

## ZWIĄZEK KULTUR(Y) Z EKONOMIĄ. PODEJŚCIE KONCYLIACYJNE

DOI: 10.26399/meip.2(61).2018.17/m.meyer

### WPROWADZENIE

W zasadzie nie ma już wątpliwości, że istnieje pewien związek pomiędzy kulturą, kulturami a ekonomią. Tematyka ta praktycznie nie jest poruszana w polskiej literaturze, w zagranicznej zaś zyskuje ostatnio na znaczeniu. Być może dlatego i tylko dlatego problematyka ta będzie miała szansę na zainicjowanie stosownej dyskusji w Polsce.

Brak analizy czynników kulturowych przez ekonomistów ma swoje głębokie podłoże. Ludzką przypadłością jest pomijanie i ucieczka od spraw trudnych i niewygodnych. Pojęcie i istota kultury mogą się wydawać koncepcjami zbyt nieostrymi i o nieokreślonym znaczeniu dla ekonomistów, którzy przecież zajmują się nauką społeczną. Szeroko propagowane podejście interdyscyplinarności, pomimo swych zalet, w praktyce okazuje się także nierealne w wielu dziedzinach życia. Wykorzystywanie osiągnięć innych nauk (z pewnymi wyjątkami, jak np. matematyka, statystyka, historia) jest problematyczne w ekonomii, choć pewne zdarzenia (np. nagroda Nobla dla psychologa Daniela Kahnemana w 2002 r.) mogą być ku temu dobrym powodem.

Jeśli weźmie się pod uwagę słowa Friedmana<sup>1</sup>, który mówił, że teoria ekonomii winna być oceniana wyłącznie przez swoją *predictive power* (siłę przewidywania), a nie słuszność jej założeń, to staje się oczywiste, że nie ma odwrotu od interdyscyplinarności w tej nauce. Idąc tym tropem, zbliżymy się

---

\* Maciej Meyer – dr, adiunkt Akademii Morskiej w Gdyni, Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa, Katedra Ekonomiki Usług, maciej.meyer@gmail.com

<sup>1</sup> M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953, s. 3–44.

do starożytnych myślicieli i pierwszych ekonomistów. Problematyka tego artykułu jest ważna, a dodatkowo wysiłek inkorporowania kulturowych czynników do teorii ekonomii wart jest zachodu, ponieważ należy dążyć do jak najlepszego odzwierciedlenia rzeczywistości w tej nauce. Tylko wówczas ekonomia będzie miała znaczenie w praktyce gospodarczej, a nie będzie wyłącznie zbiorem abstrakcyjnych modeli i idei do rozważań teoretycznych.

Istnieje wiele znaczeń słowa „kultura”. W tym tekście przyjęto definicję zgodną z tą, którą zaproponowali Hofstede i Hofstede<sup>2</sup>, mówiąc, że kultura:

„jest kolektywnym zaprogramowaniem umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii ludzi od drugiej”.

Kultura w tym sensie oznacza sposób, w jaki myślą ludzie, a nie jest stricte związana ze zbiorem rzeczy materialnych i zachowaniami ludzkimi. Mamy tutaj do czynienia ze słowem, które może być rozumiane szeroko i wąsko. Owo szerokie rozumienie implikuje to wąskie, ale zależność ta nie jest odwrotna. Sposób myślenia definiuje rytuały, obrzędy, architekturę, muzykę itp. Dzięki takiemu rozróżnieniu możliwa staje się dyskusja o obecności kultur(y) w ekonomii w kontekście problemów kulturowych, a nie kulturalnych, związanych np. ze sztuką i przemysłami kreatywnymi.

Zdefiniowanie tego pojęcia pozwala na przegląd stosownej i już wyselekcjonowanej polskiej literatury na temat związków czynników kulturowych z ekonomią. Bardzo często pojawiają się w niej, mimo wszystko, odniesienia do ekonomii kultury, w której punkt zainteresowania wykracza poza ramy tego tekstu. Wśród polskich autorów Hryniewicz<sup>3</sup> poruszał aspekty religijne, opierając się na Maxie Weberze, łącząc je z kapitalizmem. Używa on koncepcji kultury gospodarczej, mając na myśli pewne wzory zachowania i wartości, które są istotne dla działania organizacji gospodarczych, a które nie mają charakteru zbiorowego współdziałania. Takimi wzorami i wartościami są na przykład stosunek do oszczędzania, do własności, do zaciągania kredytu, ale także społeczne zaufanie i powszechność poglądów egalitarnych, rozpowszechnienie postawy indywidualistycznej lub kolektywistycznej, zdolność do adaptacji do nowych okoliczności. Bardzo ważna jest uwaga Hryniewicza, według którego przy importowaniu wzorców kulturowych zużywa się więcej

<sup>2</sup> G. Hofstede, G.J. Hofstede, G.J., *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 17.

<sup>3</sup> J.T. Hryniewicz, *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2004.

energii psychicznej na ich przyswojenie. Skutkuje to tym, że ma brakować jej później na opracowywanie własnych innowacji i rozwojowych propozycji<sup>4</sup>.

Bartosik-Purgat<sup>5</sup> analizowała te czynniki w szeroko pojmowanym biznesie międzynarodowym. Publikacja *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym* dotyczy szerokiej otoczki tego biznesu, włączając otoczenie kulturowe, zróżnicowanie językowe, język niewerbalny, negocjacje międzynarodowe, szok kulturowy oraz znaczenie religii, wartości i symboli. Wobec postępującej globalizacji aspekty te nabierają coraz większego znaczenia, zwłaszcza w przypadku internacjonalizacji przedsiębiorstw. Podkreśla ona, że przedsiębiorstwa mogą kierować się w swoich działaniach następującymi strategiami kulturowymi<sup>6</sup>:

- etnocentryczną – stosowaną w początkujących etapach międzynarodowego rozwoju i przy podobieństwie rynków zagranicznych do rynku macierzystego przedsiębiorstwa. Organizacja narzuca zagranicznym pracownikom swoje reguły i wartości, ignorując te lokalne. Prowadzi to do narastania konfliktów i spadku wydajności pracy w długim okresie;
- policentryczną – jej efektem jest rozwój autonomicznych strategii lokalnych przedsięwzięć. Uwzględnia się tutaj odrębność poszczególnych rynków zagranicznych, co przekłada się na kulturowe współlistnienie. Może to utrudniać zarządzanie, ale sprzyja ilości bodźców i inspiracji dla pracowników;
- regiocentryczną – wykorzystuje się tutaj podobieństwo rynków w jednym regionie do rozwinięcia zintegrowanej strategii regionalnej. Ujednolicone formy działania różnią się regionalnie;
- geocentryczną – rynki zagraniczne są traktowane jako jeden rynek światowy, na którym stosuje się jednolite zasady działania przedsiębiorstwa.

Późniejsze prace skupiały się natomiast stricte na temacie relacji kultury i ekonomii<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> Uwaga ta nie ma charakteru absolutnego, o czym świadczy chiński sukces dostosowania w XX w. wartości, które niesie ze sobą konfucjanizm tak, aby sprzyjał prorozwojowej polityce państwa.

<sup>5</sup> M. Bartosik-Purgat, *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 41–45.

