjonizm byłby kontynuacją dotychczasowych etatystycznych i kolektywistycznych tendencji, które w Europie są silniejsze niż w USA. Taka polityka spotkałaby się z poparciem opinii publicznej większości krajów i mogłaby być wykorzystana jako atrakcyjny czynnik tworzenia tożsamości europejskiej. Tak mniej więcej mogą wyglądać scenariusze różnego ukształtowania się relacji między Europą a USA i ich konsekwencje. Więcej uwagi poświęcono scenariuszowi konfliktu, co nie oznacza sugestii, że jest on bardziej prawdopodobny. Tak może być, ale nie musi.

Rozszerzenie Unii Europejskiej o 10 państw, w tym Polskę, dość wyraźnie zmieni europejskie relacje polityczne i konstelacje interesów. Na tle innych krajów Polska posiada dość duży potencjał ludnościowy, który przekłada się na równie poważny wpływ polityczny. Dlatego strategia postępowania, jaką wybierze Polska wobec instytucji europejskich, będzie miała bardzo duże znaczenie dla wzmacniania lub osłabiania siły przetargowej bloków wspólnych interesów.

Polska ma do wyboru dwie strategie postępowania. Pierwsza polega na włączeniu się w budowę Europy jako jednego z centrów rozwojowych świata. Druga strategia polega na dążeniu do wykorzystania wpływu politycznego do zwiększania funduszy wyrównawczych, dopłat i subsydiów po to, żeby zwiększyć ilość pieniędzy unijnych wpływających do Polski. Pierwsza strategia jest trudniejsza, druga jest pozornie łatwiejsza, ale długofalowo bardziej niebezpieczna. Problemy rozwoju gospodarczego zawsze były ważnym powodem integrowania się krajów europejskich, niezależnie od powodów politycznych. Żeby to zobrazować, sięgnę do historii. Poprzedniczkami Unii Europejskiej były, m.in. Europejska Wspólnota Węgla i Stali oraz EURATOM. Ta pierwsza powstała głównie po to, by Francja i Niemcy mogły wzajemnie kontrolować swoje przemysły zbrojeniowe, ale nie tylko. Podówczas węgiel i stal były symbolami najważniejszych czynników rozwojowych, czymś w rodzaju obecnego mikroprocesora czy czegoś jeszcze ważniejszego. Nie tylko wzajemny strach, ale także wspólne, bardziej efektywne wykorzystanie ówczesnych „lokomotyw rozwojowych" – takie były motywy integracji państw zachodnioeuropej- skich. Potem motyw rozwoju przysłoniła polityka rolna i różne fundusze wyrównawcze. Wszystko wskazuje na to, że sytuacja dojrzała do tego, by znów zwyciężyło nastawienie prorozwojowe.

Druga strategia postępowania wygląda dość atrakcyjnie i z punktu widzenia polskich polityków oraz części wyborców może sprawiać wrażenie głęboko patriotycznego sposobu postępowania. Następstwa mogą być jednak odwrotne do oczekiwanych. Gospodarkę Unii Europejskiej cechuje duży zakres odgórnej regulacji. Wspólna polityka gospodarcza koncentruje się wokół dopłat do rolnictwa i dopłat do regionów słabo rozwiniętych. W efekcie takiego stanu rzeczy utrwalił się podział na kraje wpłacające do wspólnego budżetu i kraje biorące z tego budżetu.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że po przyjęciu do UE krajów wschodnioeuropejskich wzrośnie polityczny nacisk na dzielenie, przy-

znawanie, dowartościowanie, wspieranie, rekompensowanie itp. Wynika to z dwu powodów. Pierwszy to relatywne ubóstwo tych krajów. Drugi wiąże się z historycznymi i kulturowymi uwarunkowaniami. W Europie Wschodniej, podobnie jak na południu Europy silna jest tradycja gospodarki folwarcznej, kolektywizm, etatyzm i roszczeniowość. Demokratycznie wybrani politycy z tych krajów będą musieli postępować zgodnie z wolą wyborców nastawionych na to, by coś od kogoś dostać, załatwić, przywieźć z Brukseli, obronić itd. Polska z racji swojej pozycji politycznej w Radzie Europy stałaby się naturalnym liderem wschodnioeuropejskich państw biorących z budżetu. Jeżeli tak się stanie, to włączenie krajów Europy Wschodniej nastawionych na realizację drugiej strategii zwiększy moc przetargową biorców pomocy i tym samym osłabi moc przetargową interesów prorozwojowych, a może nawet skutecznie je zablokuje.

Jakie mogą być konsekwencje polityczne takiego stanu rzeczy? Państwa „wkładające do budżetu" i zarazem zainteresowane w prorozwojowym jego kształcie będą przegłosowywane. Wśród ich polityków i opinii publicznej pojawi się wcześniej lub później przekonanie, że wypracowane w tych krajach zasoby są marnotrawione, a powinny być wykorzystane na rozwój ogólnoeuropejski i krajów „dających do budżetu". W interesie całości Europy leży wyłonienie silnych centrów rozwojowych, które byłyby w stanie wziąć równoprawny udział w konkurencji globalnej i zarazem stanowiłyby dla innych partnerów europejskich punkt odniesienia i wzór do naśladowania. W sytuacji zablokowania usiłowań prorozwojowych tandem francusko-niemiecki może zacząć realizować pojawiające się już wcześniej propozycje: „dwu prędkości integrowania się", „dobrowolnych centrów integracji", „twardego rdzenia Europy" itp. Jeżeli do tego dojdzie, koncepcja „twardego rdzenia Europy" zmaterializuje się w postaci zamkniętego klubu najbogatszych państw. Można oczekiwać, że państwa klubu będą dążyły do zamykania prorozwojowych powiązań gospodarczych we własnym gronie i stopniowego izolowania się od otoczenia. Najprawdopodobniej determinacja współdziałania i izolowania się od reszty wzmacniana będzie przekonaniem, że tylko w taki sposób można będzie udanie rywalizować z USA i Azją Wschodnią. Europa Wschodnia pozostanie raczej na zewnątrz tego klubu.

Oczywiście w interesie Europy Zachodniej nie leży, aby na wschodzie Europy powstała strefa biedy, rozsadnik nielegalnej emigracji

i chaosu politycznego. Niestabilność polityczna mogłaby skusić Niemcy do ponownego uruchomienia ekspansywnej polityki wschodniej. Następstwem mogłoby być stopniowe rozluźnianie więzi Niemiec z zachodem Europy, aż do rozpadu tandemu francusko-niemieckiego, i koniec Unii Europejskiej. Dlatego nie zniknie parlament europejski, komisarze będą obradować, a pomoc wyrównawcza będzie nadal płynąć do wschodniej Europy, ale, jak pisał Kundera, prawdziwe życie będzie gdzie indziej. Pogłębianie się współpracy w ramach „klubu twardego rdzenia integracji" musi doprowadzić do osłabienia uczestnictwa krajów wschodnioeuropejskich w europejskim rozwoju gospodarczym i do trwałego uzależnienia od funduszy wyrównawczych i pomocowych.

Dość prawdopodobne jest powstanie swoistego „pasa bezpieczeństwa" albo, jeśli ktoś woli, „przedmurza stabilizującego" wzdłuż wschodniej granicy Unii Europejskiej. Można przyjąć, że długofalowe korzyści uczestników „klubu trwałego rdzenia" z wzajemnego wspierania się w rozwoju gospodarczym będą na tyle duże, że będą one w stanie, przez środki pomocowe, utrzymać stabilność polityczną we wschodnim „pasie bezpieczeństwa". W takiej sytuacji wykształci się nowy europejski podział pracy, w którym wschodniej Europie przypadnie rola obrońcy granic Unii Europejskiej. Takie są możliwe następstwa wyboru drugiej strategii.

W interesie Europy Wschodniej, w tym Polski, leży, aby tworzenie europejskich centrów rozwojowych nie nabrało charakteru trwałego podziału na biednych i bogatych. Rozbieżność interesów biorców pomocy i twórców rozwoju jest zrozumiała i oczywista. Argumenty obu stron są dość mocne, merytoryczne przeplatają się z moralnymi, równie mocnymi. Jednak gdy dojdzie do sytuacji ultymatywnej, politycy reprezentujący biorców pomocy powinni pamiętać, że w układzie dawca-biorca biorący bardziej potrzebuje dającego niż odwrotnie.

Podsumowanie

Przedmiotem rozważań w tym rozdziale były wyzwania przyszłości, wobec których stoi Europa, a wraz z nią polska gospodarka i polityka. Podstawowymi kategoriami analitycznymi były globalizacja oraz gospodarka oparta na wiedzy. Z przeprowadzonych rozważań wynika dość jednoznacznie, że nowymi, specyficznymi elementami współcze-

snej globalizacji, różniącymi ją od innych, wcześniejszych procesów ogólnoświatowych są:

- nowe technologie informatyczne, zwłaszcza Internet;
- powstanie światowego rynku finansowego i jego oderwanie się od światowej produkcji i handlu;
- wzrastająca rola firm inforozrywkowych w kreowaniu ogólnoświatowych, ponadkulturowych stylów życia, stwarzających nowe zapotrzebowanie na produkty;
- powstawanie przedsiębiorstw globalnych o nowej strukturze organizacyjnej, odmiennej od tradycyjnych przedsiębiorstw międzynarodowych.

Obecnie rynek globalny cechuje się wysokim poziomem koncentracji. Jego tendencje rozwojowe mają dwoisty charakter. Z jednej strony mamy do czynienia z restrukturyzacją postindustrialną związaną z zanikaniem tradycyjnych gałęzi przemysłowych oraz „pierwotnym obsadzaniem" pozycji na rynku globalnym. Procesy te stwarzają wrażenie, że globalizacja wiąże się ze stałym wzrostem konkurencji. Z drugiej strony mamy do czynienia ze zwiększaniem się współzależności między uczestnikami rynku globalnego i ich działaniami nakierowanymi na unikanie konkurencji.

Globalizacja gospodarki opiera się na stosunkach politycznych między państwami i porozumieniach między nimi. Zmiana tych konfiguracji może zmodyfikować lub znacząco odwrócić przebieg procesów globalizacyjnych. Globalizacji towarzyszy wzrost nierówności społecznych. Dalszy wzrost nierówności społecznych może skutkować wzrostem poziomu kontestacji i zdominowaniem kultury, gospodarki i polityki przez jakąś nową formę walki klasowej.

Problemy związane z funkcjonowaniem gospodarki opartej na wiedzy mogą być analizowane na dwu płaszczyznach. Pierwsza polega na obserwacji i analizie sektorów gospodarki (branż, przemysłów), które w całości dadzą się zakwalifikować jako elementy gospodarki opartej na wiedzy. Niekiedy branże te określa się mianem wiedzochłonnych. Druga płaszczyzna analizy polega na diagnozowaniu zarządzania organizacjami i formułowaniu zaleceń, w jaki sposób powinny się one przystosowywać do wymogów gospodarki opartej na wiedzy.

Gospodarkę opartą na wiedzy uosabia organizacja ucząca 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.

Miejsce Polski w procesach globalizacji zależy od przyszłego układu relacji politycznych i gospodarczych między USA i UE. Wejście Polski do Unii Europejskiej stawia przed polską klasą polityczną obowiązek przemyślenia wizji Europy, którą warto realizować, i określenia obecnych i przyszłych celów, do jakich warto dążyć.

Polska ma do wyboru dwie strategie postępowania. Pierwsza polega na włączeniu się w budowę Europy jako jednego z centrów rozwojowych świata. Druga strategia polega na dążeniu do wykorzystania wpływu politycznego do zwiększania funduszy wyrównawczych, dopłat i subsydiów po to, żeby zwiększyć ilość pieniędzy unijnych wpływających do Polski. Pierwsza strategia jest trudniejsza, druga jest pozornie łatwiejsza, ale długofalowo bardziej niebezpieczna.

Rozbieżność interesów biorców pomocy i twórców rozwoju jest zrozumiała i oczywista. Jednak w ostatecznym rozrachunku, gdy dojdzie do sytuacji ultymatywnej, politycy reprezentujący biorców pomocy powinni pamiętać, że w układzie dawca–biorca, biorący bardziej potrzebuje dającego niż odwrotnie.

Społeczne przesłanki efektywności przedsiębiorstw. Interpretacja kulturowa i alienacyjna

Wstęp

Zaprezentowane dalej rozważania nawiązują do wcześniejszych analiz polskiej kultury organizacyjnej i stanowią zarazem ich zwieńczenie. Kontynuowany będzie m.in. wątek odrębności polskiej kultury organizacyjnej. Nieodparcie nasuwa się pytanie o zakres owej odrębności. Spróbujmy na to pytanie odpowiedzieć pośrednio, w następujący sposób. Duża odmienność kultur organizacyjnych oznacza równie dużą odmienność struktur organizacyjnych i zachowań pracowniczych. Każda kultura organizacyjna posiada właściwe sobie metody efektywnego zarządzania. Te metody muszą być dostosowane do zachowań pracowniczych, ponieważ niedostosowanie oznacza, że ludzie będą na nie reagowali odmiennie od oczekiwań, czyli ich zachowania będą nieefektywne. W takiej sytuacji należy zastosować jakieś inne, wyraźnie odmienne metody zarządzania. Jeżeli zatem metody sprawnego zarządzania wypracowane w jednej kulturze i zastosowane w innej również wiążą się z efektywnością, to obie te kultury są raczej podobne niż różne. Ponadto w końcowych fragmentach rozważań postaram się pokazać związek tendencji wykrytych w polskich przedsiębiorstwach z procesami globalizacji.

Przedmiotem rozważań jest analiza społecznych korelatów efektywności przedsiębiorstw. Dobór korelatów efektywności oparty był na podręcznikowych, głównie amerykańskich i europejskich zaleceniach dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi. Badania były projektowane z myślą o sprawdzeniu elementarnego modelu efektywności, według którego dobre funkcjonowanie przedsiębiorstwa zależy od: stosunków własności, nastawienia grup nieformalnych, wspierania

inicjatyw pracowniczych, stylu kierowania i wdrażania elementów „organizacji uczących się" (dbałości o doskonalenie pracowników).

W pierwszej części opracowania postaram się ustalić, czy podręcznikowe kategorie dobrego zarządzania faktycznie wiążą się z miernikami efektywności badanych przedsiębiorstw. Okaże się, że czynnikiem najsilniej związanym z efektywnością jest prywatna własność przedsiębiorstw. Następnie dokonam ponownej analizy intensywności stosowania zasad zarządzania, tym razem w przekroju przedsiębiorstw prywatnych i publicznych. Ponieważ rezultaty będą dość zaskakujące, odwołam się do dwu odmiennych interpretacji: alienacyjnej i kulturowej. W dalszej kolejności dokonam pogłębionej analizy metod zarządzania – w tym celu przedstawię wyniki badań mówiące o tym, jak są zarządzane najlepsze wydziały w najlepszych przedsiębiorstwach. Uzyskane rezultaty posłużą do ostatecznej oceny, czy i w jakim stopniu zasady zarządzania wiążą się z efektywnością, oraz do zarysowania kilku wniosków teoretycznych na temat alienacyjnego i kulturowego wyjaśnienia rezultatów badań.

Opis badań oraz pomiar efektywności przedsiębiorstw i jej przesłanek

Pierwotnym celem badań w przedsiębiorstwach było sprawdzenie, czy postawy i wzory zachowań kierowników i pracowników różnią się w zależności od tego, czy przedsiębiorstwo funkcjonuje lepiej lub gorzej, a także sprawdzenie, czy i w jakim stopniu efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw i jej przesłanki wiążą się ze zróżnicowaniem regionalnym. Niestety, niechęć menedżerów do udzielania informacji ankieterom okazała się zbyt duża i tego celu nie udało się osiągnąć. W efekcie jedynym kryterium doboru próby badawczej stała się zgoda władz przedsiębiorstw na przeprowadzenie badań. Zmieniono zatem cel pierwotny i postanowiono sprawdzić, czy istnieją jakieś różnice między przedsiębiorstwami i zespołami (wydziałami, sekcjami etc.) pracującymi lepiej lub gorzej. Zaprezentowane niżej analizy oparte są na wynikach badań w 14 przedsiębiorstwach[1], w których przeprowadzono 440 ankiet

[1] Badania przeprowadzono w 16 przedsiębiorstwach, jednakże w dwu spośród nich liczba poprawnie wypełnionych ankiet była zbyt mała, aby móc przeprowadzić sensowny podział na zespoły lepsze i słabsze.

oraz wywiady z dyrektorami przedsiębiorstw i kierownikami wydziałów. Badania zrealizowano na przełomie lat 2002 i 2003[2].

Ocenę efektywności przedsiębiorstw oparto wyłącznie na metodzie reputacyjnej. Wykorzystano kilka rodzajów informacji. Podstawą były informacje uzyskane w trakcie wywiadów z członkami zarządu przedsiębiorstw. Jak ustalił Rafał Wysoczański, dyrektorzy pytani o to, jakie czynniki brali pod uwagę oceniając kondycję swoich przedsiębiorstw ,odwoływali się do kilku okoliczności. Wszyscy badani brali pod uwagę wyniki finansowe firmy oraz wielkość sprzedaży. Ponadto ważnym kryterium oceny był udział i pozycja danego przedsiębiorstwa na rynku. Jako wskaźnik powodzenia podawano także poszerzenie rynku oraz inwestycje w zakładzie i perspektywy rozwoju. Opinii o przedsiębiorstwach zasięgnięto także w urzędach gminnych. Ponadto wykorzystano odpowiedzi na pytanie zadane pracownikom: „Jak prosperuje zakład pracy?" Okazało się, że opinie uzyskane w urzędach i opinie kierowników oraz dyrektorów (prezesów) są zgodne i, co więcej, pokrywają się z opiniami pracowników. Ostatecznie, dla ułatwienia analiz statystycznych przyjęto, że wskaźnikiem funkcjonowania przedsiębiorstwa będą odpowiedzi pracowników na wspomniane pytanie.

Przejdźmy teraz do mierników efektywności zespołów. Postanowiono, że pomiar efektywności funkcjonowania zespołów oparty zostanie na opiniach członków ścisłego kierownictwa badanych przedsiębiorstw. Okazało się jednak, że wyróżnienie dobrze i źle funkcjonujących komórek organizacyjnych nastręcza duże trudności. W zgodnej opinii dyrektorów i prezesów firm wszystkie komórki organizacyjne pracują na podobnym poziomie, „no, może niektóre mają więcej problemów i pracują nieco słabiej". W efekcie do badań zakwalifikowano zespoły najlepsze i „trochę słabsze".

Społeczne przesłanki efektywności przedsiębiorstw

Zastanówmy się teraz nad społecznymi przesłankami efektywności przedsiębiorstw. Dość ważną przesłanką dobrego lub złego funkcjono-

[2] Kierownikiem badań była dr Elżbieta Piwko. Ponadto w zespole badawczym uczestniczyli mgr mgr: Katarzyna Górniak, Dominika Rodzeń, Piotr Jermakowicz, Krzysztof Kliszczyński, Rafał Wysoczański oraz autor tego opracowania.

wania firm są cechy pracowników. Mogą oni np. zachowywać się zgodnie z teorią X albo Y McGregora. W pierwszym przypadku unikają odpowiedzialności, są leniwi, pozbawieni nadzoru „głupieją", są nierealistycznie roszczeniowi. W drugim przypadku pracownicy są nastawieni na szukanie zadowolenia przez dobre wykonanie pracy, są samodzielni przejawiają inicjatywę i są odpowiedzialni. Te postawy pracowników przekładają się na nastawienia grup nieformalnych. Co oznacza, że postawy te przekształcają się we wzory zachowań grupowych (zob. Hryniewicz 2003). Zdominowują one zachowania pracowników, ponieważ konieczność zachowania zgodnego z wzorami grupowymi jest odczuwana jako przymus. Utrwalone wzory grupowe sprawiają, że zachowania są niezwykle mało podatne na zmiany.

Przesłanek efektywności pracy można także doszukiwać się w motywacjach i oczekiwaniach pracowniczych. Można przyjąć, że efektywnej pracy sprzyja nastawienie pracowników na osiągnięcia (np. by zrobić coś lepiej niż inni) i na samorealizację przez pracę.

Jedną z najważniejszych przesłanek efektywności przedsiębiorstw jest niewątpliwie styl kierowania. Od stylu kierowania zależy wykorzystanie kwalifikacji pracowników, poziom motywacji do pracy. W trakcie projektowania badań przyjęto, że przez pojęcie styl kierowania rozumieć będziemy zbiór intencjonalnych zachowań danego kierownika mających na celu skłonienie podległego zespołu do realizacji stojących przed nim zadań. Dla potrzeb dalszych rozważań wyodrębnimy trzy style kierowania: wodzowski, demokratyczny i biurokratyczny.

Wskaźnikami definicyjnymi stylów kierowania są:

- **styl demokratyczny** (styl zespołowy, zwany także uczestniczącym) – kierownik skłania do dyskusji grupowych i wdraża rozwiązania przyjęte przez grupę;
- **styl wodzowski** (folwarczny) – kierownik kieruje się wyłącznie własnym uznaniem, wydaje polecenia, co i jak ma być zrobione, ale ich nie uzasadnia;
- **styl biurokratyczny** – kierownik odwołuje się do przepisów, planów, i zarządzeń wyższych szczebli.

Oprócz tych definicyjnych wskaźników stylu kierowania uwzględniono także zachowania towarzyszące i zarazem najbardziej charakterystyczne dla poszczególnych stylów kierowania. W sumie uwzględniono 15 wskaźników sposobu pełnienia ról kierowniczych.

Szczególną przesłanką efektywności przedsiębiorstw jest przejawianie inicjatywy pracowniczej. Pracownicy przejawiający inicjatywę „szukają pracy" i nie wymagają dokładnych instrukcji ani drobiazgowego nadzoru, co znacznie zmniejsza koszty kierowania, poprawia jakość i wydajność pracy. Na tym tle szczególnie cenne jest przedkładanie przez pracowników różnego typu usprawnień i racjonalizacji metod pracy. Te na pozór drobne ułatwienia w skali masowej przekładają się na przełomowe innowacje. Dość przypomnieć, że legendarne wręcz w latach 60–80. sukcesy przemysłu japońskiego opierały się na *kaizen*, czyli moralnym przymusie namysłu indywidualnego i grupowego nad codziennym usprawnianiem miejsca pracy. Z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw ważne jest nie tylko to, by inicjatywy takie się rodziły, lecz także to, by stosunek kierownictwa i grup nieformalnych do tych usiłowań był zachęcający.

Jednym z ważniejszych wskaźników efektywności przedsiębiorstwa są jego długofalowe perspektywy. W trakcie projektowania badań uznaliśmy, że przyszłość należeć będzie do gospodarki opartej na wiedzy. Po to, by dostosować się do tej rodzącej się na naszych oczach formacji społeczno-ekonomicznej, przedsiębiorstwa muszą się przekształcać w „organizacje uczące się". Termin **„organizacja ucząca się" oznacza idealny model funkcjonowania organizacji. Model ten opisuje stan rzeczy polegający na tym, że ogół pracowników bierze udział w wytwarzaniu nowej wiedzy dla konkretnych zastosowań w codziennej praktyce organizacyjnej.** W celu zobrazowania tej problematyki za pomocą dość prostych wskaźników postaram się ocenić, w jakim stopniu miejsca pracy respondentów są przygotowane na wyzwania gospodarki opartej na wiedzy. Można przyjąć, że organizacje „uczące się" cechuje duży nacisk na szkolenia i podnoszenie kwalifikacji, dostarczanie pracownikom wiedzy o oczekiwaniach klientów i istnienie warunków dla wzajemnego uczenia się.

Pod uwagę weźmiemy także własność przedsiębiorstw. Zgodnie z dotychczasowym stanem wiedzy, przedsiębiorstwa prywatne powinny lepiej funkcjonować od publicznych. Zobaczymy, na ile sąd ten jest słuszny.

Ostatnim z omawianych wskaźników będzie psychiczny koszt ponoszony przez pracowników danej organizacji. **Miernikiem kosztu psychicznego jest subiektywnie dolegliwy stan psychiczny danego osobnika będący następstwem przekonania o niezaspokojeniu jego potrzeb i oczekiwań w środowisku pracy.** Dla konstrukcji zmiennej kosztu psychicznego wykorzystano 19 pytań sondujących odczuwanie niepokoju i na-

pięć psychicznych w różnych sytuacjach w miejscu pracy[3]. Zaprezentowane dalej uwagi o znaczeniu kosztu psychicznego wynikają ze wspomnianych wcześniej badań przeprowadzonych w 2001 roku (Hryniewicz 2003). Koszt psychiczny dostarcza dwu rodzajów wiedzy o przedsiębiorstwie. Po pierwsze, wysoki koszt psychiczny przeciwdziała przejawianiu inicjatywy przez pracowników i „sprzyja bierności pracowniczej dzisiaj i unikaniu pracy jutro". I odwrotnie, im niższy koszt psychiczny, tym wyższy poziom inicjatywy (zob. Hryniewicz 2003). Zakładając, że zarządzanie zasobami ludzkimi ma na celu pełne wykorzystanie potencjału intelektualnego i skłanianie do inicjatywy, możemy przyjąć, że koszt psychiczny może być miernikiem efektywności zarządzania zasobami ludzkimi w danej organizacji. W organizacjach, w których przeciętnie ponoszony koszt psychiczny jest niezbyt wysoki, zmiany stylu kierowania i inne działania nakierowane na obniżanie kosztu psychicznego skutkują wzrostem inicjatyw pracowniczych.

W organizacjach, w których koszt psychiczny jest bardzo wysoki, sytuacja jest inna. Zmiany i inwestycje nakierowane na spadek kosztu psychicznego uwalniają energię psychiczną, ale zostaje ona wykorzystana na samoorganizowanie się na rzecz różnego typu rewindykacji. Działania na rzecz poprawy przynoszą rezultaty odwrotne do oczekiwanych i owocują strajkami, rebeliami, oporem, skargami zbiorowymi etc. Tak jak bankrutują przedsiębiorstwa tworzące zbyt wysokie koszty finansowe, tak i firmy o zbyt dużym koszcie psychicznym są niezdolne do dalszego funkcjonowania w tym samym składzie personalnym. Negatywne nastawienie grup nieformalnych i zachowania kierowników tworzą tam iście gordyjski węzeł pretensji, krzywdy, wrogości, zagrożenia, biernego oporu, gnuśności i zawiedzionych oczekiwań. Wiedza zbiorowa uczestników organizacji przybiera orientację obronną. Wszelkie sygnały z otoczenia traktowane są jako zagrożenia, dyskusje grupowe obracają się wokół wyszukiwania wszelkich możliwych nieszczęść, a propozycje reform traktowane są jako manipulacje i odrzucane. Rozwiązanie tego węzła jest na tyle kosztowne, że bardziej opła-

[3] 19 zmiennych poddano analizie głównych składowych, w celu uzyskania wag obrazujących wkład każdej z nich w nową zmienną kosztu psychicznego. Zmienne dodano, każdą z nich mnożąc przez jej wagę. Następnie, w celu doprowadzenia rozkładu zmiennej do rozmiarów skali procentowej, uzyskane wyniki podzielono przez 20. Nową zmienną poddano transformacji w postaci: zmienna *10 + 25. Uzyskano zmienną kosztu psychicznego, której 95% wartości zawiera się w przedziale od 4,9 do 77,8 pkt.

calna jest wymiana pracowników i kierowników. Tylko wtedy gdy koszt psychiczny nie przybiera zbyt dużych rozmiarów, doskonalenie organizacji drogą reform wewnętrznych przyniesie oczekiwane rezultaty.

Główne wyniki badań

Zobaczmy teraz, jakie rezultaty można uzyskać dzięki zastosowaniu metody reputacyjnej do oceny efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw i wydziałów wewnątrz nich. Na początek zobaczmy, w jaki sposób opisane poprzednio społeczne przesłanki efektywności przedsiębiorstw wiążą się z oceną ich funkcjonowania.

Tabele 1 – 1a. Nastawienie grup nieformalnych a efektywność przedsiębiorstwa. Współczynniki korelacji Pearsona

Tabela. 1. Współczynniki korelacji między oceną funkcjonowania przedsiębiorstwa a wskaźnikami nastawienia grup nieformalnych

Wskaźniki nastawienia grup nieformalnych	Pracownicy unikają brania na siebie odpowiedzialności	Pracownicy niechętnie reagują, gdy kierownicy zachęcają ich do inicjatywy	Gdy kierownicy zmniejszają siłę nadzoru, pracownicy wykorzystują to dla unikania pracy
	-.153	-.190	-.232

Tabela 1a. Ocena efektywności przedsiębiorstwa a nastawienie grup nieformalnych wobec racjonalizatorów i innowatorów[4]

Wskaźniki nastawienia grup nieformalnych	Gdy współpracownik w P. zespole wystąpi z propozycjami nowych metod i usprawnień pracy, koledzy nie wykażą zainteresowania jego pomysłem	Gdy współpracownik w P. zespole wystąpi z propozycjami nowych metod i usprawnień pracy koledzy będą go unikać
	-.105	-.123

[4] Tabele 1 i 1a zawierają współczynniki korelacji między odpowiedziami na pytanie „czy zakład pracy dobrze prosperuje" (skala od 1 – zdecyd. tak do 4 – zdecyd. nie) a akceptacją 5 twierdzeń: pracownicy unikają odpowiedzialności, niechętnie reagują, gdy kierownicy zachęcają ich do inicjatywy, zmniejszenie siły nadzoru wykorzystują dla unikania pracy, koledzy nie wykażą zainteresowania, gdy pracownik wystąpi z propozycjami usprawnień, gdy pracownik wystąpi z propozycjami nowych metod pracy, koledzy będą go unikać.

Im lepsze oceny przedsiębiorstw, tym mniej dostrzegane są w nich negatywne nastawienia grup nieformalnych. W przedsiębiorstwach dobrze prosperujących relatywnie rzadziej zdarza się, że pracownicy unikają odpowiedzialności, przejawiają większą inicjatywę i nie wymagają ciągłego nadzoru – „sami się pilnują". Podobnie jest ze stosunkiem do innowacji. W przedsiębiorstwach lepiej funkcjonujących natężenie zachowań niechętnych wobec potencjalnych innowatorów jest wyraźnie mniejsze niż przedsiębiorstwach gorzej ocenianych. Konkludując, możemy stwierdzić, że cechy pracowników i nastawienie grup nieformalnych ma istotne znaczenie dla efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstw.

Tabela 2. Styl kierowania a ocena funkcjonowania przedsiębiorstwa. Współczynniki korelacji Pearsona

Współczynniki korelacji między odpowiedziami na pytanie: „Czy uważa P., że zakład pracy, w którym jest P. zatrudniony, dobrze prosperuje?" (skala od 1 do 4) a odpowiedziami na pytanie, w jakim stopniu poniższe zachowania odnoszą się do P. zwierzchnika?	
Gdy pracownik wystąpi z projektami usprawnień, kierownicy go pochwalą	.106[5]
Dba o to, aby pracownicy byli informowani o celach zespołu i jego roli w zakładzie pracy	.133
Jest dobrym reprezentantem interesów kierowanego przez siebie zespołu wobec kierownictwa wyższego szczebla	.167
Okazuje swoją władczą pozycję częściej, niż to jest konieczne	-.138
Zniechęca do poszukiwania lepszych metod wykonywania pracy i wysuwania własnych pomysłów	-.103

Styl kierowania znacząco wiąże się z jego efektywnością. Kierownicy przedsiębiorstw lepiej prosperujących częściej przejawiają wspierający stosunek do innowatorów i bardziej niż kierownicy słabszych firm dbają o dostęp pracowników do informacji o celach przedsiębiorstw. Ponadto kierownicy lepszych przedsiębiorstw są uznawani za lepiej dbających o podwładnych niż kierownicy słabszych przedsię-

[5] Im lepiej prosperuje zakład pracy, tym większe prawdopodobieństwo, że kierownicy pochwalą pracownika za inicjatywę.

biorstw. Warto zauważyć, że kierownicy przedsiębiorstw lepiej prosperujących unikają eksponowania swojej pozycji władczej. Kierownicy w słabszych firmach zachowują się tak, jakby chcieli zniechęcić pracowników do aktywności intelektualnej i inicjatywy.

Styl demokratyczny współwystępuje z wysokim poziomem efektywności, a styl wodzowski z niskim. Biorąc jednak pod uwagę liczbę zastosowanych wskaźników (15) i to, że tylko 1/3 z nich wykazuje statystycznie istotny związek z efektywnością, należy uznać, że również „kierowanie odgórne" posiada swoje dobre strony. Problem ten wymaga bardziej dociekliwej analizy i zostanie ona przeprowadzona w dalszej części opracowania.

Tabela 3. Elementy „organizacji uczących się" w przedsiębiorstwie a ocena jego funkcjonowania. Współczynniki korelacji Pearsona[6]

Współczynniki korelacji między oceną funkcjonowania przedsiębiorstwa a elementami „organizacji uczących się"			
Czy zakład pracy		Czy kierownicy	
informuje o szkoleniach	.190	zachęcają do podnoszenia kwalifikacji	.106
ułatwia nabywanie		wymagają podnoszenia kwalifikacji	.137
nowych umiejętności	.115	postępują tak, że można się czegoś	
		od nich nauczyć	.140
organizuje szkolenia	.101	informują o oczekiwaniach klientów	.270

Coraz wyraźniej widać, że zasoby ludzkie i sposób postępowania z nimi dość ściśle wiąże się z efektywnością przedsiębiorstwa. Cechy pracowników, styl kierowania, a teraz organizacyjne uczenie się logicznie i konsekwentnie obrazują, dlaczego jedna firma jest lepsza, a inna gorsza. Im lepsza firma, tym wyraźniej widoczne są w niej elementy organizacji „uczących się". Rezultaty badań zawarte w tabeli mogą być także odczytane jako obraz wpływu wdrożenia różnych elementów

[6] Tabela zawiera współczynnik korelacji odpowiedzi na pytanie „czy zakład pracy dobrze prosperuje" (skala od 1 – zdecyd. tak do 4 zdecyd. nie) z 3 pytaniami czy zakład pracy informuje o szkoleniach, ułatwia nabywanie nowych umiejętności, organizuje szkolenia, i z 4 kolejnymi pytaniami: kierownicy zachęcają do podnoszenia kwalifikacji, wymagają podnoszenia kwalifikacji, postępują tak, że można się od nich czegoś nauczyć, informują o oczekiwaniach klientów.

„organizacji uczących się" na efektywność danej organizacji. Nacisk na podnoszenie kwalifikacji, uczenie pracowników i informowanie o potrzebach klientów to niekwestionowane czynniki sukcesu organizacyjnego. Rezultaty te dokumentują, że „organizacje uczące się" są faktycznie lepsze od innych i dlatego warto je naśladować.

Tabela 4. Styl kierowania a przewidywane reakcje kierowników na projekty usprawnień zgłaszane przez pracowników. Współczynniki korelacji Pearsona

Wybrane elementy stylu kierowania. Jak zachowuje się kierownik?	Jak zachowują się kierownicy, gdy pracownik występuje z projektami nowych metod i usprawnień pracy?			
	Zignorują go	Będą skłaniać do zaniechania	Pochwalą i będą zachęcać do dalszych usprawnień	Wynagrodzą finansowo
Skłania do dyskusji grupowych i wdraża rozwiązania przyjęte przez grupę	-.269	-.290	.386	.247
Skłania do wysuwania własnych pomysłów	-.276	-.391	.357	.226
Dba o to, by pracownicy byli poinformowani	-.330	-.376	.346	.311
Okazuje władczą pozycję częściej niż to konieczne	.209	.180	-.190	-.212
Kieruje się wyłącznie własnym uznaniem	.303	.286	-.326	-.209

W tabeli skonfrontowano elementy stylu demokratycznego (trzy pierwsze) i wodzowskiego (dwa ostatnie). Okazuje się, że im częściej kierownicy stosują demokratyczne metody kierowania, tym częściej ich pracownicy są skłonni uznawać, że reakcja kierowników na innowacje pracownicze będzie zachęcająca i nagradzająca. Im częstsze stosowa-

nie wodzowskich metod kierowania, tym bardziej pracownicy są przekonani, że reakcją kierownictwa na innowacje pracownicze będzie niechęć i przeciwdziałanie. Możemy zatem przewidywać, że demokratyczny styl kierowania idzie w parze z relatywnie dużą ilością inicjatyw pracowniczych. Natomiast wodzowski styl kierowania powoduje powstrzymanie się pracowników od inicjatywy. Widać wyraźnie, że styl kierowania jest zwornikiem rozlicznych okoliczności sprzyjających albo niesprzyjających adaptacji przedsiębiorstw do gospodarki opartej na wiedzy.

Tabela 5. Stosunki własności i koszt psychiczny oraz ocena funkcjonowania przedsiębiorstwa

	Ocena funkcjonowania – efektywność firmy	Własność – prywatna
Własność	.508	-
Koszt psychiczny	.231	.153

W lepszych firmach koszt psychiczny ponoszony przez pracowników jest mniejszy, a w słabszych większy. W firmach prywatnych koszt psychiczny jest mniejszy niż w publicznych.

Własność firmy wykazuje zaskakująco duży związek z oceną jej efektywności – przedsiębiorstwa prywatne są zdecydowanie lepsze. W trakcie analizy regresji okazało się, że oprócz własności najsilniejszy bezpośredni związek z efektywnością firmy wykazują 3 czynniki: to, czy kierownicy wymagają od pracowników podnoszenia kwalifikacji i czy informują ich o oczekiwaniach klientów (związki pozytywne) oraz nastawienie grup nieformalnych polegające na unikaniu pracy, gdy kierownicy zmniejszą siłę nadzoru (związek negatywny). Okazało się jednak, że te trzy czynniki tłumaczą tylko 11,6% wyjaśnionej wariancji, a własność 17,5% Poniżej zamieszczono wybrane parametry równań regresji.

Zmienna efektywności firm – % wariancji wyjaśnionej przez społeczne przesłanki efektywności = 11,6

Zmienna efektywności firm – % wariancji wyjaśnionej przez własność = 17,5

Widać wyraźnie, że własność o wiele silniej wiąże się z efektywnością firmy niż wszystkie najważniejsze społeczne przesłanki efektywności razem wzięte.

Jest to dość zaskakujące, gdyż w naszych poprzednich badaniach, wykonanych na próbie aktywnej zawodowo ludności czterech regionów kraju, w 2001 roku, podobny związek był o wiele słabszy. Było tak dlatego, że w próbie z 2001 roku reprezentantami sektora prywatnego byli pracownicy bardzo małych firm, do 5 zatrudnionych. W obecnej próbie są wyłącznie większe przedsiębiorstwa. Wynika stąd, że „ozdrowieńczy" wpływ własności prywatnej na przedsiębiorstwo dotyczy większych firm, natomiast w przypadku mniejszych jest o wiele słabiej widoczny. Niemniej jednak tak silny związek własności i efektywności skłania do namysłu nad tym, co jest „takiego dobrego" w firmach prywatnych i czego brakuje w firmach publicznych.

Na zakończenie tych uwag należy odnotować, że motywacje i oczekiwania pracownicze nie wykazały znaczącego statystycznie związku z efektywnością przedsiębiorstw. Nie oznacza to rzecz jasna, że motywacje pracownicze nie mają wpływu na efektywność przedsiębiorstwa. Rezultaty badań mówią tylko tyle, że oczekiwania pracowników firm słabszych i lepszych są do siebie podobne. Zobaczmy teraz, w jaki sposób przesłanki efektywności uwidaczniają się w lepszych i słabszych wydziałach badanych przedsiębiorstw.

Tabela 6. Społeczne przesłanki efektywności w lepszych i słabszych wydziałach 14 przedsiębiorstw. Współczynniki korelacji Pearsona[7]

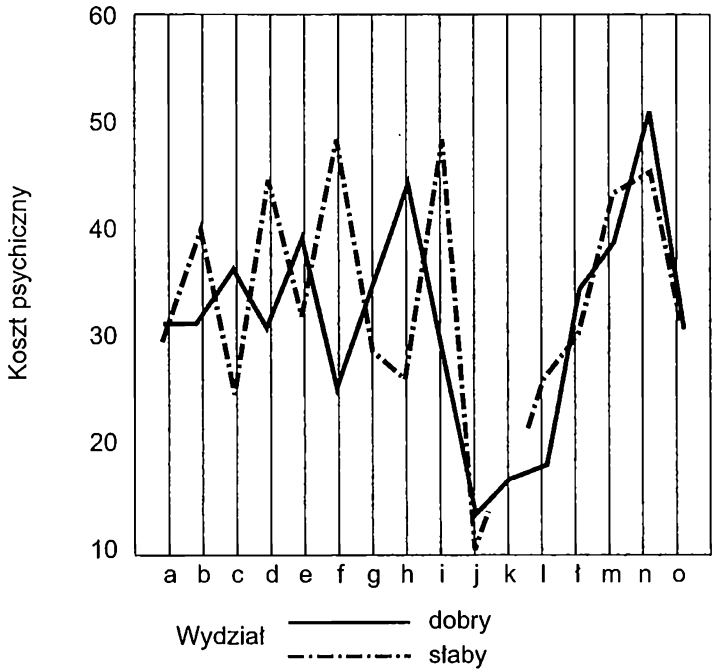
Wydziały (lepsze=1, słabsze=2)	Kierownik dba o zadania i nie zwraca uwagi, jakim kosztem są one wykonywane	Kierownik okazuje władczą pozycję częściej niż to jest konieczne	Kierownik zniechęca do poszukiwania lepszych metod wykonania pracy
	.161	.118	.123

Tylko trzy zmienne, z kilkudziesięciu testowanych, okazały się związane z różnicami między wydziałami lepszymi i słabszymi. Trzy zmienne, ale za to ich ułożenie jest zadziwiająco odmienne od oczekiwań. Okazuje się bowiem, że kierownicy lepszych wydziałów zniechęcają do poszukiwań, nie zwracają uwagi na koszty ponoszone przez pracowników i demonstracyjnie akcentują własną pozycję władczą.