<sup>7</sup> K. Kostro, *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 3, s. 27–59; M. Meyer, *Problematyka kulturowa w naukach ekonomicznych*, „Oeconomia Copernicana” 2012a, nr 3(4), s. 73–91; M. Meyer, *Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL*, CeDeWu, Warszawa 2013; K. Obłąkowska-Kubiak, *Kultura i gospodarka – od pograniczna nauk ku perspektywie ekonomicznej*, „Rynek–Społeczeństwo–

Artykuł ten jest wynikiem rozważań tych relacji i niejako rozwinięciem wspomnianych już źródeł. Wspiera on tezę, która brzmi następująco: czynniki kulturowe są zbyt istotne, by nie były inkorporowane do teorii ekonomii (zwłaszcza głównego nurtu). Zastosowano metodę analizy tekstów oraz rozumowanie dedukcyjne i redukcyjne. Należy przy okazji zauważyć, że problemy metodologiczne związków na styku kultura – ekonomia były istotnym do niedawna powodem braku zainteresowania ekonomistów tym tematem. Dążą oni wszak do odkrywania uniwersalnych reguł zachowania przez pryzmat racjonalności.

## I. ZWIĄZEK KULTUR(Y) Z EKONOMIĄ W UJĘCIU HISTORYCZNYM

Z uwagi na ograniczoną objętość niniejszego tekstu, pominięto myśli starożytnych filozofów i skupiono się na występującym związku tych zagadnień u pierwszych i późniejszych ekonomistów, począwszy od Adama Smitha<sup>8</sup>. Warte uwagi jest mimo to podobne podejście starożytnych i owych pierwszych ekonomistów, traktujących człowieka w sposób holistyczny. Pewne czynniki kulturowe były obecne w ich rozważaniach, ponieważ uważano, że wchodzi one w zakres ekonomii. Problematyka moralności, etyki, sprawiedliwości, przekonań była często poruszana.

Koncepcja kultury nie jest jedyną w klasycznej myśli, której nie wymienia się *sensu stricte*, lecz mimo to była ona obecna w rozważaniach. Sens słowa „kultura” ewoluował jednak i jego obecne znaczenie było obce pierwszym myślicielom. O tej ewolucji piszą Kroeber i Kluckhohn<sup>9</sup> oraz Markus<sup>10</sup>. W opinii Herdera<sup>11</sup> najpowszechniejszymi słowami, które zastępowały to słowo u osiemnastowiecznych myślicieli były „zwyczaj” (jako akceptowana praktyka społeczna) i „cywilizacja” (jako przejaw wyrafinowanych preferencji).

---

–Kultura” 2013, nr 4(8), s. 28–37; M. Noga, *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014.

<sup>8</sup> Pominięte zostały natomiast także pewne aspekty, które były i są obszernie poruszane przez socjologów, i które są już szerzej znane w literaturze (tym bardziej polskiej).

<sup>9</sup> A.L. Kroeber, C. Kluckhohn, *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*. Vintage Books, New York 1963.

<sup>10</sup> G. Markus, *Culture: the making and the make-up of a concept (an essay in historical semantics)*, „Dialectical Anthropology” 1993, nr 18, s. 3–29.

<sup>11</sup> J.G. von Herder, *Reflections on the Philosophy of the History of Mankind*, University of Chicago Press, Chicago 1968.

W tym kontekście należy spojrzeć na Smitha<sup>12</sup>, który używał tych słów w takim sensie, a kiedy pisał o ubogich, barbarzyńskich ludach i używał zwrotu „cywilizacja”, mógłby zostać uznany na jednego z badaczy (psychologów) międzykulturowych.

Beugelsdijk i Maseland<sup>13</sup> zwracają uwagę, że kultura była rozumiana wcześniej jako wynik moralnego i intelektualnego rozwoju jednostki, a mianem „kulturalnego” określano kogoś dobrze wykształconego i wytwornego. Z czasem to pojęcie zaczęło oznaczać nie tylko proces rozwoju jednostki, ale także jego efekt. Tak więc kultura mogła już być czymś, co ludzie mogli posiadać. Ponadto, pojawił się drugi sens tego słowa, który zmienił się z kultury jako indywidualny rozwój na kulturę jako rozwój społeczeństw.

Smith<sup>14</sup> poruszał kwestię pewnego wymiaru kultury<sup>15</sup> – indywidualizmu już w *Teorii uczuć moralnych*. To właśnie wzajemne współczucie miało być według niego siłą, która utrzymuje społeczeństwo, pomimo dążenia jednostek do realizacji interesu własnego. Wrodzone hamulce poszczególnych członków społeczeństwa mają w skali makro odpowiadać za spokój oraz dobrobyt i to bez konieczności istnienia zewnętrznych instytucji, które by do tego zmuszały. Indywidualizm jest tutaj rozumiany jako spoiwo moralnego społeczeństwa. Podobnie kwestia ta została ujęta w *Bogactwie narodów*<sup>16</sup>, z naciskiem jednak na ekonomiczną, a nie moralną, motywację. Realizując swój interes własny, człowiek ma przyczyniać się do dobra wspólnego. W swoich książkach Smith przedstawia pewien społeczny porządek, w którym ważną rolę odgrywają społeczne instytucje i odpowiedni charakter jednostek. Z uwagi na podkreślenie tych kwestii Smith może zostać uznany za prekursora analizy czynników kulturowych w ekonomii.

Nie miał on bezpośrednich następców przy poruszaniu kulturowej tematyki. Uważa się na przykład, że David Ricardo jest jednym ze sprawców zmian w ekonomii, prowadzących do stworzenia z niej abstrakcji wolnej od kultury<sup>17</sup>. Więcej osiągnięć w tej materii można przypisać twórcy amerykańskiego

<sup>12</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989; A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

<sup>13</sup> S. Beugelsdijk, R. Maseland, *Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*, Cambridge University Press, Cambridge 2011.

<sup>14</sup> A. Smith, *Teoria uczuć...*, *op. cit.*

<sup>15</sup> Według G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i organizacje...*, *op. cit.*

<sup>16</sup> A. Smith, *Badania nad naturą...*, *op. cit.*

<sup>17</sup> K.E. Boulding, *Toward the Development of a Cultural Economics*, [w:] L. Schneider, Ch. Bonjean (red.), *The Idea of Culture in the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.

instytucjonalizmu, Veblenowi. W jednym ze swoich ważniejszych artykułów<sup>18</sup> rozwinął swoją krytykę ekonomii neoklasycznej, proponując jednocześnie metodologiczne uwagi. Z dezaprobatą zauważył, że psychologia i kultura zniknęły z analizy ekonomicznej. Ekonomia, według niego, była nauką, która zajmuje się całokształtem relacji i instytucji ją tworzących, zwłaszcza przy procesach produkcji i konsumpcji. Osiągnięcia antropologicznej biologii, psychologii, a także czynniki kulturowe, miały być konieczne, by zrozumieć ekonomię i przyczyniały się też do pełniejszego oglądu rzeczywistości. Jego *Teoria klasy próżniaczej*<sup>19</sup> zawiera w sobie właśnie różne aspekty i trudno ją jednoznacznie zaklasyfikować jako książkę ekonomiczną.

Veblen uważał, że neoklasyczna teoria oparła się na błędnej ocenie natury ludzkiej, będącej przejawem niezmiennych i niezależnych pragnień. Zamiast tego, traktował tę naturę jako ogół tradycji, konwenansów i materialnych okoliczności<sup>20</sup>. Zwracał on uwagę na znaczenie ewolucji i podkreślał jej wagę w rozwoju ekonomii i tego, co obecnie nazywamy kulturą. Kształtują się one przecież w toku wieloletnich, wielopokoleniowych zmian społecznych. Sama kultura zajmowała także ważne miejsce w jego analizach<sup>21</sup>, choć nie zostało to dostatecznie podkreślone przez jego następców. Skupił się na niej zwłaszcza w rozdziale *Kulturowy zasięg technologii maszyn*, w którym kwestie technologii zostały powiązane z czynnikami kulturowymi. Położony został nacisk na istotę tych czynników w konkretnym miejscu i czasie. Veblen zwrócił uwagę na to, że charakterystyczne i obowiązujące dla kultury Zachodu ideały i sceptycyzm oraz powszechne wykorzystywanie technologii, charakteryzują właśnie tę kulturę, w przeciwieństwie do kultury innych czasów i miejsc. Jest to przejaw relatywizmu kulturowego i kulturowej świadomości, ponieważ autor nie odnosił się do innych z poczuciem wyższości. Z antropologicznej perspektywy oceniał, że efektem kulturowym powszechnego wykorzystania maszyn będzie m.in. erozja patriarchalnej rodziny i zmniejszanie się indywidualnej własności.