[7] Korelacje obliczono między oceną pracy wydziału a trzema pytaniami o to, jak zachowuje się kierownik.

W lepiej pracujących wydziałach dominuje wodzowski styl kierowania. Jest to rezultat drastycznie odmienny od poprzednio omawianych. Albowiem, jak pamiętamy, im lepiej funkcjonowała fabryka, tym bardziej był w niej upowszechniony demokratyczny styl kierowania. Prowadzi to do paradoksalnych wniosków. Fabryki funkcjonują dobrze, bo kierownicy stosują demokratyczny styl kierowania, ale w tych samych fabrykach pewne wydziały są dlatego najlepsze, że ich kierownicy stosują wodzowski styl kierowania.

Przyjrzyjmy się jeszcze rozkładowi kosztu psychicznego według wydziałów w badanych przedsiębiorstwach.



Rysunek 1. Koszt psychiczny. Wydziały dobre i słabsze w 14 fabrykach

W pięciu organizacjach praca w „lepszych" komórkach organizacyjnych łączy się z mniejszym kosztem psychicznym. W czterech innych odwrotnie, pracownicy lepiej pracujących komórek doznają więcej cierpień psychicznych niż pracownicy tych, które są nieco mniej

produktywne. Ten rezultat jest także dość dwuznaczny i posiada dwie równoważne interpretacje. Naukowe wyjaśnienie sugeruje, że powinno być odwrotnie. Tam, gdzie jest mniej frustracji, ludzie nie ponoszą tak dużego kosztu psychicznego i więcej energii psychicznej mogą przeznaczyć na pracę i jej ulepszanie. Może być też tak, że źródłem lepszej pracy jest odgórne i rygorystyczne „popychanie ludzi do pracy". Takie kierowanie podnosi koszt psychiczny, ale może dawać dobre rezultaty, zwłaszcza wtedy, gdy prace są proste, a postawy pracownicze niechętne.

Pamiętać także należy, że zgodnie z informacjami uzyskanymi w trakcie wywiadów z kadrą kierowniczą badanych firm, komórki organizacyjne wewnątrz organizacji są niezbyt silnie zróżnicowane, jeżeli chodzi o poziom produktywności. W ramach organizacji działa silna tendencja do ujednolicania się poziomu wysiłku wkładanego w pracę i poziomu produktywności poszczególnych komórek organizacyjnych. Jeżeli tak, to „prawdziwe" różnice wykryjemy dopiero wtedy, gdy porównamy ze sobą przedsiębiorstwa. Na tym tle analiza tylko wydziałów musi prowadzić do wieloznacznych wniosków, ponieważ może się zdarzyć, że najlepszy wydział fabryki A jest znacznie słabszy niż najgorszy wydział fabryki B. Wniosek: analiza zróżnicowania między organizacjami więcej wnosi do poznania przesłanek produktywności niż analiza różnic między ich komórkami organizacyjnymi.

Nie sposób jednak nie zauważyć, że wszystko, o czym mówimy, to tylko statystyka, czyli szukanie większościowych tendencji. Współczynniki opisujące rezultaty badań nie przybrały niestety imponujących rozmiarów i dlatego tendencje mniejszościowe nie powinny być negliżowane. To, co w jednej fabryce dominuje, w innej może się okazać mniejszościowe i odwrotnie.

Biorąc pod uwagę te zalecenia, należy stwierdzić, że przesłanki produktywności w organizacjach i ich częściach nabierają cech kontradyktorycznych, albo nawet mogą się układać w kształt oksymoronu. W jednych przedsiębiorstwach wydział „lepszy" jest kierowany bardziej wodzowsko niż wydział słabszy, a w innych odwrotnie, sprzyjające cechy pracownicze współwystępują z niską efektywnością, wdrożeniu organizacji uczących się zaś towarzyszy wodzowski styl kierowania i zarazem wysoka efektywność. W trakcie dalszych analiz podejmę próbę uporządkowania i rozstrzygnięcia tych wątpliwości.

Punktem wyjścia dla dalszych analiz jest fakt, że własność firmy okazała się czynnikiem najsilniej związanym z jej efektywnością. W trakcie dalszych analiz postaram się opisać, czym różnią się firmy prywatne od publicznych z punktu widzenia przesłanek produktywności. Własność przedsiębiorstwa obejmuje dwie kategorie, firmy publiczne i prywatne. Do firm publicznych włączono także akcjonariat pracowniczy. Było to podyktowane tym, że formalne regulacje relacji władzy w akcjonariacie pracowniczym są bardzo podobne do uregulowań właściwych przedsiębiorstwom państwowym, w których działa samorząd pracowniczy. Podobny jest także układ interesów i ich moc sprawcza. Na początek weźmy cechy pracowników i sposób kierowania.

Tabela 7. Cechy pracowników i sposób kierowania a własność przedsiębiorstwa. Współczynniki korelacji Pearsona[8]

Współczynniki dla firm prywatnych	
Pracownicy unikają brania na siebie odpowiedzialności	-.137
Gdy współpracownik wystąpi z propozycjami nowych metod i usprawnień pracy, kierownicy go wynagrodzą	-.102
Pracownicy niechętnie reagują, gdy kierownicy zachęcają ich do inicjatywy	-.140
Czy ma P. poczucie uczestnictwa w decyzjach dotyczących zespołu, w którym P. pracuje?	-.180
Czy ma P. poczucie, że pańska wiedza jest wykorzystana w decyzjach dotyczących zespołu?	-.146

Pracownicy firm prywatnych na tle pracowników firm publicznych nie unikają odpowiedzialności (znak ujemny) i relatywnie chętniej reagują (też znak ujemny), gdy kierownicy zachęcają ich do inicjatywy.

[8] Korelacje obliczono między własnością firmy (prywatne = 1, reszta = 0) a odpowiedziami na 5 pytań: czy pracownicy unikają odpowiedzialności, kierownicy wynagrodzą za usprawnienia, pracownicy niechętnie reagują na zachęcanie ich do inicjatywy, pracownik ma poczucie uczestnictwa w decyzjach i czy ma poczucie wykorzystania posiadanej wiedzy.

Pracownicy firm prywatnych są wyraźnie bardziej skłonni do angażowania się w pracę niż pracownicy firm państwowych. Zaskakujące jest, że wyraźnie nie idzie to w parze z nastawieniem kierowników wobec pracowników. Firmy prywatne są mniej skłonne od państwowych wynagradzać pracowników za inicjatywy usprawniające pracę. Co więcej, wiedza pracowników jest uznawana za nieznaczącą i opinie pracowników nie są brane pod uwagę w procesie decyzyjnym. Wynika z tego dość jednoznacznie, że na tym tle gospodarka zasobami ludzkimi w firmach państwowych jest wyraźnie lepiej prowadzona, ale jak pamiętamy, są one mniej efektywne i mimo niespełnienia oczekiwań pracowniczych w zakresie samorealizacji i uczestnictwa, koszt psychiczny w firmach prywatnych jest mniejszy niż w państwowych. Zaraz zobaczymy, skąd biorą się te paradoksy. Zanim to nastąpi, odnotujmy jeszcze jedną antynomię polskiej pracy zbiorowej. Jak pamiętamy, analizy wykonane na próbie wszystkich przedsiębiorstw wykazały, że im więcej elementów organizacji „uczącej się" wdrożyła dana firma, tym lepsza jest jej pozycja rynkowa. Zobaczmy, jak to wygląda w przedsiębiorstwach prywatnych.

Tabela 8. Elementy organizacji „uczących się" a własność przedsiębiorstwa. Współczynniki korelacji Pearsona[9]

Współczynniki dla firm prywatnych			
Czy zakład pracy?		Czy kierownicy?	
Ułatwia nabywanie nowych umiejętności	Organizuje szkolenia kwalifikacji	Zachęcają do podnoszenia kwalifikacji	Wymagają podnoszenia
-.191	-.255	-.209	-.129

Firmy prywatne pozostają dość daleko w tyle za państwowymi w zakresie wdrożenia elementów organizacji „uczących się". Trzeba zatem stwierdzić, z pewnym zdziwieniem, że przedsiębiorstwa prywatne słabiej niż państwowe przygotowują polską gospodarkę do wymo-

[9] Korelacje obliczono między własnością firmy (prywatne = 1, reszta = 0) a odpowiedziami na cztery pytania: czy zakład pracy ułatwia, organizuje... etc.

gów gospodarki opartej na wiedzy. Warto zauważyć, że niski poziom zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy w polskich firmach prywatnych znajduje potwierdzenie także w badaniach innych autorów. I tak np. Mikołaj Herbst zebrał informacje o organizacjach uczących się w Polsce, Rumunii, Słowenii, Estonii, Macedonii i na Węgrzech. Okazało się, że polskie przedsiębiorstwa prywatne w najmniejszym stopniu odpowiadają wzorowi przedsiębiorstwa „uczącego się". Zdaniem Herbsta polscy menedżerowie są słabiej zdeterminowani w dostosowywaniu swoich firm do gospodarki opartej na wiedzy, ponieważ relatywnie dużą wagę przykładają do „dobrych układów i powiązań". Układy mogą być traktowane jako pewniejszy czynnik sukcesu niż długotrwałe, wymagające dużego wysiłku starania na rzecz przestawienia firmy na nowy sposób działania. Lepiej na tle innych krajów (2. i 3. miejsce) wygląda wykształcenie kadry kierowniczej, intensywność szkoleń i badania nad technologią i wzornictwem produktu (na podst. Herbst 2000, s. 109 –117).

Firmy prywatne wyraźnie szukają źródeł zmniejszania kosztów w sposób dość krótkowzroczny i mało ambitny. Dość wyraźnie widać, że obowiązek doskonalenia zawodowego firmy prywatne cedują na pracowników, licząc na to, że „rezerwowa armia pracy" albo firmy państwowe dostarczą pracowników o wymaganych kwalifikacjach. Gospodarka zasobami ludzkimi ma tu wyraźnie ekstensywny charakter. I tak np. właściciel jednego z najlepszych badanych przedsiębiorstw stwierdził, że nabór i dobór pracowników to jeden z najważniejszych warunków sukcesu firmy. Chodzi o to, żeby znaleźć pracownika, który potrafi wnieść coś nowego do zespołu i przekazać to innym pracownikom. Dlatego najlepiej jest zatrudniać osoby doświadczone, które zdobywały kwalifikacje w dużych firmach państwowych albo prywatnych.

Pozostaje teraz do wyjaśnienia, dlaczego mimo dość wyraźnych niedogodności koszt psychiczny ponoszony przez pracowników firm prywatnych jest mniejszy niż w firmach państwowych i dlaczego zaangażowanie w pracę jest w firmach prywatnych także większe. Można by to tłumaczyć tym, że w firmach prywatnych pracownika łatwiej jest zwolnić i strach przed bezrobociem wymusza zaangażowanie w pracę. Argument ten jest jednak chybiony, ponieważ pracownicy firm prywatnych nie obawiają się tak bardzo utraty pracy jak pracownicy firm państwowych (bardzo silna obawa: firmy prywatne 19%, państwowe 32%).

Odnosząc rezultaty badań do teorii motywacyjnych, nie sposób nie zauważyć kolejnego paradoksu polskiej pracy zbiorowej w zakresie tworzenia się motywacji do pracy. Za przykład weźmy klasyczne teorie motywacyjne, np. teorię Herzberga, czy ERG Alderfera. Wynika z nich, że zaangażowanie w pracę pojawia się dopiero wtedy, gdy spełnione są oczekiwania pracowników w zakresie tzw. czynników motywacyjnych. Skrótowo rzecz ujmując, zaangażowanie w dobre wykonanie pracy pojawi się dopiero wtedy, gdy zaspokojone będą oczekiwania w zakresie intelektualnej samorealizacji poprzez pracę. Nie sposób przy tej okazji nie wspomnieć o koncepcji potrzeb McClellanda, której znaczenie daleko wykracza poza mury fabryczne. Chodzi tu o potrzebę osiągnięć, której upowszechnienie w społeczeństwie wiąże się bardzo ściśle z rozwojem cywilizacyjnym. Im bardziej w danym społeczeństwie upowszechniona jest potrzeba osiągnięć, tym wyższy poziom rozwoju gospodarczego (McClelland 1961).

Wspomniany wcześniej paradoks pracy zbiorowej polega tu na tym, że potrzeby w zakresie samorealizacji, osiągnięć i wpływu na decyzje są lepiej zaspokojone w przedsiębiorstwach państwowych. W myśl teorii motywacyjnych wyższy poziom zaangażowania w pracę powinien więc zaistnieć w firmach państwowych, ale tak nie jest (por. tabela dotycząca cech pracowników firm prywatnych i państwowych). Z kolei gorsze zaspokojenie potrzeb powinno owocować większym kosztem psychicznym w firmach prywatnych, ale tak też nie jest (w firmach państwowych koszt psychiczny jest większy). Czy oznacza to, że klasyczne teorie motywacyjne i koncepcja kosztu psychicznego nie nadają się do wyjaśnienia zachowań pracowników badanych przedsiębiorstw? Czy może jest jakieś inne wyjaśnienie tych paradoksów dające nadzieję na to, że zagraniczne teorie motywacyjne mogą być stosowane do wyjaśnienia zachowań polskich pracowników? Aby odpowiedzieć na te pytania, przyjrzyjmy się rezultatom zawartym w poniższej tabeli.

Tabela zawiera wskaźniki wyprowadzone ze współczesnych teorii motywacyjnych i teorii potrzeb pracowniczych (Mietzel 2001; Zimbardo 1994; Mc Gregor 1960).

Tabela 9. Potrzeby pracownicze – oczekiwania wobec pracy a własność przedsiębiorstwa. Współczynniki korelacji Pearsona[10]

Współczynniki dla firm prywatnych	
W jakim stopniu wymienione czynniki są dla P. ważne w pracy?	
Dobre stosunki z kierownictwem	-.126
Praca zgodna z zainteresowaniami	-.135
Praca zgodna z kwalifikacjami	-.170
Samodzielność w pracy	-.181
Możliwość wyróżnienia się, zrobienia czegoś lepiej	-.142
Możliwość awansu	-.149
To, że można się czegoś nauczyć	-.122
Wpływ na cele i zadania zespołu	-.167

Znaki ujemne oznaczają, że wszystkie potrzeby pracownicze identyfikowane w tabeli są silniej odczuwane przez pracowników przedsiębiorstw państwowych niż przez pracowników przedsiębiorstw prywatnych. Wynika stąd, że mamy tu do czynienia ze znacznie głębszymi procesami niż proste reakcje na „kija i marchewkę". Można podejrzewać, że u źródeł wykrytego w badaniach stanu rzeczy leżą pewne głębokie przeżycia intelektualne i psychiczne dające się zaklasyfikować jako zmiany osobowościowe. W jaki sposób rezultaty zawarte w tabeli mogą się przyczynić do rozwiązania opisanych wyżej paradoksów?

Rezultaty badań zawarte w tabeli rozwiązują paradoksy motywacyjne w jeden możliwy sposób. W firmach prywatnych mamy do czynienia z dość głębokim zaniżeniem aspiracji w zakresie zaspokojenia potrzeb pracowniczych. W głównej mierze chodzi o potrzeby samorealizacji, rozwoju i osiągnięć oraz w pewnej mierze afiliacyjne (dobre stosunki z kierownictwem). Jest wysoce prawdopodobne, że chodzi tu o mechanizm silnego wyparcia aspiracji do zaspokojenia potrzeb do nieświadomości, na tyle silnego, że znaczna część tych potrzeb faktycznie przestaje być odczuwana przez pracowników firm prywatnych. Niezaspokojenie słabiej odczuwanych potrzeb przynosi relatywnie niski poziom frustracji i dlatego w firmach prywatnych mamy niższy

[10] Korelacje obliczono między własnością firmy (prywatne = 1, reszta = 0) a odpowiedziami na osiem pytań o to, co jest dla P. ważne w pracy.

koszt psychiczny niż w firmach państwowych. Podobnie rzecz się ma z paradoksem mniejszego zaspokojenia potrzeb w firmach prywatnych i większego zaangażowania w pracę ich pracowników. Niższy poziom oczekiwań sprawia, że mniej gratyfikacji potrzeba, aby pojawiło się pozytywne nastawienie wobec pracy.

Interpretacje teoretyczne

Spróbujmy teraz nadać nieco szerszy wymiar uzyskanym wynikom badań. W tym celu zostaną one zinterpretowane z zastosowaniem odmiennych założeń teoretycznych i metodologicznych. Co będzie interpretowane? Interpretowane będą dość zaskakujące rezultaty badań mówiące o tym, że firmy prywatne funkcjonują zdecydowanie lepiej od publicznych, mimo że sposób zarządzania zasobami ludzkimi jest odmienny od podręcznikowych zaleceń. Mniejszy koszt psychiczny pracowników firm prywatnych jest pochodną zaniżenia aspiracji co do poziomu zaspokojenia potrzeb samorealizacyjnych.

Omawiana tu problematyka dotyczy dość „gorących" problemów filozoficznych: gospodarki, własności i roli człowieka w nowym, sprywatyzowanym, ładzie gospodarczym. Jak widzieliśmy, nowe tendencje gospodarcze nie tylko nie poprawiają szans samourzeczywistnienia osoby ludzkiej, ale nawet zmuszają do redukcji potrzeb w tym zakresie. W sposób naturalny nasuwa się zatem interpretacja wyników badań oparta na jakimś wariancie socjologii krytycznej.

Z tego punktu widzenia dość dogodne wydaje się pojęcie alienacji. Alienacja, czyli wyobcowanie, jest następstwem ułomności w funkcjonowaniu instytucji gospodarczych i politycznych. Alienacja oznacza, że instytucje te jawią się ludziom jako źródło przymusu, o celach sprzecznych z oczekiwaniami społecznymi i nierealizujące ważnych interesów zbiorowych. Uważa się, że jednym z ważniejszych źródeł alienacji jest własność. Jednym z pierwszych krytyków własności prywatnej był Rousseau, który obarczył ją winą za wszelkie możliwe przejawy zniewolenia i patologii społecznych. Współcześnie koncepcje alienacji służą do krytycznej analizy gospodarki rynkowej. Dość konsekwentną krytykę społecznych defektów towarzyszących gospodarce rynkowej znajdujemy na gruncie katolickiej myśli społecznej. I tak np. biskup Piotr Jarecki, objaśniając pojęcie alienacji na

gruncie społecznej nauki Kościoła, stwierdza, że mamy do czynienia z podwójnym rodzajem alienacji. Pierwszy dotyczy procesu produkcji, drugi konsumpcji. Z naszego punktu widzenia ważniejsza jest alienacja człowieka w procesie produkcji. Występuje wtedy, gdy człowiek traktowany jest na równi z innymi czynnikami procesu produkcji, jak tryb w maszynie. Alienację można przezwyciężyć przez uczestnictwo pracowników w zarządzaniu i uczestnictwo w zyskach (Jarecki 1994).

Z diametralnie odmiennych pozycji filozoficznych wychodzi koncepcja alienacji Marksa i jego kontynuatorów. Istotą alienacji pracy jest to, że człowiek w pracy jest odgórnie zaprogramowany i nie należy do siebie, lecz do kogoś innego. Taka praca nie zaspokaja potrzeb duchowych człowieka, lecz rujnuje go duchowo i człowiek czuje się sobą dopiero poza pracą (K. Marks, *Rękopisy ekonomiczno-filozoficzne z 1844 roku*). Podstawową przyczyną alienacji jest podział uczestników procesu pracy na właścicieli środków produkcji i wykonawców ich poleceń. Podział ten jest zarazem podziałem klasowym, tworzącym trwałą sprzeczność interesów między właścicielami, kierującymi pracą i dysponującymi jej efektami, a wykonawcami, wyzutymi z tych uprawnień. Brak możliwości zaspokojenia potrzeb duchowych przez członków klasy podporządkowanej sprawia, że następuje redukcja ich człowieczeństwa do potrzeb fizjologicznych, które ogniskują całą aktywność ludzką.

Zobaczmy teraz, na czym polega alienacja pracowników sektora prywatnego. W świetle uzyskanych wyników badań polega ona na tym, że brakowi uczestnictwa w zarządzaniu towarzyszy zaniżenie potrzeb „duchowych" (zob. tab. 7 i 9), takich jak samorealizacja i rozwój intelektualny. Pracownicy rezygnują z zaspokojenia tych potrzeb, a w zamian uzyskują nieco większą pewność pracy oraz nieco lepsze zarobki.

Krytyka sektora prywatnego w kategoriach alienacji pracy znajduje potwierdzenie empiryczne, ale należy pamiętać, że własność jest czynnikiem najsilniej wyjaśniającym efektywność. Firmy prywatne co prawda alienują ludzi, ale są najlepsze. Zmiana firm prywatnych na państwowe zmniejszyłaby alienację, ale pogorszyłaby efektywność. Firmy stałyby się mniej konkurencyjne, spadłaby wydajność pracy itp. Przy założeniu, że celem zarządzania organizacjami jest ich efektywność, problem alienacji staje w nieco innym świetle.

Trzeba zauważyć, że alienacja może być analizowana nie tylko na gruncie socjologii czy filozofii krytycznej. Są także całkiem odmienne punkty widzenia. Wskazać należy na nieliczne analizy zjawiska alienacji zwracające uwagę na to, że wzajemne wyobcowanie ludzi i instytucji może być efektem ułomności nie tylko instytucji, lecz także tzw. zwykłych ludzi. W szczególności José Ortega y Gasset w swej błyskotliwej analizie zachowań masowych dość jednoznacznie wykazał, że w społeczeństwach współczesnych niechęć do instytucji demokratycznych czy rynkowych może również wynikać z moralnych i intelektualnych ograniczeń względnie dużych zbiorowości. Zdaniem Ortegi y Gasseta, w efekcie upowszechnienia się ideałów liberalnych u znakomitej większości ludzi wykształcił się specyficzny sposób bycia polegający na przekonaniu, że XX-wieczne osiągnięcia cywilizacyjne są czymś równie naturalnym jak przyroda, eskalacja żądań uczestnictwa w ich owocach zaś nie jest poparta zrozumieniem, że musi się to łączyć z pewnym wysiłkiem. W sferze politycznej zaobserwować można tendencję do zanegowania demokratycznych procedur na rzecz natychmiastowej akcji nastawionej na realizację własnych interesów. Towarzyszy temu niechęć do uzgadniania i dyskusji, łączą się one bowiem z koniecznością respektowania pewnych intelektualnych reguł, a nie są do tego zdolni ludzie, którzy zamiast idei mają pragnienia ujęte w słowa. Oczywista zatem staje się niechęć do instytucji rynkowych, które opierają się na zasadach dokładnie przeciwstawnych do opisanych wyżej cech osobowościowych (na podst. Ortega y Gasset 1997, s. 72 i n.).

Alienacja może być efektem nieprzystosowania człowieka do efektywnego funkcjonowania w instytucjach i organizacjach gospodarczych. Nieprzystosowanie to nie jest wynikiem defektów w funkcjonowaniu organizacji gospodarczych, lecz odmienności między logiką efektywności a cechami osobowości uczestników organizacji. Spróbujmy teraz sprawdzić trafność tych ustaleń. W tym celu odwołam się do polskiej kultury organizacyjnej.

Jak pamiętamy z poprzedniego rozdziału, współcześnie mamy do czynienia z przenikaniem się w polskiej kulturze organizacyjnej wzorów folwarcznych i wzorów właściwych dla kultury rynkowej. Realizowanie wzorów właściwych gospodarce rynkowej nie ma w polskim społeczeństwie spontanicznego charakteru. Wzory te są czymś odmiennym od utrwalonego rdzenia kulturowego. Jawią się one ludziom jako obce, dostosowanie się do nich musi być poprzedzone

analizą krytyczną własnego dziedzictwa kulturowego i wypracowaniem nowych zachowań. Jest to dolegliwe i w oczywisty sposób wzmacnia poczucie alienacji. Mieszkańcy krajów zaawansowanych gospodarczo są w znacznie lepszej sytuacji. Dla ludzi ukształtowanych w tych kulturach dostosowanie się do gospodarki opartej na wiedzy, mimo jej nowości, ma w większym stopniu charakter kontynuacji dotychczasowego dziedzictwa kulturowego. Dostosowanie takie ma charakter o wiele bardziej spontaniczny i łączy się z wydatkowaniem mniejszej ilości energii psychicznej i większym komfortem psychicznym.

W tym miejscu potrzebny jest komentarz pokazujący poznawcze znaczenie odwołań do historii, kultury i archetypów w objaśnianiu zachowań pracowniczych i kierowniczych. Można by odnieść wrażenie, że bierność pracownicza i wodzowski styl kierowania są bez reszty efektem dziedzictwa historii, bagażu kultury czy odtwarzania archetypów. Tak nie jest. Zapotrzebowanie na odgórny styl kierowania pojawia się niezależnie od historii i kultury. Gdy kwalifikacje pracowników są niskie, gdy istnieje wyraźna sprzeczność interesów pracowników i kierowników czy też gdy trzeba podejmować bardzo szybkie decyzje, wtedy istnieje uzasadnione zapotrzebowanie na odgórne style kierowania i wtedy dają one dobre rezultaty. Nie wszystkie przypadki wodzowskiego stylu kierowania można wyjaśnić przez odwołanie się do historycznie ukształtowanej kultury organizacyjnej. Są wśród kierowników osobowości władcze, uniemożliwiające współdziałanie partnerskie z podwładnymi. Niekiedy psychoanalitycy osoby realizujące taki styl kierowania określają mianem osobowości narcystycznej. Ten typ osobowości cechuje zazwyczaj wyraźna charyzma lub roszczenie do jej posiadania. Kierowników narcystycznych cechuje samouwielbienie i brak odporności na krytykę. Wobec pracowników demonstrowana jest pozycja władcza i nieliczenie się z kosztami (ponoszonymi przez pracowników) – nie istnieje tu podział na czas pracy i poza pracą. Takie nastawienie może iść w parze z wizjonerstwem, ale i z bufonadą (Macoby 2000). Inne wyjaśnienia wodzowskiego stylu kierowania odwołują się do autorytarnych cech osobowości. Autorytaryzm oznacza ambiwalencję psychiczną. Z jednej strony, jest to psychiczne zapotrzebowanie na uległość wobec zewnętrznego autorytetu, od którego oczekuje się wskazówek co sposobu postępowania – może więc występować w niektórych środowiskach klasy robotniczej

(na podst. Mucha 1986). Z drugiej strony, jest to równie silne zapotrzebowanie na agresywną dominację nad ludźmi o niższej pozycji społecznej (Fromm 1997; Frenkel-Brunswick, Lewinson, Sanford 1962; Rubinstein 1995; Koralewicz 1985).

Typy osobowości mają charakter ponadkulturowy, chociaż natężenie ich występowania może być różne w różnych kulturach. Jeżeli tak, to podejmując próbę wyjaśnienia bierności pracowniczej i wodzowskich zachowań kierowników, musimy zauważyć, że pewna liczba takich zachowań kierowniczych i pracowniczych pojawi się zawsze, niezależnie od rodzaju kultury. Spróbujmy zobrazować to dwoma przykładami. Wiadomo, że w każdej kulturze są osobnicy autorytarni, ale w jednych kulturach jest ich mniej, w innych więcej. W każdej dużej populacji europejskiej muszą wystąpić alkoholicy, ale to, że w jednych wystąpi ich mniej, a w innych więcej, zależy od różnic kulturowych między tymi populacjami. Przez odwołanie się do kultury organizacyjnej objaśniamy różnicę między faktyczną liczbą badanych przypadków a liczbą przypadków powodowanych przez tendencje uniwersalne, od kultury niezależne.

Wróćmy teraz do zachowań polskich kierowników. Z międzynarodowych badań porównawczych wynika, że polscy kierownicy częściej niż ich amerykańscy i europejscy koledzy sięgają do autorytarnych metod kierowania (Mączyński 1998). Znaczną część tej „autokratycznej nadwyżki" możemy przypisać wpływowi kultury organizacyjnej i jej folwarcznym przeżytkom. Dotyczy to także pracowników, „zagraniczni menedżerowie w polskich firmach zachowują się tak, jak tego oczekują pracownicy, czyli są autokratami" (Mączyński 2003). Odnosząc to do alienacji, możemy stwierdzić, że poddanie człowieka drobiazgowej kontroli i nieliczenie się z jego potrzebami intelektualnymi i aspiracjami wpływania na własną pracę jest następstwem nieprzystosowania pewnej części pracowników do efektywnego funkcjonowania w instytucjach i organizacjach gospodarczych. Nieprzystosowanie to jest wynikiem nie defektów w funkcjonowaniu organizacji gospodarczych, lecz odmienności między logiką efektywności a cechami osobowości uczestników organizacji. Otrzymaliśmy w ten sposób dwie interpretacje rezultatów badań – „alienacyjną" i „kulturową". O tym, która z nich tłumaczy więcej analizowanych przypadków, będzie mowa w dalszej części rozdziału.

Tabela 10. Cechy pracowników i nastawienie grup nieformalnych a zachowania kierownicze w 14 przedsiębiorstwach. Współczynniki korelacji Pearsona

Zachowania kierownika	Cechy pracowników		Grupy nieformalne, nastawienie kolegów do pracowników występujących z projektami nowych metod i usprawnień pracy				Mam poczucie, że moja wiedza jest wykorzystana
	Unikają odpowiedzialności	Niechęć do inicjatywy	Będą starali się go naśladować	Nie wykażą zrozumienia, przyjmą to obojętnie	Będą dawali do zrozumienia, że źle robi	Będą go unikać	
Skłania do dyskusji i wdraża rozwiązanie przyjęte przez grupę	Nieistotny	-	.277	-.159	-.137	-.123	.193
Skłania do wysuwania własnych pomysłów	-	-	.278	-.178	-	-.229	.127
Dba o poinformowanie pracowników	-	-	.279	-.164	-.132	-.192	-
Respektuje samodzielność i swobodę działania pracowników	-	-	.126	-.176	-.101	-.281	.281
Okazuje władczą pozycję częściej niż to konieczne	.160	.161	-	.180	.115	-.207	-.236
Kieruje się wyłącznie własnym uznaniem	.209	.128	-.157	.231	.200	-.218	-.107

Zachowania kierownicze – interpretacja kulturowa i alienacyjna

W tym fragmencie rozważań poddamy obserwacji zachowania kierownicze związane z doborem metod kierowania w 14 przedsiębiorstwach. Testować będziemy zastosowanie interpretacji „alienacyjnej" i „kulturowej" do wyjaśnienia zachowań kierowników. Jeżeli okaże się, że kierownicy forsują wodzowskie metody zarządzania i nie zwracają uwagi na cechy pracowników, będzie to argumentem na rzecz koncepcji alienacyjnej. Jeżeli okaże się, że dobór metod kierowania zależy od cech pracowników, będzie to argumentem na rzecz „kulturowej" interpretacji wyników badań. Niezależnie od tego na wyniki badań możemy patrzeć pod kątem przystosowania kierowników badanych firm do wymogów efektywnego kierowania. Jednym z ważniejszych kryteriów tego przystosowania jest elastyczność w doborze stylu kierowania. Elastyczność ta zależy od tego, czy styl kierowania jest dobrze dopasowany do cech pracowników i do nastawienia grup nieformalnych wobec pracy.

Jeżeli mówimy, że dobór stylu kierowania polega na jego dopasowaniu do podwładnych, musimy pamiętać o tym, że dopasowanie to ma znaczenie o tyle, o ile pamiętamy o celu zespołowym. Cel, a raczej poziom jego realizacji jest z góry wyznaczony. Zadaniem kierownika jest tak dopasować styl kierowania do pracowników, aby wykonać zadanie na założonym poziomie. Rezultaty badań zawarte w tabeli pokazują wyraźnie, że kierownicy w badanych przedsiębiorstwach dość elastycznie reagują na wymogi sytuacyjne w doborze stylu kierowania. Im bardziej pracownicy unikają odpowiedzialności i inicjatywy, tym bardziej intensywnie jest realizowany odgórny, wodzowski sposób kierowania. Zarazem dość wyraźnie widać, że kierowanie odgórne nie sprzyja wykorzystaniu wiedzy organizacyjnej „tkwiącej w głowach pracowników".

Zauważmy, że nastawienie grup nieformalnych znacznie silniej niż cechy pracowników wpływa na dobór stylu kierowania. Pracownicy są, jacy są, ale dopiero gdy kolektywnie okazują negatywne nastawienie, potrzeba odgórnych metod kierowania staje się znacznie silniejsza. Wyraźnie widać, że im bardziej spektakularne są negatywne zbiorowe zachowania pracowników, tym silniejsze natężenie elementów odgórnego stylu kierowania. Dość wyraźnie stosuje się tu popularna maksyma

„jednostka niczym, grupa wszystkim". Nie bez znaczenia jest także to, że nastawienie grup nieformalnych jest mierzone wskaźnikami odnoszącymi się do fundamentalnych czynników określających produktywność zespołów. Kierownicy dość silnie reagują nie tylko na negatywne nastawienie grup nieformalnych, lecz także na zagrożenie produktywności.

Dobór demokratycznych technik kierowania w zasadzie nie zależy od indywidualnych nastawień pracowniczych. Indywidualna chęć współpracy nie wystarczy do sukcesu zespołowych metod kierowania, jeżeli nie jest poparta sprzyjającym nastawieniem grup nieformalnych. Wynika to stąd, że często zdarza się, że osoby nastawione przychylnie (każda z osobna), w grupie wytwarzają odmienne stymulacje, skłaniające do solidarnego przeciwstawiania się poleceniom kierownictwa. Demokratyczny styl kierowania wymaga zaangażowanej współpracy zbiorowej. Kierownicy postępują zgodnie z tymi prawidłowościami – cechuje ich dość duża elastyczność w doborze stylu kierowania. Widać, że per saldo są dość dobrze przystosowani do efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi.

Na pozór można by zarzucić kierownikom, że uśredniając styl kierowania postępują niesprawiedliwie wobec tych osób, które nie akceptują negatywnych nastawień grupowych. Jednak z naszych badań wynika też, że sprawiedliwe, czyli jednakowe traktowanie pracowników jest silnie pożądaną wartością. Odstępstwa od tej zasady bardzo silnie zwiększają koszt psychiczny[11] pracowników. W obliczu tego faktu kierownicy, uśredniając styl kierowania, jednakowo traktują wszystkich pracowników, co oznacza, że postępują optymalnie: zapewniają realizację zadań i minimalizują koszt psychiczny.

Odnotujmy zatem, że im bardziej widoczne są pozostałości folwarcznego stosunku do pracy, tym silniej kierownicy sięgają do odgórnych, wodzowskich metod kierowania. Gdy cechy pracowników są bardziej sprzyjające, a zwłaszcza gdy nastawienie grup nieformalnych do inicjatywy i innowacji jest pozytywne, wybierane są demokratyczne metody kierowania.

Dość ważnym wskaźnikiem alienacji jest sprowadzenie pracy do prostych czynności i niemożność spożytkowania przez pracownika jego potencjału intelektualnego. Ostatnia kolumna tabeli 10 pokazuje, że im bardziej demokratyczny jest styl kierowania, tym mniejsze jest

[11] r = .293

poczucie alienacji wśród pracowników. Zachowania wodzowskie (własne uznanie, władcza pozycja) współwystępują z wydatnym zwiększeniem poczucia alienacji. Jak można zinterpretować te rezultaty? Czy potwierdzają one teorię alienacyjną czy kulturową? Żeby to ocenić, zobaczymy, jak ma się nastawienie grup nieformalnych do poczucia alienacji. Możemy oczekiwać, że wtedy, gdy nastawienie to jest negatywne, nie ma sprzyjających warunków do uczestnictwa pracowników w decyzjach i dlatego ich poczucie braku wykorzystania posiadanej wiedzy jest względnie duże. Porównamy to siłą związku między własnością prywatną a poczuciem niewykorzystania kwalifikacji. Przyjrzyjmy się wybranym parametrom równań regresji:

zmienna poczucia, że moja wiedza jest wykorzystana – % wariancji wyjaśnionej przez własność prywatną = 2,1%

zmienna poczucia, że moja wiedza jest wykorzystana – % wariancji wyjaśnionej przez własność prywatną oraz nastawienie grup nieformalnych, łącznie (pracownicy: unikają odpowiedzialności, niechętnie reagują na zachęcanie do inicjatywy, zmniejszenie siły nadzoru wykorzystują dla unikania pracy, będą przejawiać negatywny stosunek do kolegów racjonalizatorów) = 8,2%

Bezpośredni wpływ własności na sposób kierowania jest mniejszy niż bezpośredni wpływ nastawienia grup pracowniczych i cech pracowników. Interpretacja „kulturowa" lepiej tłumaczy badane zjawiska, ale interpretacja „alienacyjna" też znajduje potwierdzenie i nie może być odrzucona.

Na podstawie przytoczonych wyników badań możemy domniemywać, że stosowanie w firmach prywatnych odgórnych metod kierowania jest w znacznym stopniu uzasadnione niskim poziomem przystosowania pracowników do wymogów pracy w gospodarce rynkowej. W przedsiębiorstwach prywatnych cele produkcyjne muszą być zrealizowane na wyższym poziomie niż w firmach państwowych. Firmie prywatnej w wypadku niepowodzenia grozi bankructwo, firmy publiczne zaś nie znajdują się pod równie silną presją, ponieważ mogą liczyć na pomoc państwa. Stąd też przy porównywalnym poziomie przystosowania personelu do gospodarki rynkowej firmy państwowe mogą sobie pozwolić na metody kierowania bardziej satysfakcjonujące pra-

cowników. Tak mniej więcej wygląda „większościowa"[12] interpretacja opisywanych tu zjawisk.

Zasadność interpretacji „alienacyjnej" dodatkowo potwierdzają rezultaty badań podane w poprzednim fragmencie tego rozdziału. Mówiły one, że w przedsiębiorstwach prywatnych dość często korzystnym cechom pracowniczym i pozytywnemu nastawieniu grup nieformalnych towarzyszą wodzowskie metody kierowania, a aspiracje pracownicze są zaniżone. Tak jak niektórym pracownikom przypisaliśmy skłonność do odtwarzania archetypów parobka i dziewki służebnej, tak i kierownikom, zwłaszcza wyższego szczebla, możemy zasadnie przypisać odtwarzanie archetypu właściciela folwarku. Brak instytucji ograniczających władzę kierowników (np. związków zawodowych) i niekorzystne dla pracowników cechy rynku pracy sprawiają, że część kierowników nie ma zahamowań w sięganiu do folwarcznych metod kierowania. W firmach prywatnych poziom alienacji pracy byłby niższy, gdyby kierownicy byli bardziej elastyczni i uwzględniali pozytywne nastawienie jednostek i grup nieformalnych. Znaczący wkład w powiększanie alienacji ma nieuzasadnione okazywanie władzy – typowo folwarczny sposób wspierania merytorycznych decyzji.

Analiza korelatów efektywności w przedsiębiorstwach najlepiej prosperujących

Z dotychczasowych rozważań traktujących o lepszym funkcjonowaniu przedsiębiorstw prywatnych i sposobach zarządzania nimi wynika dość niepokojący wniosek. Okazało się mianowicie, że przedsiębiorstwa lepiej funkcjonujące są zarządzane odwrotnie, niż zalecają to podręczniki zarządzania. Potrzeby samorealizacyjne są gorzej zaspokajane, dominuje wodzowski styl kierowania. Ponadto styl kierowania jest, co prawda, dopasowany do pracowników, ale dość słabo. Widoczny jest także brak dbałości o szkolenie pracowników.

Można by na tej podstawie wysunąć tezę, że realizacja podręcznikowych zaleceń jest zbędna i wystarczy właściciel, który dogląda, i kierownicy, którzy „gonią" do pracy i dokładnie kontrolują. Jak w dobrze prowadzonym folwarku. Nie jest to pogląd rewolucyjny, już wcześniej bo-

[12] Tzn. odnosząca się do większości przypadków.