Najbardziej znanym i oczywistym wykorzystaniem problematyki kulturowej z perspektywy religijnej jest dzieło Maxa Webera, *Etyka protestancka a duch*

<sup>18</sup> T. Veblen, *The limitations of marginal utility*, „Journal of Political Economy” 1909, nr 17(9), s. 620–636.

<sup>19</sup> T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Muza S.A., Warszawa 2008.

<sup>20</sup> T. Veblen, *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, „Quarterly Journal of Economics” 1898, nr 12(2), s. 373–397.

<sup>21</sup> T. Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, Transaction Publishers, New Brunswick 1904.

*kapitalizmu*<sup>22</sup>. Było już ono szeroko komentowane i stało się inspiracją dla wielu prac<sup>23</sup>. Wykorzystując ówczesną wiedzę na temat religii, Weber połączył istnienie protestantyzmu z rozwojem kapitalizmu. Jego tezy wydają się być dzisiaj już nieaktualne, ale należy mieć na uwadze, że ich celem było historyczne wyjaśnienie przewagi Zachodu wobec innych cywilizacji. Druga połowa XX wieku przyniosła dynamiczny rozwój gospodarek państw Azji Południowo-Wschodniej, a proces ten został połączony m.in. z istnieniem, wpływem konfucjanizmu i buddyizmu w tamtym rejonie świata. Protestantyzm stracił już swoją moc sprawczą, także z powodu procesów sekularyzacji w państwach, gdzie był obecny. Jego wyróżnikiem było to, że miał silną pozycję w krajach, w których istniały prawa człowieka. Tego jednak Weber nie zauważył<sup>24</sup>.

Wątki kulturowe były także obecne w analizach ekonomistów szkoły austriackiej (zwłaszcza Misesa i Hayeka, ale też Menger). Uważa się, że znacznie przyczynili się oni do zrozumienia związków między kulturą a ekonomicznymi procesami<sup>25</sup>. Ich psychologiczne podejście i traktowanie ekonomii jako nauki o istotach ludzkich sprzyjało takim interdyscyplinarnym rozważaniom. Kultura miała być czynnikiem, który umożliwiał lepsze zrozumienie działań ludzi. Menger<sup>26</sup> zwracał uwagę na znaczenie zwyczaju i praktyki przy tworzeniu się gospodarki wymiany pieniężnej. Społeczne praktyki i tradycja, rozumiane jako kultura, były przez niego łączone ze zjawiskami gospodarczymi, np. pieniądzem.

Z początkiem XX wieku problematyka kulturowa przestała być poruszana. Formalne podejście w ekonomii przeważało. Matematyczne oraz fizyczne modele sprawdzały się w operacjach związanych z działaniami wojennymi. Trafna analiza dzięki obliczeniom mogła być wówczas czynnikiem sprzyjającym szerzeniu jej zastosowań w innych naukach. Wiele wpływów z pogranicza ekonomii i socjologii było wypieranych z ekonomii<sup>27</sup>. Ponowne zainteresowanie problematyką kulturową można było zaobserwować po II wojnie

<sup>22</sup> M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010.

<sup>23</sup> Np. M. Meyer, *Etyka konfucjańska a chiński duch kapitalizmu*, „Oeconomia Copernicana” 2012, nr 3(2), s. 97–112.

<sup>24</sup> J.-E. Lane, S. Ersson, *Culture and Politics. A Comparative Approach*, Ashgate, Aldershot 2005.

<sup>25</sup> L.E. Grube, V.H. Storr, *Introduction*, [w:] L.E. Grube, V.H. Storr (red.), *Culture and Economic Action*, Edward Elgar, Cheltenham 2015.

<sup>26</sup> C. Menger, *Principles of Economics*, J. Dingwall, B.F. Hoselitz (tłum. i red.), The Free Press, Glencoe 1950.

<sup>27</sup> M.S. Morgan, M. Rutherford, *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*, Duke University Press, Durham 1998.

światowej poprzez pojawianie się słów „culture” lub „cultural” w tytułach prac ekonomicznych. Jednymi z pierwszych były Dixon<sup>28</sup>, Glade<sup>29</sup>, Ayres<sup>30</sup>. Największy ich wysyp obserwuje się począwszy od lat 80. XX wieku.

## 2. ZNACZENIE CZYNNIKÓW KULTUROWYCH W EKONOMII

Wpływ czynników kulturowych wykracza poza ramy marketingu międzynarodowego, zachowań konsumenckich, biznesu międzynarodowego i rozwoju gospodarczego<sup>31</sup>. Generalnie na kultury należy patrzeć przez pryzmat ich systemu wartości, który stanowi relatywnie stałe jądro tych kultur. System wartości zmienia się bardzo wolno. Jest to kwestia przynajmniej pokoleń, dlatego usprawiedliwione jest relatywnie rzadkie ich badanie, takie jak np. w ramach *World Values Survey* i *European Values Survey* (koszty badań, ze względu na ich zasięg, są także istotnym czynnikiem ograniczającym ich częstotliwość). Hofstede i Hofstede<sup>32</sup> definiują wartości jako „skłonności do dokonywania określonego wyboru”. Skoro system wartości stanowi istotę kultur, to zarazem odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu się preferencji jednostek gospodarujących. To dzięki uznawanym wartościom kultury kształtują i wpływają na preferencje, dlatego też powinny zostać uwzględnione w teorii ekonomii.

Tematykę taką można rozpatrywać na różne sposoby – to może być zaletą i równocześnie wadą. Punkt widzenia jest uzależniony od przyjętych założeń, a nawet definicji. Z alternatywnej do Hofstede i Hofstede<sup>33</sup> definicji kultury wynika, że są to takie tradycje, przekonania i wartości, które etniczne, religijne i społeczne grupy przekazują w dość niezmiennym stanie następnym pokoleniom<sup>34</sup>. Kolejna, Portera<sup>35</sup>, podkreśla przekonania, postawy i wartości, które rzutują na ekonomiczne działania jednostek, organizacji i innych insty-

<sup>28</sup> R.A. Dixon, *Economic Institutions and Cultural Change*, McGraw-Hill, New York 1941.

<sup>29</sup> W.P. Glade, *The Theory of Cultural Lag and the Veblenian Contribution*, „American Journal of Economics and Sociology” 1952, nr 11(4), s. 427–437.

<sup>30</sup> C.E. Ayres, *The Theory of Economic Progress. A Study of the Fundamentals of Economic Development and Cultural Change*, Schocken Books, New York 1962.

<sup>31</sup> M. Meyer, *Problematyka kulturowa...*, *op. cit.*

<sup>32</sup> G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i organizacje...*, *op. cit.*, s. 21.

<sup>33</sup> *Ibidem*.

<sup>34</sup> L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales, *Does Culture Affect Economic Outcomes?*, „Journal of Economic Perspectives” 2006, nr 20(2), s. 23.

<sup>35</sup> M.E. Porter, *Attitudes, Values, and Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity*, [w:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York 2000, s. 14.



tucji. Właściwie wszystkie definicje mają wspólny mianownik, ale mogą mieć różnie rozłożone akcenty. Z tej perspektywy otwiera się bardzo szerokie pole do analizowania czynników kulturowych.