Tabela 11. Cechy pracowników i nastawienie grup nieformalnych a zachowania kierownicze, w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach (N = 132). Współczynniki korelacji Pearsona

Zachowania kierownika	Cechy pracowników		Grupy nieformalne, nastawienie kolegów do pracowników występujących z projektami nowych metod i usprawnień pracy				Mam poczucie, że moja wiedza jest wykorzystana
	Unikają odpowiedzialności	Niechęć do inicjatywy	Będą starali się go naśladować	Nie wykażą zrozumienia, przyjmą to obojętnie	Będą dawali do zrozumienia, że źle robi	Będą go unikać	
Skłania do dyskusji i wdraża rozwiązanie przyjęte przez grupę	-.159	-.173	.379	-.193	-.172	-.129	-
Skłania do wysuwania własnych pomysłów	-.138	-.230	.323	-.134	-.130	-.228	.122
Dba o poinformowanie pracowników	-	-	-	-.119	-	-	.333
Respektuje samodzielność pracowników	-	-	.126	-.176	-.101	.281	.281
Okazuje władczą pozycję, częściej niż to konieczne	.207	.221	-.250	.247	.220	.186	-.144
Kieruje się wyłącznie własnym uznaniem	.254	.212	-.228	.256	.256	.136	-.283

wiem podnoszono argument, że zalecenia co do zarządzania zasobami ludzkimi wypracowano na gruncie kultury organizacyjnej USA i nie muszą one mieć zastosowania na gruncie innych kultur. I tak np. na gruncie indywidualistycznej i purytańskiej kultury menedżerów amerykańskich stwierdzenia, że kierownik jest odpowiedzialny za robotnika albo że pozytywne emocjonalne relacje między ludźmi służą czemuś dobremu, miały być może wydźwięk rewolucyjny. I trzeba było dopiero badań naukowych, w Hawthorne Works, żeby je potraktowano poważnie. Na gruncie kultur kolektywistycznych i katolickich są to oczywistości, nad którymi nikt się nie zastanawia. Szereg uwag co do zasadności przenoszenia metod zarządzania między różnymi kulturami znajdujemy m.in. w podręczniku S.P. Robbinsa (1998). Opisane poprzednio wątki folwarczne w polskiej kulturze organizacyjnej mogą być dodatkowym argumentem na rzecz nieprzystawalności zasad kierowania ludźmi w obu krajach.

Zobaczmy, czy tak jest rzeczywiście. W tym celu do analizy weźmiemy firmy zdecydowanie najlepiej prosperujące. Kryteriami doboru były: opinie ścisłego kierownictwa oraz uzyskanie od pracowników danej firmy 75% i więcej pozytywnych odpowiedzi (tak i zdecydowanie tak) na pytanie, „czy zakład pracy dobrze prosperuje". Firm takich było 4 – wszystkie prywatne.

Na początek postawmy pytanie, w jaki sposób kierują ludźmi kierownicy najlepszych przedsiębiorstw. Wcześniej była mowa o tym, że efektywny kierownik to taki, który elastycznie dopasowuje własny styl kierowania do cech pracowników i nastawienia grup nieformalnych. Oczekiwać należy, że w przedsiębiorstwach najlepszych pracują najlepsi kierownicy, czyli tacy, którzy są bardziej elastyczni niż ogół badanych kierowników.

Porównanie zawartości rezultatów badań odnoszących się do wszystkich przedsiębiorstw (zob. tab. 10) i 4 najlepszych przynosi interesujące wnioski. Przede wszystkim tabela mówiąca o 4 najlepszych firmach zawiera znacznie mniej pól, dla których współczynniki korelacji okazały się nieistotne statystycznie, ponadto wartości liczbowe współczynników są większe. Oznacza to, że w firmach najlepszych kierownicy reagują na znacznie więcej czynników sytuacyjnych i ich reakcje są nieco głębsze. Kierownicy w firmach najlepszych są wyraźnie bardziej elastyczni sytuacyjnie od ogółu kierowników. Istnieje zatem wyraźny związek między umiejętnością przystosowania się kierowników do cech podwładnych i do nastawienia grup nieformalnych a efektywnością firmy jako całości.

Nasuwa się teraz pytanie, czy ta elastyczność polega na większej skłonności do uwzględniania pozytywnego nastawienia pracowników i grup nieformalnych niż w opisanych wcześniej przeciętnych firmach prywatnych. Przyjrzymy się „temu, co najlepsze" w naszej próbie badawczej. W czterech najlepszych przedsiębiorstwach prywatnych weźmiemy pod uwagę najlepsze wydziały i skonfrontujemy sposób kierowania nimi z wydziałami słabszymi.

Tabela 12. Zachowania kierowników wydziałów najlepszych i słabszych w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach; % odpowiedzi bardzo często (N = 132)

Zachowania kierownicze w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach	Wydział najlepszy	Wydział słabszy
Skłania do dyskusji i wdraża rozwiązanie przyjęte przez grupę	20.4	6.6
Skłania do wysuwania własnych pomysłów	13.2	4.8
Dba o poinformowanie pracowników	27.8	18.8
Dba o realizacje zadań, nie patrząc, jakim kosztem są realizowane	34.0	23.1
Jest źródłem nowych idei, można się od niego wiele nauczyć	24.5	9.4
Umie rozładować napięcia	36.5	17.5
Okazuje władczą pozycję częściej niż to konieczne	18.5	8.2

Okazuje się, że najlepsze wydziały w najlepszych firmach są zarządzane bardziej demokratycznie niż wydziały słabsze. Kierownicy najlepszych wydziałów w najlepszych firmach są bardziej skłonni od ogółu kierowników firm prywatnych do uwzględniania pozytywnego nastawienia pracowników. Najlepsze zespoły w najlepszych firmach

prywatnych są kierowane w sposób najbardziej demokratyczny. Z tym jednak że pracownicy lepszych wydziałów częściej skarżą się na przesadne demonstrowanie władzy. Ponadto zależności nie są nazbyt mocne. Oznacza to, że są jakieś wyjątki, które polegają na tym, że wysoka efektywność jest osiągana przez kierowników autokratycznych.

Przyjrzyjmy się nieco bliżej tendencji wiodącej. Czym różnią się kierownicy najlepszych wydziałów od reszty? Przede wszystkim tym, że kładą nacisk na zadania. Ponadto wyróżnia ich konsekwentne stosowanie podstawowych technik właściwych zespołowym stylom kierowania – decyzje częściej są produktem pracy zespołowej. Rola kierownika polega tu na inicjowaniu dyskusji i motywowaniu pracowników do dawania własnego wkładu w rozwiązywany problem oraz dbałości o to, by pracownicy mieli wystarczającą ilość informacji o celach zespołu i ich związku z celami organizacji. Rezultaty badań są dość podobne do klasycznych zaleceń autorów amerykańskich, przedstawionych w postaci tzw. siatki stylów kierowania. Najlepsi kierownicy godzą troskę o produkcję z troską o ludzi za pomocą tzw. zarządzania zespołowego. (zob. np. Blake, Mouton 1981). Widać stąd, że zalecenia podręczników zagranicznych przystają jednak do polskiej praktyki organizacyjnej. Metody kierowania najlepszymi wydziałami w najlepszych firmach wykazują najwyższy poziom zgodności z zaleceniami podręczników zarządzania zasobami ludzkimi.

Kierownicy najlepszych wydziałów są zarazem przywódcami, w dobrym tego słowa znaczeniu. Ich autorytet wynika z przekonania pracowników, że można się od nich czegoś nauczyć, i z kompetencji psychologicznych – umieją rozładowywać napięcia. Nie są to przywódcy typu charyzmatycznego. Charyzmatyków bardzo trudno odróżnić od osób dotkniętych narcyzmem – przynoszących więcej szkód niż pożytków. Nie są to też przywódcy typu wodzowskiego z wyraźnymi naleciałościami folwarcznego stylu kierowania. Jak pamiętamy, ideałem kultury folwarcznej jest wódz o silnej osobowości. Jednakże siła osobowości jest tu rozumiana jako siła głosu i brak wahań w przydzielaniu ostrych, spektakularnych kar. Jak wynika z naszych badań (2001 r.), ten rodzaj przywódców jest emocjonalnie zależny od otoczenia. Polega to na silnej potrzebie odbierania oznak akceptacji i uwielbienia ze strony pracowników. Towarzyszy temu zmienność emocjonalna i agresywne reakcje w sytuacjach trudnych. Kierownicy tacy są psychicznie niezdolni do przewodzenia grupie, gdy zdarzą się w niej spory wewnętrz-

ne albo sytuacja merytorycznie trudna. Ich emocjonalne reakcje pogłębiają napięcia i chaos.

Rezultaty badań pokazują, że najlepsi kierownicy są osobami, które wyzwoliły się z archetypów gospodarki folwarcznej. I tu dochodzimy do katarktycznej roli przywództwa. W postępowaniu kierowników-skutecznych przywódców rozum dominuje nad emocjami. Potrafią oni, mimo większej wiedzy, partnersko uczestniczyć w dyskusji grupowej i zarazem w sytuacji trudnej wziąć na siebie trud rozładowania napięć. Mamy tu do czynienia ze szczególnymi cechami osobowości. Jest to osobowość silna, ale nie krzykiem. Siła osobowości kierowniczej polega na umiejętności przejścia do porządku dziennego nad trudnościami, pretensjami czy negatywnymi niespodziankami i nietraktowaniu ich jak osobistych klęsk. Zarazem towarzyszy temu prymat odpowiedzialności za cel wspólny nad osobistym stanem duszy. Zasadnicza różnica między wodzem a skutecznym przywódcą polega na tym, że wódz traktuje władzę jako przywilej braku umiaru w eksponowaniu własnych emocji. Czyni to z właściwą kulturze folwarcznej barokową wystawnością. Stąd też nie tylko nie potrafi rozładować napięć w zespole, lecz wręcz je wytwarza i sprawia, że sytuacja trudna merytorycznie staje się trudna psychologicznie. Nie ma jednak ideałów i nawet kierownicy najlepszych wydziałów nazbyt często dają odczuć swoją pozycję władczą.

Tabela 13. Opinie pracowników wydziałów najlepszych i słabszych o upowszechnieniu różnych elementów organizacji „uczących się", w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach; % odpowiedzi tak, wystarczająco + tak, częściowo (N = 132)

Zachowania kierownicze w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach	Wydział najlepszy	Wydział słabszy
Ułatwianie nabywania nowych umiejętności	49.1	28.8
Organizowanie szkoleń	54.2	32.3
Wymaganie podnoszenia kwalifikacji i uczestnictwa w szkoleniach	51.8	35.9

Przyjrzyjmy się teraz, w jakim stopniu wdrażane są elementy organizacji „uczących się". Jak pamiętamy z poprzednich analiz, w przedsiębiorstwach prywatnych upowszechnienie elementów organizacji „uczących się" było mniejsze.

Okazuje się, że w najlepszych firmach zalecenia podręcznikowe co do znaczenia doskonalenia pracowników znajdują jednak zastosowanie. Na wydziałach lepszych bardziej dba się o doskonalenie pracowników niż na słabszych. Można wnioskować, że jakiś wpływ na tę lepszą pracę ma większe zaawansowanie we wdrażaniu zasad gospodarki opartej na wiedzy.

Kolejny problem dotyczy motywacji pracowniczych. Poprzednio okazało się, że w firmach prywatnych mamy do czynienia z zaniżeniem potrzeb samorealizacyjnych.

Tabela 14. Oczekiwania pracowników wobec pracy, w przekroju wydziałów najlepszych i słabszych w czterech najlepiej prosperujących przedsiębiorstwach; % odpowiedzi „zdecydowanie ważne" (N = 132)

Oczekiwania pracownicze	Wydział najlepszy	Wydział słabszy
Praca zgodna z kwalifikacjami	39.7	24.6
Wpływ na cele zespołu	43.1	24.5

Rezultaty badań mówią, że na tle zaniżonych potrzeb samorealizacyjnych u pracowników firm prywatnych, w najlepszych firmach (wszystkie są prywatne) i na najlepszych wydziałach znajdujemy pozytywny związek między motywacjami samorealizacyjnymi a poziomem produktywności. Pracownicy lepszych wydziałów nieco silniej odczuwają potrzeby samorealizacyjne niż pracownicy wydziałów słabszych. Także i w tym przypadku okazało się, że zasady zarządzania znajdują zastosowanie w najlepiej funkcjonujących strukturach pracy zbiorowej.

W trakcie prezentacji wyników badań szukaliśmy m.in. odpowiedzi na pytania: czy zalecenia podręczników zarządzania co do zarządzania zasobami ludzkimi znajdują zastosowanie w badanych firmach i czy efektywność funkcjonowania firm współwystępuje z elastycznością ich kierowników. Wyszliśmy od bardziej efektywnych firm prywatnych, aby stwierdzić, że praktyka w zakresie kierowania pracownikami i ich doskonalenia jest odwrotna do zalecanej. Zgodnie z podręcznikami dzieje się

w firmach państwowych, ale te są o wiele mniej produktywne. Nasunęło to obawę, że podręcznikowe zalecenia, wypracowane głównie w USA, nie mają zastosowania w polskich warunkach z racji odmienności kulturowych. Z tą obawą przeszliśmy do analizy czterech firm najlepiej prosperujących. Okazało się, że kierownicy tych firm cechują się większą elastycznością. Z kolei kierownicy najlepszych wydziałów w najlepszych firmach zachowują się w taki sposób, że obawy o niestosowalność zaleceń podręcznikowych do polskich warunków okazały się nietrafne. Kierownicy najlepszych wydziałów w najlepszych firmach wyróżniają się największą skłonnością do stosowania zalecanych przez podręczniki zespołowych metod kierowania. Pamiętać jednak należy, że dzieje się to wszystko w ramach najlepszych wydziałów w najlepszych firmach. Ogół firm prywatnych nie wyróżnia się niestety dbałością o doskonalenie pracowników. Ich zaawansowanie w adaptacji do gospodarki opartej na wiedzy ocenić należy jako słabe, a kierowników jako przesadnie folwarcznych. Firmy prywatne są skuteczniejsze od publicznych, a byłyby jeszcze bardziej wydajne, gdyby wyeliminowały te mankamenty.

Zróżnicowania wewnątrzorganizacyjne w zakresie metod zarządzania zasobami ludzkimi

Zaprezentowane wcześniej wyniki badań wskazywały na to, że w firmach prywatnych mamy do czynienia z bardziej rygorystycznym i odgórnym stylem kierowania niż w firmach państwowych. Sytuację tę zinterpretowano w kategoriach alienacji pracy i kultury organizacyjnej. Oba te punkty widzenia okazały się merytorycznie uzasadnione. Obecnie przejdziemy do pogłębienia tych uwag i zastanowimy się nad pewnymi nowymi wątkami alienacji i nowym spojrzeniem na kulturę organizacyjną.

Zacznijmy od alienacji. Jednym z ważniejszych wątków teorii alienacji jest stwierdzenie, że ma ona wymiar klasowy. Polega to na tym, że alienacja najsilniej dotyka klasę wykonawców, odseparowaną od funkcji planistycznych i kierowniczych – zwaną przez Marksa proletariatem. Załóżmy, że jednym z korelatów różnic klasowych jest wykształcenie. Posiadanie wykształcenia niższego niż średnie wiąże się z pracą wykonawczą i podporządkowaną i jest korelatem przynależności do klasy robotniczej. Zobaczmy teraz, jak wygląda styl kierowania realizowany wobec pracowników posiadających co najmniej średnie wykształcenie.

Tabela 15. Styl kierowania bezpośredniego zwierzchnika. Odpowiedzi osób posiadających co najmniej średnie wykształcenie, w firmach prywatnych i państwowych, % odpowiedzi „bardzo często" (N = 216)

Zachowania zwierzchnika	Firma prywatna	Firma państwowa
Dba, aby pracownicy byli poinformowani o celach zespołu i jego roli w zakładzie	20.0	15.4
Respektuje samodzielność	21.7	16.7
Okazuje władczą pozycję częściej niż to konieczne	8.7	21.0
Kieruje się wyłącznie własnym uznaniem	15.1	21.9
Odwołuje się do przepisów i zarządzeń wyższych szczebli	22.9	32.4

Wbrew temu, czego można by oczekiwać na podstawie poprzednio prezentowanych rezultatów badań, w firmach prywatnych nieco częściej niż w publicznych realizowane są elementy demokratycznego stylu kierowania, ale tylko wobec niektórych grup pracowników. Różnice są, co prawda, niezbyt duże, ale dokumentują wyraźne odwrócenie tendencji. W odniesieniu do pracowników z co najmniej średnim wykształceniem kierownicy nie są autorytarni, są nieco bardziej demokratyczni niż w firmach państwowych[13]. Idźmy dalej tropem alienacji pracy. Dość mocnym wskaźnikiem zróżnicowania społecznego o charakterze klasowym jest władza ekonomiczna. Jednym z ważniejszych jej wskaźników jest kierowanie pracą innych ludzi. Osób takich jest 96, są to zarówno osoby zajmujące stanowiska kierownicze, jak specjaliści nie będący formalnymi kierownikami, ale wywierający wpływ na pracę innych ludzi. Zobaczmy, jak wygląda styl kierowania wewnątrz klasy kierowniczej. Jak kierownicy kierują innymi kierownikami?

[13] Jeszcze wyraźniej widać to w grupie 45 osób z wykształceniem półwyższym i wyższym.

Tabela 16. Styl kierowania bezpośredniego zwierzchnika. Odpowiedzi osób kierujących pracą innych ludzi w firmach prywatnych i państwowych. Współczynniki korelacji Pearsona

Zachowania zwierzchnika: zd. tak = 1, r. tak = 2, r. nie = 3, zd. nie = 4	Firma prywatna = 1, publiczna + akcjonariat pracowniczy = 2
Dba, aby pracownicy byli poinformowani o celach zespołu i jego roli w zakładzie	.137
Skłania do dyskusji i wdraża rozwiązanie przyjęte przez grupę	.110
Skłania do wysuwania własnych pomysłów	.173
Kieruje się wyłącznie własnym uznaniem[14]	-.176
Odwołuje się do przepisów i zarządzeń wyższych szczebli[15]	-.176

W przypisach do tabeli pokazano rozkład procentowy odpowiedzi na pytania wskaźnikowe stylu kierowania. Sposób kierowania przez kierowników wyższego szczebla stosowany wobec kierowników niższego szczebla jest w firmach prywatnych bardziej demokratyczny niż w firmach państwowych. Ponadto wodzowski styl kierowania jest znacznie częściej stosowany w firmach państwowych niż w prywatnych. Mamy tu do czynienia z odwróceniem wykrytych wcześniej tendencji. Jak pamiętamy, w przedsiębiorstwach prywatnych styl wodzowski występował nieco częściej niż w publicznych. Jeżeli w odniesieniu do kierowników nastąpiło odwrócenie tendencji do stosowania autokratycznego kierowania, znaczy to, że w odniesieniu do grupy wykonawców musiało nastąpić jej zwielokrotnienie. Na tym tle w przedsiębiorstwach publicznych i akcjonariacie pracowniczym rozkład stylów stosowanych wobec różnych grup pracowniczych ma bardziej równomierny charakter – stosuje się raczej podobne style kierowania.

Patrząc na te rezultaty z punktu widzenia teorii alienacji można, stwierdzić, że w przedsiębiorstwach prywatnych zauważalna jest alie-

[14] W % odpowiedzi bardzo często; firma prywatna – 5,7%; publiczna – 21,7%.

[15] W % odpowiedzi bardzo często; firma prywatna – 14,3%; publiczna – 38,2%.

nacja o charakterze klasowym. Występują tu wyraźne podziały na grupę planującą i kierującą oraz grupę wykonawczą. Pracownicy wykonawczy i nie pełniący funkcji kierowniczych są traktowani bardziej przedmiotowo. Nie oznacza to, że przedsiębiorstwa państwowe są wolne od alienacji. Jednak stosunki wewnętrzne mają tam bardziej jednorodny charakter. Podobnie kieruje się inżynierami, jak robotnikami. Czy to dobrze, czy źle? Żeby odpowiedzieć na to pytanie, odwołam się ponownie do polskiej kultury organizacyjnej. Jak pamiętamy, cechują ją, po stronie pracowników, ciągoty do zachowań folwarcznych. I tak z badań wykonanych w 2001 roku wynika, że aż 65% pracowników wyraża zapotrzebowanie na ścisłe instrukcje ze strony przełożonego. Dość zauważalny jest także niski poziom przystosowania do współdziałania zbiorowego, a bez tego kierowanie zespołowe jest trudne albo wręcz niemożliwe. Te negatywne cechy kumulują się w grupie pracowników z wykształceniem niższym niż średnie, chociaż różnice nie przybierają drastycznych rozmiarów (Hryniewicz 2003).

Firmy prywatne cechuje dość duże wewnętrzne zróżnicowanie kulturowe. W ramach tej samej organizacji da się zauważyć podział na odmienne kultury organizacyjne: opartą na współdziałaniu i zespołowym stylu kierowania na wyższych poziomach zarządzania i bardziej opresyjną na stanowiskach wykonawczych. Wykonawcy mają mniej autonomii, są bardziej szczegółowo nadzorowani i przystosowują się poprzez zaniżenie aspiracji co do zaspokojenia potrzeb „duchowych"[16].

Posłużmy się teraz wprowadzonym przez Johna K. Galbraitha podziałem na technostrukturę, czyli grupę złożoną z kierowników i specjalistów, oraz resztę pracowników. W ramach technostruktury, w firmach prywatnych stosowane są raczej demokratyczne metody zarządzania, natomiast wobec pracowników spoza technostruktury jej członkowie stosują raczej autokratyczne metody kierowania. „Demokracja dla nas, dyktatura dla nich" – jakkolwiek by to brzmiało nieprzyjemnie, musimy cały czas pamiętać, że dzieje się to w firmach prywatnych, które są o wiele bardziej produktywne. W przedsiębiorstwach kulturowo jednorodnych produktywność jest mniejsza. Jest wysoce prawdopodobne, że opisane wyżej wewnętrzne zróżnicowanie kulturowe firm prywatnych jest wyrazem usiłowań polegających na przystosowaniu polskiej kultury organizacyjnej do wymogów produktywności.

[16] Tj. samorealizacyjnych i wpływu na to, co robią.

Nie możemy jednak zapominać, że druga interpretacja – alienacyjna – też ma poparcie w wynikach badań. Zróżnicowanie kultury organizacyjnej w organizacji wzmacnia niewątpliwie tendencje alienacyjne i skłania do poszukiwania zróżnicowań typu klasowego. Można sądzić, że brak ograniczeń władzy kierowników sprawia, że niektórzy z nich traktują stanowisko kierownicze jako przywilej władzy nieograniczonej i odtwarzają archetyp kierownika folwarku. Różnice klasowe utrwala opisana wcześniej tendencja do przyjaznego traktowania członków klasy własnej – kierowniczej – i dystans oraz rezerwa wobec przedstawicieli klasy podporządkowanej.

Spróbujmy teraz uogólnić wyniki badań nad zróżnicowaniem metod kierowania w przedsiębiorstwach. Nie ulega wątpliwości, że sposób zarządzania polskimi przedsiębiorstwami jest efektem zarówno procesów krajowych, jak i tych, które towarzyszą globalizacji. Jakie tezy ogólne stąd wynikają?

1. Wykrytą tendencję większościową stosunkowo najlepiej obrazuje metafora „wydłużonej drogi do ziemi obiecanej". W myśl tej metafory Mojżesz po to prowadził zbiegłych niewolników żydowskich do ziemi obiecanej, by wymarły pokolenia pamiętające stare wzory zachowań i przyzwyczajone do życia niewolniczego. Istniała uzasadniona obawa, że w nowej ojczyźnie odtworzono by to, co było najgorsze w starym miejscu pobytu. Zgodnie z ta metaforą przejście od komunizmu do kapitalizmu w Polsce jest dlatego takie trudne, że w komunizmie nastąpiła rewitalizacja przeżytków feudalnych. Większość pracowników i kierowników jest nieprzystosowana do gospodarki rynkowej. Lepiej przystosowani kierownicy skoncentrowani są w przedsiębiorstwach prywatnych – zdecydowanie lepiej funkcjonujących od firm państwowych i akcjonariatu pracowniczego. Kierownicy przedsiębiorstw prywatnych muszą dopasować swoje firmy do nowych instytucji rynkowych, gospodarki opartej na wiedzy i gospodarki globalnej. Jako lepiej przystosowani od reszty pracowników wybierają strategie postępowania polegającą na dokładnym programowaniu i kontrolowaniu zachowań wykonawców, tak aby mieć pewność, że osobnicy nieprzystosowani do nowych reguł gospodarczych nie zepchną firmy w otchłań chaosu i bankructwa.

2. Zwycięstwo kapitalizmu w Polsce zaowocowało pojawieniem się nowej klasy kapitalistycznej, która realizuje właściwe sobie dążenie do kontroli nad większością pracowników po to, żeby zmniejszyć ich pre-

się na płace, nie dopuszczając w ten sposób do zmniejszenia zysku. Kontrola ta jest realizowana przez odseparowanie możliwie dużej liczby pracowników od działań planistycznych i procesów decyzyjnych, i konsekwentne zawężanie ich autonomii w procesie pracy. Uprawnienia decyzyjne są przekazywane stosunkowo nielicznej grupie kierowników, którym tworzy się bardziej komfortowe warunki pracy, aby związać ich interesy z interesami nowo tworzonej klasy kapitalistycznej.

3. Zwycięstwo kapitalizmu w walce klasowej na świecie i w Polsce ma zupełnie odmienne oblicze społeczne. Tradycyjni kapitaliści, skupiający w swym ręku uprawnienia własnościowe do przedsiębiorstw odeszli w cień historii wraz z epoką przemysłową. Współczesny kapitalizm jest ukoronowaniem drogi do władzy klasy, którą do literatury naukowej wprowadził Veblen (1971) a Burnham (1958) obwieścił początek jej panowania w pracy pod znamiennym tytułem *Rewolucja menedżerów*. Klasę tę tworzą specjaliści i kierownicy wyższego szczebla, biorący udział w planowaniu kluczowych obszarów działalności organizacyjnej i nadzorujący ich wdrażanie. Ciężar gatunkowy nowej klasy przemieścił się z tradycyjnego przemysłu do instytucji finansowych, sektora inforozrywkowego, administracji, przemysłów wysokiej technologii itp. Nowe terminy oddające sposób funkcjonowania tej klasy to: klasa menedżerska, technostruktura i globalny kapitalista. Podkreślają one anonimowy charakter, by nie rzec amorficzny charakter nowej klasy. Jej władza ma charakter zbiorowy. Żaden jej członek wzięty z osobna nie posiada władzy w sensie tradycyjnych uprawnień własnościowych do konkretnej rzeczy. Władza zbiorowa tej klasy płynie z podejmowania znaczących, ale cząstkowych decyzji, popartych podobną wizją otoczenia, podobnymi interesami i koniecznością adaptacji do tych samych anonimowych sił rynkowych – na rynkach narodowych i globalnym.

W Polsce klasa ta jest *in statu nascendi*, niemniej jej dominacja jest dość wyraźnie widoczna. Sposób zarządzania realizowany przez członków tej klasy jest odzwierciedleniem tworzącej się więzi i solidarności klasowej, nakazującej traktować członków własnej klasy z większą atencją niż członków klas i grup obcych. Stosunki z klasą wykonawców podporządkowane są utrwaleniu własnej dominacji klasowej – stąd autokratyczne i rygorystyczne nastawienie.

4. Nowo rodzącemu się kapitalizmowi towarzyszy znaczny chaos w zakresie regulacji formalnych i wzorów zachowań. Niepewność skła-

nia do przyjmowania tradycyjnych form zachowań i archetypów. Tak jak niektórym pracownikom przypisaliśmy skłonność do odtwarzania archetypów parobka i dziewki służebnej, tak i kierownikom, zwłaszcza wyższego szczebla, możemy zasadnie przypisać odtwarzanie archetypu właściciela folwarku. Brak instytucji ograniczających władzę kierowników (np. związków zawodowych) i niekorzystne dla pracowników cechy rynku pracy sprawiają, że część kierowników nie ma zahamowań w sięganiu do folwarcznych metod kierowania. Znaczący wkład w powiększanie alienacji ma nieuzasadnione okazywanie władzy – typowo folwarczny sposób wspierania merytorycznych decyzji. Niektórzy kierownicy traktują władzę jako przywilej braku umiaru w eksponowaniu własnych emocji. Czynią to z właściwą kulturze folwarcznej barokową wystawnością.

5. Metody zarządzania modyfikuje także globalizacja, z właściwymi jej tendencjami do zmniejszania roli państw narodowych. Państwo demokratyczne jeżeli interweniuje w gospodarkę, czyni to w celu zrealizowania jakichś społecznie akceptowanych ideałów. I tak np. sposób zarządzania przedsiębiorstwem państwowym nawiązywał do ideału egalitarnych stosunków międzygrupowych. Wraz ze zmniejszaniem się roli państwa w gospodarce, egalitarne relacje międzygrupowe w organizacjach także będą się kurczyć i zanikać.

6. Wraz z globalizacją zmieniają się relacje władzy gospodarczej. Rynki narodowe stają się rynkami wtórnymi wobec rynku globalnego. Dominująca pozycja na rynku narodowym może być zarazem pozycją silnie podporządkowaną na rynku globalnym. Stopniowo wykształciły się nowe, globalne centra dyspozycyjne obsługiwane przez międzynarodową technostrukturę czy globalnego kapitalistę. Polska jest krajem o nieznaczącym udziale w tych strukturach. Z tego względu klasa kierująca polską gospodarką jest w znacznym stopniu podporządkowana grupom międzynarodowej, globalnej technostruktury. Takie podporządkowanie zmniejsza własny zakres planowania i rodzi niepewność co do decyzji, na które nie ma się wpływu. Z tego względu polscy kierownicy dążą do rygorystycznego nadzoru nad pracownikami, po to by zagwarantować szybkie przeorientowanie pracy na wypadek zmiany dyspozycji płynących z centrów gospodarki globalnej. Taki stan rzeczy zwiększa alienację pracowników, którzy podlegają nie tylko krajowej klasie kierowniczej, lecz także, za jej pośrednictwem, międzynarodowemu globalnemu kapitaliście.

7. Nieco odmienne perspektywy rysują się w związku z globalną ekspansją gospodarki opartej na wiedzy. Wymogi tej formy gospodarowania wymagają zmniejszenia dystansu między kierownikami i pracownikami. Rozproszenie wiedzy użytecznej na różne poziomy organizacyjne, także najniższe, sprawia, że umiejętne jej scalenie stanie się jedną z kluczowych przewag konkurencyjnych. Będzie to wymuszać przemiany struktur hierarchicznych w bardziej jednorodne struktury oparte na pracy zespołowej. Stosownie do tego będzie ewoluował styl kierowania. Zaczątki tych procesów są widoczne również w badanych przedsiębiorstwach, co wykazała analiza zarządzania najlepszymi wydziałami w czterech najlepszych firmach.

W trakcie omawiania możliwych sposobów interpretacji wyników badań przeplatały się ze sobą dwa podejścia: podejście pragmatyczne o niskim poziomie ogólności i podejście właściwe socjologii krytycznej – nastawienie na poszukiwanie zależności przyczynowych o dość wysokim poziomie ogólności. Chciałbym podkreślić, że każda z siedmiu zarysowanych wyżej interpretacji ma swoje uzasadnienie w zebranym materiale empirycznym. Mianem większościowej określiłem pierwszą z nich, ale nie oznacza to, że jest ona najbardziej uniwersalna albo najbardziej znacząca w sensie przyczynowo-skutkowym. Termin „interpretacja większościowa" oznacza najlepsze dopasowanie do uzyskanych wyników obliczeń. Warto zauważyć, że wybór metody przesądza o wypracowanych wnioskach. Niektóre tezy z zakresu socjologii krytycznej, np. te o centrach dyspozycyjnych gospodarki globalnej, z natury rzeczy nie poddają się rygorystycznym regułom zbierania danych i ich obróbki liczbowej. Inna optyka badawcza mogłaby spowodować, że w miejsce interpretacji „większościowej" pojawiłaby się jakaś inna, określona mianem przyczynowo-skutkowej. Jednak cel tych badań był taki, jaki był, i wnioski są takie, jakie są.

Podsumowanie

Przedmiotem badań były korelaty efektywności przedsiębiorstw oraz próba oceny swoistości polskiej kultury organizacyjnej w wymiarze pragmatycznym. Podstawą analizy były wyniki badań zrealizowanych w 14 przedsiębiorstwach.

Wstępne rezultaty badań sugerowały, że podręcznikowe zasady zarządzania ludźmi, tzn. demokratyczny styl kierowania, wdrażanie elementów organizacji „uczących się" i pozytywny stosunek kierowników do inicjatyw pracowniczych współwystępują z relatywnie lepszym funkcjonowaniem przedsiębiorstw. Okazało się także, że najsilniejszym korelatem efektywności jest prywatna własność firmy. Po bliższym przyjrzeniu się różnicom między firmami prywatnymi i publicznymi okazało się, że sposób zarządzania firmami prywatnymi wyraźnie różni się od zarządzania firmami państwowymi, ale treść tych różnic jest odmienna od oczekiwań. I tak w firmach prywatnych częściej spotykamy wodzowski styl kierowania, mniej wagi przykłada się w nich do rozwoju intelektualnego pracowników, mniej wyraźna jest dbałość o wspieranie inicjatyw pracowniczych. W firmach prywatnych mamy także do czynienia z relatywnie słabszym zaspokojeniem potrzeb pracowniczych w zakresie samorealizacji i osiągnięć. Mimo to zaangażowanie w pracę pracowników firm prywatnych jest większe niż pracowników firm państwowych. Co więcej, koszt psychiczny ponoszony przez pracowników w firmach prywatnych jest mniejszy niż w państwowych. Okazało się, że niższy psychiczny koszt pracy w firmach prywatnych jest następstwem relatywnego zaniżenia poziomu aspiracji co do zaspokojenia potrzeb przez pracowników tych firm.

W celu interpretacji tych rezultatów odwołano się do dwu odmiennych interpretacji: alienacyjnej i kulturowej. Podejście kulturowe lepiej wyjaśnia obserwowane zjawiska, wiąże się ono ze wskazaniem, że żywotność archetypów folwarcznych wiąże się z nieprzystosowaniem do wymogów nowoczesnej pracy i stąd kierowanie odgórne i nakazowe wydaje się być uzasadnione. Z kolei podejście alienacyjne też posiada potwierdzenie w rezultatach badań i nie może być odrzucone. Ten typ analizy odwołuje się do związku między gospodarką prywatną i większym ograniczeniem wolności pracownika, niż ma to miejsce w przedsiębiorstwach publicznych. Tak czy inaczej, z badań wynika, że firmy bardziej efektywne – czyli prywatne, stosują metody kierowania odmienne od zalecanych przez podręczniki zarządzania. Ten dość zaskakujący wniosek skłonił do dalszych poszukiwań, polegających na obserwacji metod zarządzania najlepszymi wydziałami w najbardziej efektywnych fabrykach.

Analiza najlepszych wydziałów w najlepszych firmach prywatnych doprowadziła do wykrycia odmiennych tendencji niż te, które posłuży-

ły za punkt wyjścia. Okazało się, że najlepsze wydziały są jednak kierowane zgodnie z podręcznikowymi zasadami zarządzania. Większe są tam także aspiracje pracownicze co do zaspokojenia potrzeb samorealizacyjnych. Pogłębiona analiza porównawcza firm prywatnych i publicznych wykazała, że tendencje wewnątrz firm są odmienne niż te, które wykryto na poziomie całej populacji.

Jednym z najważniejszych znalezisk było to, że firmy prywatne są kierowane bardziej demokratycznie niż państwowe, ale tylko w odniesieniu do niektórych grup pracowniczych. Demokratyczny styl kierowania jest stosowany wobec specjalistów i kierowników różnych szczebli, czyli w grupie osób mających wpływ na dysponowanie środkami produkcji.

Teoretyczna interpretacja tego stanu rzeczy sprowadzona została do siedmiu możliwych wyjaśnień, w ramach których przeplatały się ze sobą dwa podejścia: pragmatyczne o niskim poziomie ogólności i podejście właściwe socjologii krytycznej – nastawienie na poszukiwanie zależności przyczynowych o dość wysokim poziomie ogólności. Każda z siedmiu zarysowanych wyżej interpretacji ma swoje uzasadnienie w zebranym materiale empirycznym. Natomiast do wyników badań najlepiej dopasowana jest teza mówiąca o tym, że autokratyczne metody kierowania wynikają z konieczności programowania zachowań pracowników słabo przystosowanych do wymogów gospodarki rynkowej. Interpretacje właściwe socjologii krytycznej odwołują się do różnic klasowych i procesów globalizacji.

Odnosząc wyniki badań do pytania o swoistość polskiej kultury organizacyjnej należy stwierdzić, że mimo folwarcznego dziedzictwa polska kultura organizacyjna wykazuje podobieństwo do kultur organizacyjnych społeczeństw o zaawansowanej gospodarce rynkowej. Dowodem jest to, że efektywność najlepszych polskich przedsiębiorstw zależy od stosowania takich samych metod zarządzania jak te, które wypracowano w krajach wiodących gospodarczo i opisano w podręcznikach zarządzania.

Literatura cytowana

Adamiecki K. (1938). *O istocie naukowej organizacji pracy*, Koło Naukowej Organizacji Studentów Politechniki Warszawskiej, Warszawa.

Adams J.S. (1963). Towards an understanding of inequity, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, listopad.

Albert H. (1998). *Europa i okiełznanie władzy* (przeł. T. Zatorski), Zakład Wydawniczy „Nomos", Kraków.

Anderson C.P. (1974). *The Political Economy of Social Classes*, New Jersey.

Ash T.G. (1989). *Niemieckość NRD* (przeł. A. Szafranek), Wydawnictwo „Aneks", Londyn.

Attali J. (2003). *Żydzi, świat, pieniądze* (przeł. K. i K. Pruscy), Wydawnictwo „Cyklady", Warszawa.

Babington T. Lord Macaulay (1999). *O rewolucjach, machiawelizmie i postępie*, opracował i wstępem opatrzył A. Rzegocki, Wydawnictwo „Arcana", Kraków.

Barber B. (1997). *Dżihad kontra McŚwiat* (przeł. H. Jankowska), Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa.

Bartkowska-Nowak D. (2001). Czy urzędy samorządowe potrzebują procedur kadrowych? *Samorząd Terytorialny*, nr 7–8.

Bartkowski J., Jasińska-Kania A. (2002). Organizacje dobrowolne a rozwój społeczeństwa obywatelskiego, w: A. Jasińska-Kania, M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.

Baszkiewicz J. (1999). *Władza*, Ossolineum, Wrocław, Warszawa, Kraków.
Bazylow L. (1985). *Historia Rosji*, wyd. III, Ossolineum, Wrocław.
Beck U. (2002). *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności* (przeł. S. Cieśla), Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Bendix R. (1975). *Max Weber – portret uczonego* (przeł. K. Jakubowicz), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Benedict R. (1966). *Wzory kultury*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Blake R.R., Mouton J.S. (1981). *The Versatile Manager. A Grid Profile*, Dow Jones-Irvin, Homewood III.
Blau P.M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*, John Wiley and Sons, New York.
Bloch M. (1981). *Społeczeństwo feudalne* (przeł. E. Bąkowska), Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Bloom H., Calori R., de Woot Ph. (1996). *Zarządzanie europejskie*, (przeł. M. Jarosiński), Wydawnictwo „Poltext", Warszawa.
Błasiak W., Szczepański M.S., Wódz J. (1990). *Szczyrk – miasto w sytuacji inwazji turystycznej*, Śląski Instytut Wydawniczy, Katowice.
Boczkowski A., Hryniewicz J.T., Siewierski J. (1989). *Pozycja i postawy społeczno-polityczne w społecznościach lokalnych*, raport z badań wykonanych w ramach programu 09.8. Instytut Gospodarki Przestrzennej UW, Warszawa, maszynopis.
Bodio T. (2000). *Między romantyzmem i pragmatyzmem. Psychologiczne aspekty transformacji w Polsce*, Dom Wydawniczy „Elipsa", wyd. II, Warszawa.
Bonvalot G. (1986). *Przez Kaukaz i Pamir do Indii* (przeł. A. Katalska), Wydawnictwo Łódzkie, Łódź.
Boockman H. (2002). *Zakon Krzyżacki* (przeł. R. Traba), Wydawnictwo „Marabut", Oficyna Wydawnicza „Volumen", Gdańsk, Warszawa.
Bourdieu L.P. (1985). The social space and the genesis of groups, *Social Science Information*, vol. 24, nr 2.
Bourdieu L.P. (1989). Social space and symbolic power, *Sociological Theory*, vol. 7, nr 1.
Brealt K.D. (1986). Suicide in America. A test of Durkheim's theory of religious and family integration, *American Sociological Review*, vol. 92.