Postępująca globalizacja i działalność wielu ugrupowań integracyjnych, a także organizacji międzynarodowych, uwypukla znaczenie takich badań. Na przestrzeni lat Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy zaczęły podkreślać wpływ kultur na zachowania ludzi, kiedy okazało się, że podobne zalecenia i wskazówki przynoszą odmienne wyniki w różnych państwach. Unia Europejska może być kolejnym przykładem, na który zwrócił uwagę Alan Greenspan<sup>36</sup>, mówiąc, że oczekiwano, iż gospodarki strefy euro z państw południowych i północnych będą zachowywać się podobnie, że Włosi będą działać tak jak Niemcy. Według niego, silnie niedoszacowany został efekt różnych kultur w strefie euro i dlatego strefa ta ma być skazana na niepowodzenie.

Biorąc pod uwagę wartości, można wyróżnić te, które będą pozytywnie i negatywnie skorelowane np. ze wzrostem gospodarczym. Zasadniczo są one istotne przy wszelkich interakcjach społecznych, czyli także w ekonomii. Badania potwierdzają, że zaufanie wpływa pozytywnie na rozwój i wzrost gospodarczy<sup>37</sup>. Zaufanie to fundament kapitału społecznego. Im jest on wyższy, tym większa skłonność jednostek do zawierania transakcji i tym mniejsze koszty transakcyjne. Ma to znaczenie zwłaszcza, gdy strony się jeszcze nie znają. Na zaufanie można patrzeć w skali mikro (relacje człowiek – człowiek) i makro (państwo – państwo). Ma też ono znaczenie szczególnie w sytuacjach kryzysowych, gdy popularnością zaczynają cieszyć się złoto, dolar amerykański i frank szwajcarski.

Inne wartości, które mają ekonomiczne znaczenie, to:

- samostanowienie jednostek – poczucie wpływu, jaki mają jednostki na swój los. Im jest on większy, tym więcej działań o charakterze ekonomicznym (np. inwestowanie)<sup>38</sup>;
- szacunek dla innych ludzi – sprzyja ekonomicznej aktywności i pozwala na działania z nieznanymi (podobnie jak zaufanie)<sup>39</sup>.

<sup>36</sup> A. Greenspan, *Why the Euro Zone Is Doomed to Fail* [online] 2011, [www.cnbc.com/id/45033013/](http://www.cnbc.com/id/45033013/) [dostęp: 04.11.2015, uwaga: może wystąpić niemożność wskazania strony, z której pobrano informację].

<sup>37</sup> Np. F. Fukuyama, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Simon and Schuster, New York 1996; P.J. Zak, S. Knack, *Trust and Growth*, „The Economic Journal” 2001, nr 111(470), s. 295–321; C.R. Williamson, *Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance*, „Public Choice” 2009, nr 139(3), s. 371–387.

<sup>38</sup> G. Tabellini, *Culture and Institutions. Economic Development in the Regions of Europe*, „Journal of the European Economic Association” 2010, nr 8(4), s. 677–716.

<sup>39</sup> J. Platteau, *Institutions. Social Norms, and Economic Development*, Academic Publishers & Routledge, Harwood 2000.

Grondona<sup>40</sup> wymienia 20 innych czynników kulturowych, będących źródłem wartości i wpływających na rozwój gospodarczy. Zaznacza przy tym, że nie jest to kompletna lista.

Kulturowym zjawiskiem są zachowania rynkowe. Esencja tych czynności, czyli proces kupna i sprzedaży, jest wszędzie identyczna, ale kontekst i rytuały z tym związane (np. targowanie się) różnią się w wielu miejscach. Podobnie, podejście do zysków w perspektywie długoterminowej i kontekst społeczny są szczególnie istotne w kulturach kolektywistycznych. Takie myślenie pozwoliło Chińczykom na zainteresowanie się Afryką przed ich konkurentami.

Pomijając pierwsze wczesne kontakty, należy zauważyć, że nawiązanie nowoczesnych stosunków między Chińską Republiką Ludową a Afryką nastąpiło na początku lat 50. XX w. wraz z podpisaniem pierwszych oficjalnych, dwustronnych porozumień handlowych z Algierią, Egiptem, Gwineą, Marokiem, Somalią i Sudanem. Mając na uwadze perspektywę długoterminową, Chińczycy zainteresowali się tym kontynentem bardziej od innych państw. Wykorzystali oni fakt, że było i jest to miejsce często niestabilne politycznie, w którym konkurencja korporacji i zagranicznych przedsiębiorstw była mniejsza. Posunięcie takie jest także zgodne z chińską strategią, która zakłada zwiększanie produkcji i gromadzenie doświadczenia w miejscach, gdzie zachodnie korporacje są najsłabsze. W odpowiednim momencie Chińczycy zaczynają konkurować globalnie, interesując się rynkami Europy i Stanów Zjednoczonych. Po pewnym czasie okazało się, że afrykańska ziemia obfituje w bogate złoża surowców, w tym metale ziem rzadkich. Ten aspekt ich działania jest też uwarunkowany kulturowo potrzebą prestiżu („chorobą prestiżu”) w wymiarze wewnętrznym i zewnętrznym. Ma ona swoje odzwierciedlenie w krytyce Chin na arenie międzynarodowej<sup>41</sup>, która bierze się z ukrytego protekcyjnizmu<sup>42</sup>, importem złych praktyk<sup>43</sup>, eksploatacją afrykańskich zasobów naturalnych.

Interesujący wydaje się być związek przyczynowo-skutkowy między poziomem PKB poszczególnych państw, a ich pozycją na tle wymiaru kultu-

<sup>40</sup> M. Grondona, *A Cultural Typology of Economic Development*, [w:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York 2000.

<sup>41</sup> „The Economist”, *The Chinese in Africa. Trying to pull together*, 20th April 2011.

<sup>42</sup> Chińskie przedsiębiorstwa próbują zachować uprzywilejowaną pozycję kosztem lokalnych konsumentów. Wraz z ich przybyciem spadają ceny lokalnych towarów.

<sup>43</sup> Gospodarka kontynentu jest przesiąknięta korupcją w dużym stopniu, nawet jak na afrykańskie warunki.

ry indywidualizm – kolektywizm w świetle potencjału rozwojowego państw kolektywistycznych. Listę 10 najbardziej indywidualistycznych i kolektywistycznych państw według Hofstede i Hofstede<sup>44</sup> zawiera tabela 1.

Tabela 1

Najbardziej indywidualistyczne i kolektywistyczne państwa i regiony świata (N=74)

Lp.	Indywidualistyczne	Kolektywistyczne
1	Stany Zjednoczone	Gwatemala
2	Australia	Ekwador
3	Wielka Brytania	Panama
4	Kanada (cała), Węgry, Holandia ( <i>ex aequo</i> )	Wenezuela
5	Nowa Zelandia	Kolumbia
6	Belgia flam.	Pakistan, Indonezja ( <i>ex aequo</i> )
7	Włochy	Kostaryka
8	Dania	Trynidad, Peru ( <i>ex aequo</i> )
9	Kanada Quebec	Tajwan
10	Belgia fr.	Korea Południowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Hofstede, G.J. Hofstede, G.J., *Kultury i organizacje...*, *op. cit.*, s. 91.

Po drugiej wojnie światowej rozpoczęła się dyskusja na temat wartości kulturowych, a konkretnie azjatyckich wartości. Powodem tego zainteresowania były nieoczekiwane osiągnięcia gospodarcze państw Azji Południowo-Wschodniej od lat 60. do lat 90. XX wieku (Tajwanu, Hongkongu, Korei Południowej, Singapuru i Malezji). Idea terminu „azjatyckie wartości” pojawiła się w latach 70. XX w. za sprawą byłego premiera Singapuru (Lee Kuan Yew), który tłumaczył w ten sposób sukces swojego kraju. Według niego, azjatyckie wartości dotyczą takiego rodzaju społeczeństwa, które ciężko pracuje, w którym są mocne więzi rodzinne i kolektywna odpowiedzialność, i które jest zdyscyplinowane i gospodarne. Pojęcie to jest jednak bardzo ogólne i metodologicznie trudne do sprecyzowania. Koncepcja kulturowych wartości

<sup>44</sup> G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i organizacje...*, *op. cit.*

charakterystycznych dla obszaru Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej była bardzo szeroko wykorzystywana w celach społecznych i politycznych, jednak można w niej zidentyfikować pewne cechy, dzięki którym nie jest ona tylko i wyłącznie pustym frazesem. Jednostka jest postrzegana zawsze na tle większej grupy, której jest z kolei nieodłączną częścią. Pociąga to za sobą równowagę interesów jednostki z interesami rodziny czy całego społeczeństwa. W związku z tym, ważną motywacją zachowań jednostki jest poczucie obowiązku i odpowiedzialność. Inne cechy azjatyckich wartości mogą być powiązane z tradycją konfucjańską, która nie dotyczy tylko i wyłącznie państwa chińskiego, ale ma związek raczej z Chińczykami i mniejszościami chińskimi w Azji i na całym świecie. Konfucjanizm zaleca akceptację hierarchii i potrzebę społecznej harmonii, szacunku oraz czci dla rodziny, a życzliwość dla rządzących. Należy zauważyć, że popularność tego terminu („azjatyckie wartości”) stała się mniejsza po azjatyckim kryzysie finansowym z 1997 r.<sup>45</sup>

Kolejnym czynnikiem, rzutującym na obecność kultur w ekonomii, było załamanie się gospodarek centralnie planowanych w państwach Europy Środkowej i Wschodniej.

Wspomniany już aspekt preferencji wydaje się być szczególnie istotny w świetle definicji ekonomii, którą zaproponował Robbins<sup>46</sup>, mówiąc, że to nauka, której przedmiotem zainteresowania jest ludzkie zachowanie jako związek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach. Poza tym, punkt widzenia ekonomistów zmienił się także wobec dorobku ekonomii behawioralnej i obfitej analizy wybitnie teoretycznej konstrukcji „Homo oeconomicus”. Realne jednostki gospodarujące nie są idealnie racjonalne i przy podejmowaniu swych decyzji biorą pod uwagę czynniki, które przez teoretyków nie były brane pod uwagę. Jednym z takich czynników jest właśnie kultura. Może ona być podłożem podejścia do kwestii preferencji i rzadkości, to znaczy ograniczeń. Przez pryzmat wartości, które się za nią kryją, kultura wpływa także na strategie korporacyjne<sup>47</sup>,

<sup>45</sup> G. Langguth, *Asian values revisited*, „Asia Europe Journal” 2003, nr 1, s. 25–42.

<sup>46</sup> L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, MacMillan, London 1932.

<sup>47</sup> W.D. Guth, R. Tagiuri, *Personal Values and Corporate Strategies*, „Harvard Business Review” 1965, nr 43(5), September–October, s. 123–132; S.A. Sackman, *Cultural Knowledge in Organizations. Exploring the Collective Mind*, Sage Publications, Newbury Park 1991.

zachowania organizacyjne<sup>48</sup>, zachowania konsumentckie<sup>49</sup>, marketing międzynarodowy<sup>50</sup>.

Patrząc na dorobek polskiej nauki, warto zwrócić uwagę na raport pod redakcją Żakowskiego<sup>51</sup>, w którym różni autorzy piszą o kulturowej specyfice Polaków. Wśród nich Janusz Czapiński zwraca uwagę na zamknięte sieci społeczne, które ograniczają aktywność społeczną, sprzyjają głębokim podziałom i są przeszkodą dla innowacji. Mówi on także o patologicznym indywidualizmie Polaków, który utrudnia współpracę, tworzenie zespołowych projektów i rozwijanie społeczeństwa obywatelskiego, a cechuje go nastawienie na rywalizację wszystkich ze wszystkimi. Polska kultura jest też o wiele bardziej zachowawcza od kultury państw wysoko rozwiniętych, co przejawia się w podtrzymywaniu tradycyjnych wzorców i silnej awersji do ryzyka. Przykładem takiej postawy ma być skażona „naśladownictwem” polska nauka. Według niego, mieszkańców Polski cechuje też wielka na tle państw europejskich nieufność oraz amoralny familizm, tzn. koncentracja działań jednostek na potrzebach ekonomicznych swoich rodzin kosztem dobra całej wspólnoty, co prowadzi m.in. do nepotyzmu, kradzieży, korupcji, itd.

Od pewnego czasu w nauce polskiej toczy się dyskusja na temat nowego ładu społeczno-gospodarczego w Europie, w którym elementy kulturowe odgrywają ważną rolę<sup>52</sup>. Ład ten ma przeciwdziałać kryzysom instytucjonalnym i problemom związanym z pogłębianiem integracji w Europie. Pociąga on za sobą przewidywalność zachowań gospodarczych i zaufanie do partnerów interakcji rynkowych.

<sup>48</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990; I. Ritov, J. Baron, *Protected Values and Omission Bias*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1999, nr 79(2), s. 79–94; S.L. McShane, M.A. von Glinow, *Organizational Behavior. Emerging Knowledge, Global Reality*, 7th ed., McGraw Hill Education, New York 2014.

<sup>49</sup> F.R. Kares, M.L. Cronley, T.W. Cline, *Consumer Behaviour*, South-Western Cengage Learning, Natorp Boulevard 2011; L. Schiffman, L. Kanuk, *Consumer Behaviour*, Prentice Hall, New Jersey 2009; M.R. Solomon, *Consumer Behavior: Buying, Having, and Being*, Pearson, Boston 2016.

<sup>50</sup> M. de Mooij, *Global Marketing and Advertising. Understanding Cultural Paradoxes*, Sage, Los Angeles 2010; D.W. Baack, E.G. Harris, D. Baack, *International Marketing*, Sage, Los Angeles 2012; P.R. Cateora, J. Graham, M.C. Gilly, *International Marketing*, McGraw-Hill Education, New York 2015.

<sup>51</sup> J. Żakowski (red.), *Reforma Kulturowa 2020–2030–2050*, „Kongres Innowacyjnej Gospodarki” 2016, [www.kig.pl/files/Aktualnosci/KIG\\_RAPORT.pdf](http://www.kig.pl/files/Aktualnosci/KIG_RAPORT.pdf) [dostęp: 02.12.2016, uwaga: może wystąpić niemożność wskazania strony, z której pobrano informację].

<sup>52</sup> P. Pysz, *W kierunku nowego ładu społeczno-gospodarczego w Europie*, [w:] J. Kleer, E. Mączyńska, J.J. Michalek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”, Warszawa 2014.

Strefa euro jest zbyt zróżnicowana, także pod względem kulturowym, ale oprócz poziomu rozwoju gospodarczego pociąga to za sobą istnienie różnych mentalności i brak językowej wspólnoty. Nowy ład miałby uporządkować interakcje rynkowe i doprowadzić do ogólnie odczuwanego postępu. Uwzględnienie problematyki kulturowej w dyskusji o nim stanowi nową jakość i zmianę sposobu myślenia ekonomistów, którzy wcześniej nie zajmowali się takimi kwestiami.