Broom L., Cusing R.G. (1977). A modest test of an immodest theory: The functional theory of stratification, *American Sociological Review*, vol. 42, nr 1, luty.
Bucheli M. przy współpracy Read I. (2001). United fruit historical society, www.unitedfruit.org. chronology.html.
Bujak F. (1976). Z dziejów społecznych i gospodarczych Polski, w: H. Madurowicz-Urbańska (red.), *Wybór pism*, t. 2, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Burnham J. (1958). *Rewolucja menedżerów* (przeł. J. Horzelski), Instytut Literacki, Paryż.
Bystroń J.St. (1936). *Kultura ludowa,* Nasza Księgarnia, Warszawa.
Carchedi C. (1977). *On the Economic Identification of Social Classes,* Routlege and Kegan Paul, London, Boston.
Chałasiński J. (1958). *Przeszłość i przyszłość inteligencji polskiej*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.
Chałasiński J. (1968). *Kultura i naród. Studia i szkice*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Chancellor E. (2002). Limuzynie odpadły koła, *Guardian* z 27 czerwca, cyt. za *Forum* z 22–28 lipca.
Choińska-Mika J. (2001). Korzenie polskiej samorządności. Wybrane zagadnienia, *Samorząd Terytorialny*, nr 7–8.
Ciepielewski J., Kostrowicki J., Landau Z., Tomaszewski J. (1971). *Historia gospodarcza świata XIX i XX w.*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Cieślicki M. (1999). Alianse strategiczne w przemyśle komputerowym, *Przegląd Organizacji*, nr 5.
Crippen T. (1988). Old and new gods in the modern world: Toward a theory of religions transformation, *Social Forces*, vol. 67, nr 2, grudzień.
Conan E. (2002). Bogactwo Żydów, *L'express*" z 10 stycznia, cyt. za *Forum* z 4 lutego.
Council of Europe (1998). Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności, Kancelaria Europejskiego Trybunału Praw Człowieka, listopad.
Croce B. (1998). *Historia Europy w XIX wieku* (przeł. J. Ugniewska), Czytelnik, Warszawa.
Crompton R., Gubbay J. (1977). *Economy and Class Structure*, Macmillan, London.

Crystal G. (1991). *In Search of Excess: The Overcompensation of American Executives*, Norton & Company, New York.
Crystal G. (2002). Liczy się tylko suma na koncie, wywiad z Graefem Crystalem przeprowadzony przez P. Boulet-Gercourt, *Le Nouvel Observateur* z 27 czerwca, cyt. za *Forum* z 22–28 lipca.
Dembiński P.H. (2001). Globalizacja – wyzwanie i szansa, w: J. Klich (red.), *Globalizacja*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
Der Spiegel (1990). Łowcy dusz, cyt. za *Forum* z 6 stycznia 1991.
Descartes R. (Kartezjusz) (1980). *Rozprawa o metodzie* (przeł. T. Boy-Żeleński), Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Dettmer M., Fleischhauer J., Jung A., Reierman Ch. (2002). Zajadła chciwość grubych ryb, *Der Spiegel* z 18 lipca, cyt. za *Forum* z 22–28 lipca.
Doliński D., Łukaszewski W. (2000). Typy motywacji, w: J. Strelau (red.), *Psychologia*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
Domańska E. (1986). *Kapitalizm menedżerski*, wyd. II, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Drewniak R. (2001). Miejsce i znaczenie strategii aliansu wobec innych form budowania podstaw konkurencyjności przedsiębiorstw, *Przegląd Organizacji*, nr 7–8.
Dror Y. (2001). The autonomy of states in a epoch of globalization, w: H. Bunz, A. Kukliński (red.), *Globalization. Experience and Prospects*, Oficyna Wydawnicza „Rewasz", Warszawa.
Drozdowski M. (1982). Gospodarka II Rzeczpospolitej, w: J. Tomicki (red.), *Odrębności strukturalne i jedność kultury narodowej*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Drucker P. (1999). Przyszłe społeczeństwo, *Przegląd Polityczny*, nr 62–63.
Durkheim E. (1903). *Próba określenia zjawisk religijnych* (przeł. Brzozowski), Biblioteka Samokształcenia, Warszawa.
Durkheim E. (1975a). Contribution to discussion. Religions sentiment at the present time, w: W.E. Pickering (red.), *Durkheim on Religion. A Selection of readings*, London.
Durkheim E. (1975b). Durkheim suicide: A study in sociology, w: W.E. Pickering (red.), *Durkheim on Religion. A Selection of readings*, London.

Dziemianowicz W. (2001). Globalizacja a regionalizacja, w: J. Klich (red.), *Globalizacja*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.

Edgel S., Duke V. (1986). Radicalism radicalisation and recession: Britain in the 1980's, *British Journal of Sociology*, nr 4, grudzień.

Ehrlich S. (1988). Pluralizm – paradygmat nauk społecznych, *Studia Socjologiczne*, nr 4.

Eisenga R., Felling A., Lammers J. (1994). Religious affiliation, income stratification and political party preference in Netherlands 1964 to 1992, *The Netherlands Journal of Social Sciences*, vol. 30, nr 2.

Elias N. (1980). *Przemiany obyczajów w cywilizacji Zachodu*, wybór tekstów J. Banaszkiewicz (przeł. T. Zabłudowski), Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Elliot E. (1985). Religion, identity and expression in American culture: Motive and meaning, *Social Science Information*, vol. 24, nr 4.

Ellison Ch.G., Gay D.A., Glass T.A. (1989). Does religions commitment contribute to individual life satisfaction, *Social Forces*, vol. 68, nr 1, wrzesień.

Etzioni A E. (1961). *A Comparative Analysis of Complex Organizations: On Power Involvement and Their Correlates*, Glencoe, III, Free Press.

Firlit E., Jarmoch E., Rosa K., Zdaniewicz W. (1990). *Rola parafii rzymsko-katolickiej w organizacji życia społecznego na szczeblu lokalnym*, Wydawnictwo „Pallottinum", Warszawa.

Flis M. (1988). *Teorie struktury społecznej w antropologii strukturalnej*, Ossolineum, Wrocław.

Frenkel-Brunswick E., Lewinson D., Sanford R.N. (1962). Osobowość antydemokratyczna, w: A. Malewski (red.), *Zagadnienia psychologii społecznej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Freud Z. (1967). *Człowiek, religia, kultura* (przeł. J. Prokopiuk), Książka i Wiedza, Warszawa.

Freud Z. (1992). *Kultura jako źródło cierpień* (przeł. J. Prokopiuk), Wydawnictwo KR, Warszawa.

Fromm E. (1997). *Ucieczka od wolności* (przeł. O. i A. Ziemilscy), Czytelnik, Warszawa.

Fromm E., Suzuki D.T., De Martino R. (2000). *Buddyzm zen i psychoanaliza* (przeł. M. Macko), Dom Wydawniczy „Rebis", Poznań.

Fukuyama F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu* (przeł. A. Śliwa, L. Śliwa), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, Wrocław.

Furubutn E., Pejovich S. (1974). Property rights and economic theory: A survey of recent literature, w: E. Furubutn , S. Pejovich (red.), *The Economic of Property Rights*, Ballinger Pub. Co, Cambridge.

Furubutn E.G., Pejovich S. (1972). Property rights and economic theory, *Journal of Economic Literature*, grudzień.

Garon S. (1998). *Molding Japanese Minds: The State in Everyday Life*, Princeton University Press, New Jersey.

Gawlikowski K. (1998). Łapówka dla bóstwa, *Polityka* z 17 stycznia, nr 3.

Gąciarz B. (2004). *Instytucjonalizacja samorządności: aktorzy i efekty*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.

Gedymin O. (1999). *Strategie gospodarcze i drogi rozwoju. II Rzeczpospolita, powojenne Niemcy, Tajwan, Chile*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.

Geremek B., Piesowicz K. (1968). *Ludzie, towary, pieniądze*, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Giddens A. (2001). *Nowoczesność i tożsamość* (przeł. A. Szulżycka), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Gieysztorowa I. (1981). *Encyklopedia historii gospodarczej polski do 1945 r.*, red. naczelny A. Mączak, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Gilowska Z. (2001). Reforma finansów publicznych, w: G. Gorzelak, B. Jałowiecki, M. Stec (red.), *Reforma terytorialnej organizacji kraju. Dwa lata doświadczeń*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.

Giza-Poleszczuk A. (1991). Stosunki międzyludzkie i życie zbiorowe, w: M. Marody (red.), *Co nam zostało z tych lat*, Wydawnictwo „Aneks", Londyn.

Goodman P.S., Frieman A. (1971). An examination of Adam's theory of inequity, *Administrative Science Quaterly*, wrzesień.

Gorzelak G. (1989). Geography of the Polish crisis: Theoretical conclusions, w: P. Dutkiewicz, G. Gorzelak (red.), *Problems of Local Development In Poland*, Institute of Space Economy, University of Warsaw, Warszawa

Gorzelak G. (1995). *Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna*, EUROREG – Jan Swianiewicz, Warszawa.

Gorzelak G., Jałowiecki B. (1996). *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95*, EUROREG – M. Swianiewicz, Warszawa.
Gorzelak G., Jałowiecki B., Woodward R., Dziemianowicz W., Herbst M., Roszkowski W., Zarycki T. (1999). *Dynamics and Factors of Local Succes in Poland*, EUROREG – CASE, Warszawa.
Gorzelak G., Kozak M., Roszkowski W. (1997). Agencje rozwoju regionalnego w Polsce, w: G. Gorzelak (red.) *Przemiany polskiej przestrzeni*, EUROREG – M. Swianiewicz, Warszawa.
Gonimy Bangladesz (2003). *Gazeta Wyborcza* z 8 października.
Gostomski A. (1951). *Gospodarstwo*, Ossolineum, Wrocław.
Gouldner A.W. (1985). *Against Fragmentation. The Origins of Marxism and the Sociology of Intelectuals*, Oxford University Press, Oxford.
Grabowska M., Szawiel T. (2001). *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Greeley A. (1989). Protestant and catholic: Is the analogical imagination extinct?, *American Sociological Review*, vol. 54, nr 4, sierpień.
Greeley A., Greeley D.M. (1984). *How to Save the Catholic Church*, New York.
Griffin R.W. (1996). *Podstawy zarządzania organizacjami* (przeł. M. Rusiński), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Grinberg D. (1981). *Voluntary Association* w amerykańskiej myśli socjologicznej, *Studia Socjologiczne*, nr 4.
Halamska M. (1998). *Dekolektywizacja rolnictwa w Europie Środkowej i jej społeczne konsekwencje*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
Hampden-Turner C., Trompenaars A. (1998). *Siedem kultur kapitalizmu* (przeł. D. Gostyńska), Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
Harrington B. (2001). Organizational performance and corporate social capital, *Research in The Sociology of Organizations*, maj.
Hasse R., Leiulfsrud H. (2002). From desorganized capitalism to transnational fine tuning, *British Journal of Sociology*, vol. 53, nr 1, marzec.
Heneman III H.G., Schwab D. (1983). Przegląd badań nad przewidywaniami teorii oczekiwania dotyczącymi poziomu wykonania zadań, w: W.E. Scott jr, L.L. Cummings (red.), *Zachowanie człowieka w organizacji* (przeł. B. Czarniawska, A. Jaworowska, P. Kuczyński), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Herbst M. (2000). Przedsiębiorstwa uczące się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2.
Hobbes Th. (1954). *Lewiatan czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego* (przeł. Cz. Znamierowski), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Hodson R. Kaufman R.L. (1982). Economic dualism: A critical review, *American Sociological Review*, vol. 47, nr 6.
Hofstede G. (2000). *Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu* (przeł. M. Durska), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Horney K. (1997). *Neurotyczna osobowość naszych czasów* (przeł. H. Grzegołowska), Dom Wydawniczy „Rebis", Poznań.
Hryniewicz J.T. (1990). Procesy aktywności publicznej w miejskich społecznościach lokalnych, *Studia Socjologiczne*, nr 3–4.
Hryniewicz J.T. (1992). *Klasa średnia i klasa robotnicza w strukturze społecznej wielkiego miasta*, Wydawnictwa Politechniki Warszawskiej, Prace Instytutu Nauk Ekonomiczno-Społecznych, Warszawa.
Hryniewicz J.T. (1996). Czynniki rozwoju regionalnego, w: B. Jałowiecki (red.), *Oblicza polskich regionów*, EUROREG UW, Warszawa.
Hryniewicz J.T. (1998). Gminy wiejskie w procesach rozwoju gospodarczego Polski, *Przegląd Socjologiczny*, vol. XLVII, nr 2.
Hryniewicz J.T. (2003). *Przesłanki efektywności współdziałania i decydowania zbiorowego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
Hryniewicz J.T., Jałowiecki B. (1994). *Rynek pracy intelektualnej w Polsce*, EUROREG, Warszawa.
Hryniewicz J.T., Jałowiecki B. (1997). *System polityczny a rozwój gospodarczy*, EUROREG – M. Swianiewicz, Warszawa.
Hryniewicz J.T., Marciniak S., Piwko E. (1986). *Długofalowe cele przedsiębiorstwa i warunki ich realizacji*, Studia i Materiały, Instytut Gospodarki Narodowej, Warszawa.
Huntington S. (1997). *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego* (przeł. H. Jankowska), Muza, Warszawa.
Ihnatowicz I. (1977). Przemysł, handel, finanse, w: S. Kieniewicz (red.), *Polska w XIX w. Państwo, społeczeństwo, kultura*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Ihnatowicz I., Mączak A., Zientara B. (1979). *Społeczeństwo polskie od X do XX w.*, Książka i Wiedza, Warszawa.

Inglehart R., Norris P. (2003). Wojna o dusze i seks, *Foreign Policy*, cyt. za *Forum* z 2–8 czerwca.
Inglot S. (1951). Wstęp, w: A. Gostomski, *Gospodarstwo*, Ossolineum, Wrocław.
Inkeles A., Smith D. (1974). *Becoming Modern: Individual Change in Six Developing Countries*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
Jałowiecki B. (1987). *Lokalizm i rozwój. Szkic z socjologii układów lokalnych*, Instytut gospodarki Przestrzennej UW, Warszawa (na prawach rękopisu).
Jałowiecki B. (1988). *Społeczne wytwarzanie przestrzeni*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Jałowiecki B. (1989). *Rozwój lokalny*, Instytut Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
Jałowiecki B. (1996). Przestrzeń historyczna, regionalizm, regionalizacja, w: B. Jałowiecki (red.), *Oblicza polskich regionów*, EUROREG – M. Swianiewicz, Warszawa.
Jałowiecki B. (2000). *Społeczna przestrzeń metropolii*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Jałowiecki B. (2002). *Reguły działania w społeczeństwie i w nauce, szkice socjologiczne*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Jałowiecki B., Szczepański M.S. (2002). *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Jarecki P. bp (1994). Alienacja w konsumpcji, *Magazyn – Słowo Dziennik Katolicki* z 8–10 lipca.
Jasiecki K. (2002). *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
Jasienica P. (1988). *Polska anarchia*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
Jedlicki J. (2002). *Jakiej cywilizacji Polacy potrzebują. Studia z dziejów idei i wyobraźni XIX wieku*, Wydawnictwo „CiS", wyd. II, Warszawa.
Jezuici (2003). http://pl.wikipedia.org/wiki/Jezuici.
Jędrysik M. (1998). Albania. Prawo zwyczajowe, *Gazeta Wyborcza* z 11 grudnia.
Jezierski A. (1977). Problemy wzrostu gospodarczego Polski, w: S. Kieniewicz (red.), *Polska w XIX wieku. Państwo, społeczeństwo, kultura*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kalleberg A., Wallace M., Althauser R. (1981). Economic segmentation, worker power and income inequality, *American Journal of Sociology*, vol. 87.

Kamiński A. (1984). *Monopol i konkurencja*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kamler M. (1976). *Folwark szlachecki w Wielkopolsce w latach 1580–1655*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kant I. (2001). *Krytyka czystego rozumu* (przeł. R. Ingarden), wyd. II, Wydawnictwo „Antyk", Kęty.
Kapuściński R. (1998a). Heban, rozdz. 26, *Gazeta Wyborcza* z 29 sierpnia.
Kapuściński R. (1998b). Heban, *Gazeta Wyborcza* z 13 czerwca.
Karwińska A., Pucek Z. (1991). Ład kulturowy społeczności lokalnych, w: Z. Pucek, (red.), *Cywilizacyjne wymiary społeczności lokalnych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Rzeszów.
Kesler (1982). A disagregation of the relationship betwen socioeconomic status and psychological distress, *American Sociological Review*, nr 6.
King N. (1970). A clarification and evaluation of the two-factor theory of job satisfaction, *Psychological Bulletin*, vol. 74.
Kivinen M. (1989). *The New Middle Classes and the Labour Proces: Class Crireria Revisited*, University of Helsinki, Department of Sociology, Helsinki.
Kłoczowski J. (2003). Legendy nie lekceważymy, rozmowa z prof. Jerzym Kłoczowskim przeprowadzona przez Jana Tomasza Lipskiego, *Gazeta Wyborcza* z 10–11 maja.
Kłoczowski J. (1998). *Młodsza Europa*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Kłoskowska A. (1983). *Socjologia kultury*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kolarska-Bobińska L. (1984). *Centralizacja i decentralizacja. Decyzje, władza, mity*, Ossolineum, Wrocław.
Konrad G., Szelenyi I. (1979). *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Harvester Press, Brighton.
Koralewicz J., Wnuk-Lipiński E. (1987). Życie rodzinne, towarzyskie i publiczne – wartości i deprywacje, w: E. Wnuk-Lipiński (red.), *Nierówności i upośledzenia w świadomości zbiorowej*, archiwum Polskiego Towarzystwa Socjologicznego, Warszawa.
Koralewicz J., Wnuk-Lipiński E. (1987a). Wizje społeczeństwa w świadomości zbiorowej, *Studia Socjologiczne*, nr 2.

Koralewicz-Zębik J. (1985). Autorytaryzm, lęk i konformizm, *Przegląd Socjologiczny*, vol. XXXV.
Kostera M. (1996). *Postmodernizm w zarządzaniu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J. (1984). *Historia gospodarcza Polski XIX w.*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Kovar L. (1966). A reconsideration of paranoia, *Psychiatry*, vol. 29.
Kozyr-Kowalski S. (1975). Posłowie do wydania polskiego, w: R. Bendix, *Max Weber – portret uczonego* (przeł. K. Jakubowicz), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kozyr-Kowalski S. (1984). Weberowska socjologia religii a teoria społeczeństwa jako całości, w: S. Kozyr-Kowalski (red.), *Max Weber – szkice z socjologii religii*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Krasucki J. (1978). *Historia Rzeszy Niemieckiej 1871–1945*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
Król M. (1998). *Historia myśli politycznej. Od Machiawellego po czasy współczesne*, Wydawnictwo „Arche", Gdańsk.
Krzywicki L. (1967). Kwestia rolna, *Dzieła*, tom 8, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Kula W. (1983). *Historia, zacofanie, rozwój*, Czytelnik, Warszawa.
Kunstler M. (1983). *Sprawa Konfucjusza*, Iskry, Warszawa.
Kwiatkowski S. (1977). Analiza systemowa, w: W. Kieżun, S. Kwiatkowski i in., *Style zarządzania. Teoria i praktyka*, wyd. II, Książka i Wiedza, Warszawa.
Landau Z., Tomaszewski J. (1985). *Gospodarka Polski międzywojennej*, tom 3: *1930–1935*, Książka i Wiedza, Warszawa.
Landes D.S. (2000). *Bogactwo i nędza narodów* (przeł. H. Jankowska), Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Lane Ch. (2000). Globalization and the German model of capitalism, *British Journal of Sociology*, vol. 51, nr 2, czerwiec.
Langner T.S. (1963). Stress and strein, w: T.S. Langner, S.T. Michael (red.), *Life Stress and Mental Health*, Free Press of Glencoe, New York.
Lash S., Urry J. (1987). *The End of Organized Capitalism*, Polity, Cambridge.
Le Goff J. (1994). Kultura *średniowiecznej Europy* (przeł. H. Szumańska-Grossowa), Oficyna Wydawnicza „Volumen", Dom Księgarsko-Wydawniczy „Klon", Warszawa.