Kleer<sup>53</sup> patrzy na kultury przez pryzmat przesilenia czy zderzenia cywilizacyjnego, w którym może ujawnić się pewna mieszanka negatywnych cech w różnych systemach kulturowych, co może być groźne dla ludzkości. Mówi on<sup>54</sup>, że kod cywilizacyjny wywodzi się z typu rolnictwa i to ono ma przesądzać o wartościach kulturowych, decydując o indywidualizmie i kolektywizmie, i dalej o innowacyjności, przedsiębiorczości, ekspansji na zewnątrz. Niektórzy uważają jednak, że decyduje o tym nie typ rolnictwa, ale klimat i religia<sup>55</sup>. Coraz gwałtowniejsze przemiany sprzyjają chaosowi w ładzie światowym, jednak większość ludzi na świecie mieści się na pograniczu cywilizacji agrarno-przemysłowej<sup>56</sup>. Powstaje tutaj ważne pytanie które dotyczy zakotwiczenia różnych podmiotów (społeczeństw, państw) w przeszłości i ich podatności na zmiany. Kleer dochodzi do wniosku, że zmiany są powolne, o czym decyduje system kulturowy. Jest to oczywiście zgodne z wnioskami zagranicznych autorów, którzy mówią o stabilności i małej dynamice zmian wartości, które o kulturach decydują<sup>57</sup>. Wspomina on wolny rytm zmian w systemach kulturowych, ale mówi też o tym, że te systemy są bardzo konfliktogenne i trudno o kompromis między nimi<sup>58</sup>.

System kulturowy, obok instytucji i edukacji, został zaliczony przez autorów Raportu „Polska 2050”<sup>59</sup> do podstawy tworzącej społeczeństwa. Zidentyfikowano w nim bariery rozwoju cywilizacyjnego Polski. Należą do nich uwarunkowania instytucjonalne oraz kulturowe, które częściowo są zbieżne z wnioskami z raportu Żakowskiego<sup>60</sup>: brak zaufania w społeczeństwie i do

<sup>53</sup> J. Kleer, *Cywilizacje i ich przesilenia*, „Studia Ekonomiczne” 2016, nr 1, LXXXVIII, s. 135–154.

<sup>54</sup> J. Kleer, *Globalizacja: zjawisko ogólne czy specyficzne?*, „International Journal of Management and Economics” 2008, nr 23, s. 28–43.

<sup>55</sup> R.D. Lewis, *The Cultural Imperative. Global Trends in the 21st Century*, Intercultural Press, Boston 2007.

<sup>56</sup> J. Kleer, *Dobra publiczne: wczoraj–dziś–jutro*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.

<sup>57</sup> M.in. G. Hofstede, G.J. Hofstede, *Kultury i organizacje...*, *op. cit.*

<sup>58</sup> J. Kleer, *Instytucjonalizacja przestrzeni społecznej poprzez dobra publiczne*, „Gospodarka Narodowa” 2014, nr 5(273), s. 29–52.

<sup>59</sup> M. Kleiber i in., *Raport «Polska 2050»*, PAN, Warszawa 2011.

<sup>60</sup> J. Żakowski (red.), *Reforma Kulturowa...*, *op. cit.*

państwa, dominacja i wpływ konserwatywnego nurtu w Kościele Katolickim, brak zmysłu organizacyjnego w odniesieniu do wspólnych celów. Żadna diagnoza (pozytywna lub negatywna) nie jest jednak ostateczna. Może o tym świadczyć przykład Chin i kultury konfucjanizmu obecnej w nich od stuleci. Konfucjanizm i jego wartości nie były przez długi czas prorozwojowe dla tego państwa. Zostały one jednak dostosowane w XX w. do wspierania rozwoju gospodarczego, co mogłoby świadczyć o replikacyjnym charakterze wartości kulturowych i ich wpływie na gospodarkę<sup>61</sup>.

Tematyka poziomu i przyczyn wzrostu gospodarczego jest dosyć popularna. Warto zwrócić uwagę na przyczyny instytucjonalne, które mają swoje źródło w kulturach. Acemoglu i Robinson<sup>62</sup> podkreślają znaczenie silnych rządów, wskazując na to, że w obliczu słabych i przychylnych instytucji przywódca łatwiej popełnia przestępstwa. Otoczenie takie sprawia, że elity wykorzystują swoje społeczeństwa, co nie wpływa pozytywnie na gospodarkę, zniechęcając do innowacyjnych działań i inwestowania. Te zaś są pozytywnie skorelowane z ochroną praw jednostek. Autorzy nie oferują szybkich recept na instytucjonalną słabość. Jedynie stały wysiłek, zaraźliwe idee, dobre przywództwo i zewnętrzne naciski mogą być szansą na rozwój, podobnie jak w przypadku Unii Europejskiej. Wypowiadają się oni podobnie w swojej innej książce<sup>63</sup>, pisząc, że elity mogą oddawać część swojej władzy ludziom poprzez stworzenie instytucji demokratycznych. W ten sposób zachowują dla siebie trochę władzy, ale unikają wzrostu nadmiernego ciśnienia i unikają rewolucji. Same polityki mogą ulegać szybkim zmianom, ale demokratycznych instytucji nie jest już tak łatwo zmienić. Dlatego jest to efektywny sposób unikania (społecznych) przesileń.

Noblista z ekonomii, Deaton<sup>64</sup>, zauważa, że wielu ludzi korzysta ze wzrostu PKB pod względem swego zdrowia i dobrobytu. Istnieją jednak grupy, które nie znajdują takich owoców wzrostu gospodarczego. Uważa, podobnie jak poprzednicy, że główną barierą dla wzrostu w państwach rozwijających się nie jest brak zasobów, lecz złe rządy. To właśnie one otrzymują potencjalną, bezpośrednią i pośrednią pomoc. Zagraniczne pieniądze najczęściej utrwalają rządzących, którzy sami są przeszkodą dla swoich społeczeństw.

<sup>61</sup> H.-J. Chang, *The East Asian Development Experience*, [w:] H.-J. Chang (red.), *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London 2006.

<sup>62</sup> D. Acemoglu, J. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business, New York 2012.

<sup>63</sup> D. Acemoglu, J. Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge 2006.

<sup>64</sup> A. Deaton, *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2013.

### 3. UWAGI METODOLOGICZNE

Materia poruszanego w tym artykule tematu jest trudna i pełna problemów (także metodologicznych), co na pierwszy rzut oka wydaje się być zniechęcające dla badaczy. Warto jednak podjąć ten wysiłek i odkryć, jakie kryją się za tym perspektywy. Metodologiczne kłopoty związku kultury z ekonomią były istotnym powodem braku zainteresowania ekonomistów tą tematyką.

Wiele problemów sprawia sama istota kultury, która jest mocno heterogeniczna. Przy prowadzeniu badań należy zdecydować się, jaka definicja pojęcia „kultura” będzie fundamentem analiz. Ten krok jest bardzo ważny, bo wytycza ścieżki dla dalszego rozumowania. Na co jest położony nacisk w tej definicji? Czy należy skupić się na uniwersalnym charakterze kultury, czy też na jakimś konkretnym jej elemencie? Odpowiedź pozwala nam na wybranie przedmiotu badań i metody badawczej. Może się tutaj pojawić ryzyko, że badacze kultury, zajmujący się tym samym lub podobnym zagadnieniem, dzięki różnym definicjom, mogą dojść do odmiennych wniosków. Słowo „kultura” w języku potocznym ma wiele znaczeń (np. kultura bakterii, kultura rolna), ale przez ekonomistów jest także wykorzystywane w różnych kontekstach: wąskim (rozumiana jako np. dziedzictwo, środowisko, kapitał) i szerokim (np. zwyczaje, zasoby, wartości, preferencje). Pojęcie to używane jest w wielu kontekstach, m.in. takich jak wymiary kulturowe (indywidualizm i kolektywizm, męskość i kobiecość, propartnerskość i protransakcyjność, itd.), przedsiębiorczość (kultura przedsiębiorczości), cywilizacje (kultura Wschodu i Zachodu), gospodarka (kultura kapitalizmu).

Zakres analizy zjawisk czynników kulturowych powinien być wyraźnie określony. Dotyczą one najczęściej sfery makro i mają charakter zbiorowy, jednak teorie ekonomiczne są najczęściej tworzone dla indywidualnych jednostek i sfery mikro. W badaniach pozostaje zatem znaleźć wspólny mianownik dla rozważań, tym bardziej że na świecie istnieje wiele kultur, a ekonomiści starają się odkrywać uniwersalne prawa, którymi kierują się jednostki. Istotne mogą być tutaj osiągnięcia ekonomii behawioralnej, w której zanegowano koncepcję racjonalności doskonałej i w której zwraca się uwagę na kontekst podejmowanych decyzji przez jednostki gospodarujące. Hofstede<sup>65</sup> mówi o świadomości badaczy co do ograniczeń w wykorzystywaniu koncepcji kultury narodowej. Choć nie jest to podejście najlepsze, to jednak brakuje

<sup>65</sup> G. Hofstede, *Culture's Consequences. Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*, 2nd ed., Sage, Beverly Hills 2001.



lepszyc alternatyw, a narody to jedyna jednostka przydatna do porównań<sup>66</sup>. Okazuje się zresztą, że indywidualne odpowiedzi charakteryzują się silnym, narodowym wpływem<sup>67</sup>. Istnieje tutaj ryzyko przenoszenia wniosków ze skali mikro do makro, i odwrotnie. Nie zawsze jednak to, co dotyczy jednostki można przenieść na poziom całego społeczeństwa.

Metody i źródła badań zjawisk kulturowych i ekonomicznych mogą być podzielone na sztuczne i naturalne. Przedmiotem zaś są najczęściej deklaracje (czyli słowa) i czyny. Metody sztuczne, czyli badanie deklaracji przez wywiady, ankiety i kwestionariusze, oraz badanie czynów za pomocą eksperymentów, przynoszą gorsze jakościowo wyniki niż metody naturalne. Te są trudniejsze do przeprowadzenia, ale też bardziej wiarygodne. Przy badaniu słów polegają na analizie kontekstu, w jakim te słowa się pojawiają (w przemowach, dokumentach, wywiadach). Badanie czynów sprowadza się do bezpośredniej obserwacji w „naturalnym środowisku” z wykorzystaniem odpowiednich metod zapisu obrazu i dźwięku. Więcej o rozdźwięku między deklaracjami ludzi a tym, co myślą, pisze Rapaille<sup>68</sup>, antropolog i psychiatra, zawodowo zajmujący się badaniem archetypów. Zwraca on uwagę, że ludzie pytani o swoje preferencje i zainteresowania mają tendencję do dawania odpowiedzi, takiej, jaką uważają, że pytający chce usłyszeć. Jest to wielki problem przy wszelkich badaniach.

Należy zwrócić uwagę, aby wyniki takich badań z różnych kulturowo obszarów mogły być porównywalne. Jest to sprawa problemowa, podobna do tej przy mierzeniu ilorazu inteligencji w państwach całego świata. Wielość różnych testów i metod badawczych, brak jednolitości w tej sferze, utrudniają porównania. Istnieją też inne czynniki, komplikujące badania. Jak duża powinna być próba? Zbyt duża<sup>69</sup> może dawać nieostre wyniki, zbyt mało uśrednione. Znaczenie mają duże różnice w rozwoju gospodarczym państw, poziom rozwoju instytucji, warunki geograficzne, klimat, itp. Badacze mogą patrzeć przez pryzmat kultury, z której pochodzą. Zespoły

<sup>66</sup> Z jednej strony mają one wyróżniki (granice, język, religie) i pod tym względem łatwiej je porównywać. Z drugiej strony, są one zbiorem innych jednostek (czyli ludzi), które same w sobie są bardzo różnorodne, jednak statystycznie można stwierdzić różnice między np. Japończykami a Amerykanami.

<sup>67</sup> R. Inglehart, W.E. Baker, *Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values*, „American Sociological Review” 2000, nr 65(1), s. 19–51.

<sup>68</sup> C. Rapaille, *The Culture Code. An Ingenious Way to Understand Why People Around the World Live and Buy as They Do*, Broadway Books, New York 2006.

<sup>69</sup> Powyżej 15 państw wg G. Hofstede, *Culture's Consequences...*, *op. cit.*

wielokulturowe zmniejszają to ryzyko. Znaczenie ma też język, w którym prowadzi się badania. Określa on sposób patrzenia na świat i ma wpływ na postawy jednostek<sup>70</sup>. Stanowi on pewnego rodzaju *framing bias*<sup>71</sup>.

## PODSUMOWANIE

Kultura jest kolejnym zagadnieniem, które może wzbogacić warsztat ekonomistów i jeszcze bardziej przybliżyć tworzone modele i teorie do rzeczywistości. Ten postulat powtarza się u zwolenników poruszania tej problematyki. Patrząc na przykład na to, jak zagadnienia z psychologii zostały z czasem inkorporowane do teorii ekonomii, tworząc ekonomię behawioralną, należy mieć nadzieję, że podobnie będzie i w tym przypadku. Na świecie obserwuje się narastającą falę zainteresowania takim tematem. Jego prekursorami byli psychologowie, ale także antropologowie, socjologowie, prawnicy i inni. Kwestią czasu jest dotarcie tej fali do Polski. W niektórych obszarach działalności gospodarczej i życia w ogóle zagadnienia te są kluczowe dla przedsiębiorców, zwłaszcza korporacji międzynarodowych. Marketing, już nie tylko międzynarodowy, handel, kontakty biznesowe w świetle postępującej globalizacji i migracji ludności, to sfery, w których od dawna wykorzystuje się wiedzę na temat kultur i różnic międzykulturowych.

Artykuł ten pozostawia wielkie pole do dalszych badań. Przy takiej problematyce naturalne i zrozumiałe jest wręcz pominięcie pewnych kwestii w analizie. Autor nie chciał rozwijać wątków, które już szeroko są omówione w literaturze. Celem tego opracowania na pewno nie może być wyczerpanie tematu. Jeśli jednak pojawi się jakaś dyskusja, to cel ten osiągnięty zostanie.

## BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J., *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press, Cambridge 2006.
- Acemoglu D., Robinson J., *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business, New York 2012.

<sup>70</sup> M. Kimmelmeier, B.Y.-M. Cheng, *Language and Self-Construction Priming. A Replication and Extension in a Hong Kong Sample*, „Journal of Cross-Cultural Psychology” 2004, nr 35(6), s. 705–712.

<sup>71</sup> Sformułowanie problemu ma znaczenie. Ludzie podejmują różne decyzje w zależności od sposobu, w jaki przedstawi się identyczne opcje. Zob. A. Tversky, D. Kahneman, *The Framing of decisions and the psychology of choice*, „Science” 1981, nr 211(4481), s. 453–458.