Leśnodorski B. (1967). *Rozmowy z przeszłością. Dziesięć wieków Polski*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Lévi-Strauss C. (1996). *The Savage Mind*, Oxford University Press, Oxford.
Lewandowski E. (1989). Religijność studentów Uniwersytetu Łódzkiego, *Przegląd Socjologiczny*, vol. XXXVIII.
Lewandowski E. (1995). Charakter narodowy Polaków i innych, Wydawnictwo „Aneks", *Polityka*, Londyn, Warszawa.
Lewis B. (1994). Europa, islam i społeczeństwo obywatelskie, w: K. Michalski (red.), *Europa i społeczeństwo obywatelskie. Rozmowy w Castel Gandolfo*, Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak", Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.
L'Expansion (1991). Kardynał Lustiger czyta encyklikę, wywiad przeprowadzony przez B. Guettę, cyt. za *Forum* z 23 czerwca.
Lincoln J.R., Gerlach M.L., Ahmadjian C.L. (1996). Keiretsu networks and corporate performance, *American Sociological Review*, vol. 61, luty.
Locke J. (1992). *Dwa traktaty o rządzie* (przeł. Z. Rau), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Łukasiewicz J. (1977) Drogi rozwoju rolnictwa, w: S. Kieniewicz, (red.), *Polska XIX w. Państwo, społeczeństwo, kultura*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Luttwak E. (2000). *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki* (przeł. E. Kania), Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
Machiavelli N. (1969). *Książę* (przeł. W. Rzymowski), Ossolineum, Wrocław.
Marks K. (1949). *18 brumaire'a Ludwika Bonaparte* (przeł. S. Grzybowski), w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa.
Marks K. (1949a). *Praca najemna i kapitał* oraz *Płaca, cena, zysk* (przeł. S. Kamieński), w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa.
Marks K. (1959). *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej* (przeł. J. Maliniak), t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa.
Marks K., Engels F. (1949). *Manifest komunistyczny* (przeł. I. Koberdowa), w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, t.1, Książka i Wiedza, Warszawa.

Manent P. (1994). *Intelektualna historia liberalizmu* (przeł. M. Misztalski), Wydawnictwo „Arcana", Kraków.
Marody M. (1987). Antynomie zbiorowej podświadomości, *Studia Socjologiczne*, nr 2.
Martin H.-P., Schuman H. (1999). *Pułapka globalizacji: atak na demokrację i dobrobyt* (przeł. M. Zybura), Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
Marzęcki J. (1999). *Systemy religijno-filozoficzne wschodu. Historia – metafizyka – etyka*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Maslow A. (1954). *Motivation and Personality*, Harvard University Press, Boston.
Masłyk E. (1996). *Społeczeństwo i organizacje. Socjologia organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
Mączak A. (1969). Problemy gospodarcze, w: J. Tazbir (red.), *Polska XVII wieku: państwo, społeczeństwo, kultura*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Mączak A. (1973). Odrodzenie gospodarcze okresu Oświecenia, w: B. Zientara, A. Mączak, I. Ihnatowicz, Z. Landau (red.), *Dzieje gospodarcze Polski do roku 1939*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Mączak A. (1973a). Rozwój folwarku pańszczyźnianego, w: B. Zientara, A. Mączak, I. Ihnatowicz, Z. Landau (red.), *Dzieje gospodarcze Polski do roku 1939*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Mączyński J. (1998). *Diagnozowanie partycypacji decyzyjnej*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
Mc Clelland D.C. (1961). *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton, New York.
Mc Gregor D. (1960). *The Human Side of Enterprise*, Mc Graw Hill, New York.
McIver C.A. (1980). Continuities in the study of total and nontotal institutions, *Annual, Review of Socjology*, vol. 6.
Mietzel G. (2001). *Wprowadzenie do psychologii* (przeł. E. Pankiewicz), Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
Miles E., Simpson G., Conklin H. (1989) Socioeconomic development, suicide and religion: A test of Durheim's theory of religion and suicide, *Social Forces*, vol. 67, nr 4, czerwiec.
Mink G. (1992). *Siła czy rozsadek. Historia społeczna i polityczna Polski (1980–1989)*, Wydawnictwo „Spacja", Zakład Fundacji Logos, Andrzej Matczewski Publishing, Katowice, Warszawa.

Mirowsky J., Ross C.E. (1983). Paranoia and the structure of powerlessness, *American Sociological Review*, vol. 48, nr 2.
Misztal B. (1984). Socjologiczna teoria ruchów społecznych, *Studia Socjologiczne*, nr 1.
Młodawska J. (1999). *Japonia. Państwo a sektor prywatny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, Łódź.
Mole J. (2000). *W tyglu Europy. Wzorce i bariery kulturowe w przedsiębiorstwach* (przeł. M. Roniker, T. Roniker), Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa.
Molik W. (1999). Procesy asymilacyjne i akulturacyjne, w: W. Molik, R. Traba (red.), *Procesy akulturacji i asymilacji na pograniczu polsko-niemieckim w XIX i XX w.*, Instytut Historii UAM, Wydawnictwo „Grami", Poznań.
Montesquie Ch. (Monteskiusz) (1997). *O duchu praw* (przeł. T. Boy-Żeleński), Wydawnictwo „Antyk", Kęty.
Morawski W. (1998). *Zmiana instytucjonalna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Morawski W. (2001). *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Newcombe T.M. (1962). Kształtowanie się postaw jako funkcja grup odniesienia, w: A. Malewski (red.), *Zagadnienia psychologii społecznej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Niklewicz K. (2001). Chiquita upada, *Gazeta Wyborcza* z 15 listopada.
Novak M. (1985). *Przebudzenie etnicznej Ameryki* (przeł. H. Pawlikowska), Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
Novak M. (1991). *The Spirit of Democratic Capitalism*, Lanham, Madison Books.
Novak M. (1993). *Liberalizm sprzymierzeniec czy wróg Kościoła. Nauczanie społeczne Kościoła a instytucje liberalne*, Wydawnictwo „W drodze", Warszawa.
Nowak S. (1979). System wartości społeczeństwa polskiego, *Studia Socjologiczne*, nr 4.
Nowak S. (1988). Społeczeństwo polskie drugiej połowy lat osiemdziesiątych, *Studia Socjologiczne,* nr 1.
Nowakowski J. (1969). Wpływ przemysłu na miasto, w: J. Szczepański (red.), *Przemysł i społeczeństwo w Polsce Ludowej*, Ossolineum, Wrocław.
Olsen J. P. (1994). Autonomia jednostki, władza polityczna i demokra-

tyczne instytucje, w: T.S. Edwardsen, B. Hagtvet (red.), *Nordycki model demokracji i państwa dobrobytu* (przeł. A. Bereza-Jarociński), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Orliński W. (2002). Przemoc w TV, przemoc w życiu, *Gazeta Wyborcza* z 29 marca.
Ortega y Gasset J. (1997). *Bunt mas* (przeł. P. Niklewicz), Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
O'Shea S. (2000). *Herezja doskonała* (przeł. H. Szczerkowska), Zysk i S-ka, Poznań.
Ossowska M. (1985). *Moralność mieszczańska*, Ossolineum, Wrocław.
Parkin F. (1979). *Marxism and Class Theory: A Burgeois Critique*, Columbia University Press, New York.
Parsons T. (1951). *The Social System*, Free Press, Glencoe, Illinois.
Parsons T. (1969). *Politics and Social Structure*, Free Press, New York.
Parsons T. (1971). *The System of Modern Societies*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey.
Pedler M., Aspinwall K. (1999). *Przedsiębiorstwo uczące się* (przeł. G. Waluga), Wydawnictwo „Petit", Warszawa.
Pipes R. (2000). Własn*ość a wolność* (przeł. L. Niedzielski), Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
Polanyi M. (1966). *The Tacit Dimension*, Garden City, Doubleday, New York.
Poleszczuk J. (1991). Praca w systemie gospodarki planowej, w: M. Marody (red.), *Co nam zostało z tych lat. Społeczeństwo polskie u progu zmiany systemowej*, Wydawnictwo „Aneks", Londyn.
Porębska M., Suchoń W. (1999). *Elementarny wykład logiki formalnej z ćwiczeniami komputerowymi*, wyd. II, Universitas, Kraków.
Porter L.W., Lawler E.E. (1968). Manage*rial Attitudes and Performance*, Irvin Homewood, Illinois.
Porter M.E. (2000). *Strategia konkurencji* (przeł. A. Ehrlich), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Poulantzas N. (1975). Class*es in Contemporary Capitalism*, NLB, London.
Prandy K. (1976). Alienation and interests in the analysis of social cognition, *The British Journal of Sociology*, vol. XXX, nr 4.
Przeworski A., Spragne J. (1986). *Paper Stone: A History of Electoral Socialism*, University of Chicago Press, Chicago.

Przeworski A. (1985). *Capitalism and Social Democracy*, Cambridge University Press, Edition de la Maison de Science de L'homme, Cambridge, Paris.

Putnam R.D. (1995). *Demokracja w działaniu* (przeł. J. Szacki), Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak", Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.

Redliński E. (1975). *Awans*, wyd. II zmienione, Czytelnik, Warszawa.

Rempel G. (2000). *Reform, Liberation and Romanticism in Prussia*, Western New England College, http://mars.acnet.wnec.edu/~grempel/courses/germany/lectures/07reform.html.

Robbins S.P. (1998). *Zachowania w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Robins R.S., Post J.M. (1999). *Paranoja polityczna. Psychopatologia nienawiści* (przeł. H. Jankowska), Książka i Wiedza, Warszawa.

Robinson R.W., Kelley J. (bdw.). Class as conceived by Marks and Dahrendorf: Effects on income inequality and politics in the US and Great Britain, *American Sociological Review*, vol. 42, nr 3.

Rodriguez J.A. (2003). Szlak poniewierki, *El Pais*, cyt. za *Forum* z 16–22 czerwca.

Rolnictwo (1981). Hasło, w: *Encyklopedia historii gospodarczej Polski do 1945 r.*, red. naczelny Antoni Mączak, t. 2, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Romaniuk M. (1996). Niemcy bydgoscy w okresie międzywojennym. Uwagi ogólne, w: M. Grzegorz, Z. Biegański (red.), *Bydgoszcz 650 lat praw miejskich*, Wyższa Szkoła Nauk Pedagogicznych, Bydgoszcz.

Rosnowski S. (2002). Orwell u bram, *Polityka* z 11 maja, nr 19.

Ross C., Mirowsky J., Ulbrich P. (1983). Distress and the traditional female role: A comparison of Mexicans and Anglos, *American Journal of Sociology*, vol. 89, nr 3, listopad.

Rubinstein G. (1995). Authoritarianism in Israel society, *Journal of Social Psychology*, nr 2.

Runciman (1966). *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*, Routlege and Kegan Paul, London.

Rutkowski J. (1986). *Wieś europejska późnego feudalizmu (XVI–XVIII w.)*, wybór i wstęp J. Topolski, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

Sachs V. (1984). The occult language and scripture of the new world, *Social Science Information*, vol. 23, nr 1.
Sachs V. (1985). National identity, religion and cultural expression: A comparison between the United States and Brasil, *Social Science Information*, vol. 24, nr 4.
Salmonowicz S. (1985). *Fryderyk II*, Ossolineum, Wrocław.
Salzman L. (1971). Book Review: *The Paranoid* by D.W. Swanson, P.J. Bonhert and J.A. Smith, *Psychiatry*, vol. 34, listopad.
Samsonowicz H. (1999). *Północ – Południe*, Ossolineum, Wrocław.
Sayles L.R. (1958). *Behavior of Industrial Work Groups*, Wiley, New York.
Scheler M. (1990). *Problemy socjologii wiedzy* (przeł. S. Czerniak, E. Nowakowska-Sołtan, M. Skwieciński, A. Węgrzecki, Z. Zwoliński), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Schwab D.P., Cummings L.L. (1970). Employee performance and satisfaction with job roles. A review and and interpretation of theory, *Industrial Relation*, vol. 9, nr 4.
Schwartz C., Myers K., Astrachan M. (1973). Comparing three measures of mental status: A note of the validity of estimates of psychological disorder in the community, *Journal of Health and Social Behaviour*, vol. 14, nr 3.
Siedlecka E. (2002). Lex Janik, *Gazeta Wyborcza* z 5 sierpnia.
Siemek M. (1995). Projekt wiecznego pokoju a kantowski etos nowoczesnej wolności politycznej, w: J. Garewicz, B. Markiewicz (red.), *Projekt wiecznego pokoju. W 200-lecie wydania pracy Kanta*, Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Filozoficznego, Warszawa.
Siemieńska R. (1969). *Nowe życie w nowym mieście*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Słomczyński K. M., Janicka K., Mach B.W., Zaborowski W. (1996). *Struktura społeczna a osobowość. Psychologiczne funkcjonowanie jednostki w warunkach zmiany społecznej*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
Słomczyński K.M., Kohn M.L. (1988). *Sytuacja pracy i jej psychologiczne konsekwencje*, Ossolineum, Wrocław.
Słomczyński K.M., Miller J., Kohn M.L. (1981). Stratification work and values. A Polish United States comparison, *American Sociological Review*, vol. 64.

Sobczak K. (1988). Referat wygłoszony na seminarium w Instytucie Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warszawskiego.
Sorensen A., Kalleberg A. (1981). An outline of a theory of the matching of persons to jobs, w: *Sociological Perpectives on Labor Markets*, New York.
Sowa K. (1988). *Wstęp do socjologii zrzeszeń*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Staniszkis J. (1984). *Prawa własności w socjalizmie i ich ekonomiczne, społeczne i polityczne implikacje*, raport na seminarium Polskiego Towarzystwa Socjologicznego, Warszawa.
Staniszkis J. (1989). *Ontologia socjalizmu*, Wydawnictwo „In plus", Warszawa.
Starosta P. (2001). Społeczne skutki globalizacji, w: J. Klich (red.), *Globalizacja*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
Stawiarska A. (2001). Wieszcz rewolucji, Miłosz sam, *Gazeta Wyborcza* z 29–30 grudnia.
Stoner A.F., Wankel Ch. (1994). *Kierowanie* (przeł. A. Ehrlich), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Swianiewicz P. (2001). *Sprawność instytucjonalna administracji samorządowej w Polsce – zróżnicowanie regionalne*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
Swianiewicz P. (red.) (2002). *Consolidation or Fragmentation. The Size of Local Governments in Central and Eastern Europe*, Open Society Institute, Budapest.
Szacki J. (1994). *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak", Fundacja Im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.
Szczepański J. (1995). *Wojna 1920 na Mazowszu i Podlasiu*, Naczelna Dyrekcja Archiwów Państwowych, Wyższa Szkoła Humanistyczna, Warszawa, Pułtusk.
Szczepański M.S. (1992). *Pokusy nowoczesności. Polskie dylematy rozwojowe*, Wydawnictwo Naukowe „amp", Katowice.
Szeremietiew R. (1998). Polityka jest sztuką możliwości, *Myśl Niepodległa – Wirtualny Miesięcznik Polityczny*, nr 5/II/98, http://ns.elender.hu/mysl_niepodlegla/front.htm.
Szmatka J. (1988). Źródła i konsekwencje napięć w małych grupach, *Studia Socjologiczne*, nr 3.
Sztompka P. (1989). Pojęcie struktury społecznej: próba uogólnienia, *Studia Socjologiczne*, nr 3.

Tarkowska E. (1985). Zróżnicowanie stylów życia w Polsce: pokolenie i płeć, *Kultura i Społeczeństwo*, nr 2.
Tarkowska E. (1988). Mała grupa w nieprzyjaznym środowisku, *Studia Socjologiczne*, nr 4.
Tazbir J. (1983). *Kultura szlachecka w Polsce*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Tazbir J. (1997). *Polska na zakrętach dziejów*, Wydawnictwo „Sic!", Warszawa.
Tazbir J. (2001). Fora ze dwora, *Polityka* z 22–29 grudnia, nr 51.
Thompson G.F. (2001). Governing globalization, w: H. Bunz, A. Kukliński (red.), *Globalization. Experience and Prospects*, Oficyna Wydawnicza „Rewasz", Warszawa.
Thurow C. L. (1999). *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra* (przeł. L. Czyżewski), Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
Tocqueville A. (1994). *Dawny ustrój i rewolucja* (przeł. H. Szumańska-Grossowa), Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak", Kraków.
Tocqueville A. (1996). *O demokracji w Ameryce* (przeł. B. Janicka, M. Król), Społeczny Instytut Wydawniczy „Znak", Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.
Tokarczyk R. A. (1987). *Hobbes*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Topolski J. (1969). *Dzieje Wielkopolski*, t. 1, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
Topolski J. (1971). Gospodarka, w: B. Leśnodorski (red.), *Polska w epoce oświecenia. Państwo, społeczeństwo, kultura*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
Topolski J. (1993). *Dzieje Polski 1501–1795*, wyd. IV, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Topolski J. (1999). *Wielkopolska poprzez wieki*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
Tracy D. (1982). *Analogical Imagination*, Crossroad, New York.
Tulku Tarthang (1997). Fragment pochodzi z antologii *Przekroczyć próg mądrości. Polemiki ciąg dalszy*, opracowanie i przekład J. Sieradzan, Wydawnictwo „EJB", Kraków.
Veblen T. (1971). *Teoria klasy próżniaczej* (przeł. J. i K. Zagórscy), Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Wachowiak B. przy współudziale A. Kamieńskiego (2001). *Dzieje Brandenburgii – Prus na progu czasów nowożytnych (1500–1701)*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.

Warner W.L., Lunt P.S. (1941). *The Social Life of a Modern Community*, Yale University Press, New Haven, H. Milford, Oxford University Press, New York.
Wąsicki J. (1986). *Związek Niemiecki i państwa niemieckie 1815–1848*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
Wasilewski J. (1986). Społeczeństwo polskie, społeczeństwo chłopskie, *Studia Socjologiczne*, nr 3.
Wawrykowa M. (1976). *Dzieje Niemiec 1648–1789*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
Weber M. (MCMXCIV). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* (przeł. J. Miziński), Wydawnictwo „Test" Bernard Nowak, Lublin.
Weber M. (1984). Asceza i duch kapitalizmu; Osobliwości kultury zachodniej; Drogi zbawienia i ich wpływ na sposób życia, w: S. Kozyr-Kowalski (red.), *Szkice z socjologii religii – Max Weber* (przeł. J. Prokopiuk, H. Wandowski), Książka i Wiedza, Warszawa.
Wehler J. (1998). *Zarys racjonalnego obrazu świata* (przeł. M. Poręba), Oficyna Naukowa, Warszawa.
Wheaton B. (1980). The sociogenesis of psychological disorder: Reexamining the casual issues with longitidunal datas, *American Sociological Review*, nr 3.
Wiliamson E.O. (1963). Managerial discretion and business behaviour, *American Economic Review*, grudzień.
Wnuk-Lipiński E. (bd.). *Struktura i świadomość społeczna*, Archiwum Polskiego Towarzystwa Socjologicznego, Warszawa, maszynopis.
Woroniecki J. (2001). Nowa gospodarka: miraż czy rzeczywistość. Doktryna, praktyka, optyka OECD, w: A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Komitet Badań Naukowych, Warszawa.
Yip G. (1996). *Strategia globalna: światowa przewaga konkurencyjna* (przeł. K. Bolesta-Kukułka), Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
Yutang Lin (2000). *Przekraczając próg wyzwolenia*, wybór i tłumaczenie M. Magura Góralski, cyt. za stroną internetową: http://strony.wp.pl/ wp/magura2/.
Zarycki T. (2002). *Region jako kontekst zachowań politycznych*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar", Warszawa.
Zieliński H. (1983). *Historia Polski 1914–1939*, Ossolineum, Wrocław.

Zimbardo Philip. G. przy współudziale Floyda R. Raucha (1994). *Psychologia i życie* (przeł. J. Radzicki), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ziółkowski M. (1988). Dyskusja nad raportem S. Nowaka, *Studia Socjologiczne*, nr 1.

Zmodernizujmy islam (2003). *Gazeta Wyborcza* z 7 listopada.

Znaniecki F. (1971). *Nauki o kulturze*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Żarnowski J. (1982). Społeczeństwo i klasy, w: J. Tomicki (red.), *Odrębności strukturalne i jedność kultury narodowej*, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Analiza politycznych przemian Europy od średniowiecza do państwa współczesnego pokazuje, w jaki sposób totalizm średniowiecza ulegał destrukcji w kierunku emancypacji jednostki. Najważniejsze elementy tego procesu to rozejście się władzy religijnej i politycznej oraz stopniowe rozszerzanie się współdziałania zbiorowego w skali ponadrodzinnej. Procesy indywidualizacji umożliwiły powstanie społeczeństwa obywatelskiego.

Autor książki śledzi ewolucję kultury gospodarczej Polski na tle europejskim, omawiając kolejne etapy tego rozwoju. Przedstawia również wyzwania stojące dzisiaj przed polską kulturą organizacyjną: globalizację i gospodarkę opartą na wiedzy. Pogłębia tym samym dyskusję nad przyszłością ekonomiczną naszego kraju, zachęcając do spojrzenia na nią z dłuższej, historycznej perspektywy.

ISBN 83-7383-055-3
9 788373 830554