- Ayres C.E., *The Theory of Economic Progress. A Study of the Fundamentals of Economic Development and Cultural Change*, Schocken Books, New York 1962.
- Baack D.W., Harris E.G., Baack D., *International Marketing*, Sage, Los Angeles 2012.
- Bartosik-Purgat M., *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
- Beugelsdijk S., Maseland R., *Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*, Cambridge University Press, Cambridge 2011.
- Boulding K.E., *Toward the Development of a Cultural Economics*, [w:] L. Schneider, Ch. Bonjean (red.), *The Idea of Culture in the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.
- Cateora P.R., Graham J., Gilly M.C., *International Marketing*, McGraw-Hill Education, New York 2015.
- Chang H.-J., *The East Asian Development Experience*, [w:] H.-J. Chang (red.), *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London 2006.
- de Mooij M., *Global Marketing and Advertising. Understanding Cultural Paradoxes*, Sage, Los Angeles 2010.
- Deaton A., *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton 2013.
- Dixon R.A., *Economic Institutions and Cultural Change*, McGraw-Hill, New York 1941.
- Friedman M., *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953.
- Fukuyama F., *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Simon and Schuster, New York 1996.
- Glade W.P., *The Theory of Cultural Lag and the Veblenian Contribution*, „American Journal of Economics and Sociology” 1952, nr 11(4).
- Greenspan A., *Why the Euro Zone Is Doomed to Fail* [online] 2011, [www.cnbc.com/id/45033013/](http://www.cnbc.com/id/45033013/) [dostęp: 04.11.2015].
- Grondona M., *A Cultural Typology of Economic Development*, [w:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York 2000.
- Grube L.E., Storr V.H., *Introduction*, [w:] L.E. Grube, V.H. Storr (red.), *Culture and Economic Action*, Edward Elgar, Cheltenham 2015.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., *Does Culture Affect Economic Outcomes?*, „Journal of Economic Perspectives” 2006, nr 20(2).
- Guth W.D., Tagiuri R., *Personal Values and Corporate Strategies*, „Harvard Business Review” 1965, nr 43(5), September–October.

- Herder von J.G., *Reflections on the Philosophy of the History of Mankind*, University of Chicago Press, Chicago 1968.
- Hofstede G., *Culture's Consequences. Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*, 2nd ed., Sage, Beverly Hills 2001.
- Hofstede G., Hofstede G.J., *Kultura i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Hryniewicz J.T., *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2004.
- Inglehart R., Baker W.E., *Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values*, „American Sociological Review” 2000, nr 65(1).
- Kares F.R., Cronley M.L., Cline T.W., *Consumer Behaviour*, South-Western Cengage Learning, Natorp Boulevard 2011.
- Kemmelmeyer M., Cheng B.Y.-M., *Language and Self-Construal Priming. A Replication and Extension in a Hong Kong Sample*, „Journal of Cross-Cultural Psychology” 2004, nr 35(6).
- Kleer J., *Cywilizacje i ich przesilenia*, „Studia Ekonomiczne” 2016, nr 1, LXXXVIII.
- Kleer J., *Dobra publiczne: wczoraj–dziś–jutro*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.
- Kleer J., *Globalizacja: zjawisko ogólne czy specyficzne?* „International Journal of Management and Economics” 2008, nr 23.
- Kleer J., *Instytucjonalizacja przestrzeni społecznej poprzez dobra publiczne*. „Gospodarka Narodowa” 2014, nr 5(273).
- Kleiber M., Kleer J., Wierzbicki A.P., Kuźnicki L., Sadowisk Z., Strzelecki Z., *Raport „Polska 2050”*, PAN, Warszawa 2011.
- Kostro K., *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 3.
- Kroeber A.L., Kluckhohn C., *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*, Vintage Books, New York 1963.
- Lane J.-E., Ersson S., *Culture and Politics. A Comparative Approach*, Ashgate, Aldershot 2005.
- Langguth G., *Asian values revisited*, „Asia Europe Journal” 2003, nr 1.
- Lewis R.D., *The Cultural Imperative. Global Trends in the 21st Century*, Intercultural Press, Boston 2007.
- Markus G., *Culture: the making and the make-up of a concept (an essay in historical semantics)*, „Dialectical Anthropology” 1993, nr 18.
- McShane S.L., von Glinow M.A., *Organizational Behavior. Emerging Knowledge, Global Reality*, 7th ed., McGraw Hill Education, New York 2014.

- Menger C., *Principles of Economics*, J. Dingwall, B. F. Hoselitz (tłum. i red.), The Free Press, Glencoe 1950.
- Meyer M., *Etyka konfucjańska a chiński duch kapitalizmu*, „Oeconomia Copernicana” 2012, nr 3(2).
- Meyer M., *Problematyka kulturowa w naukach ekonomicznych*, „Oeconomia Copernicana” 2012a, nr 3(4).
- Meyer M., *Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL*, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Morgan M.S., Rutherford M., *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*, Duke University Press, Durham 1998.
- Noga M., *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Obłąkowska-Kubiak K., *Kultura i gospodarka – od pogranicza nauk ku perspektywie ekonomicznej*, „Rynek–Społeczeństwo–Kultura” 2013, nr 4(8).
- Platteau J., *Institutions. Social Norms, and Economic Development*, Academic Publishers & Routledge, Harwood 2000.
- Porter M.E., *Attitudes, Values, and Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity*, [w:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York 2000.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.
- Pysz P., *W kierunku nowego ładu społeczno-gospodarczego w Europie*, [w:] J. Kleer, E. Mączyńska, J. J. Michalek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”, Warszawa 2014.
- Rapaille C., *The Culture Code. An Ingenious Way to Understand Why People Around the World Live and Buy as They Do*, Broadway Books, New York 2006.
- Ritov I., Baron J., *Protected Values and Omission Bias*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1999, nr 79(2).
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, MacMillan, London 1932.
- Sackman S.A., *Cultural Knowledge in Organizations. Exploring the Collective Mind*, Sage Publications, Newbury Park 1991.
- Schiffman L., Kanuk L., *Consumer Behaviour*, Prentice Hall, New Jersey 2009.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
- Solomon M.R., *Consumer Behavior: Buying, Having, and Being*, Pearson, Boston 2016.

- Tabellini G., *Culture and Institutions. Economic Development in the Regions of Europe*, „Journal of the European Economic Association” 2010, nr 8(4).
- „The Economist”, *The Chinese in Africa. Trying to pull together*, 20th April 2011.
- Tversky A., Kahneman D., *The Framing of decisions and the psychology of choice*, „Science” 1981, nr 211(4481).
- Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, Muza S.A., Warszawa 2008.
- Veblen T., *The limitations of marginal utility*, „Journal of Political Economy” 1909, nr 17(9).
- Veblen T., *The Theory of Business Enterprise*, Transaction Publishers, New Brunswick 1904.
- Veblen T., *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, „Quarterly Journal of Economics” 1898, nr 12(2).
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010.
- Williamson C.R., *Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance*, „Public Choice” 2009, nr 139(3).
- Zak P.J., Knack S., *Trust and Growth*, „The Economic Journal” 2001, nr 111(470).
- Zakowski J. (red.), *Reforma Kulturowa 2020–2030–2050*, „Kongres Innowacyjnej Gospodarki” 2016, [www.kig.pl/files/Aktualnosci/KIG\\_RAPORT.pdf](http://www.kig.pl/files/Aktualnosci/KIG_RAPORT.pdf) [dostęp: 02.12.2016].

## ZWIĄZEK KULTUR(Y) Z EKONOMIĄ. PODEJŚCIE KONCYLIACYJNE

### Streszczenie

Artykuł wspiera tezę, że kultura i czynniki kulturowe powinny być inkorporowane do teorii ekonomii. Wiele głosów postuluje, by ta teoria odzwierciedlała jak najlepiej rzeczywistość i zaproponowano jeden ze sposobów. Zwrócono uwagę, że pojęcie kultury jest nieprecyzyjne i istnieje wiele definicji. Problemy metodologiczne mogły być jedną z przyczyn braku zainteresowania ekonomistów tą tematyką. Przyjęta definicja ma związek z wartościami, dlatego wąskie rozumienie kultury przez pryzmat sztuki i przemysłów kreatywnych zostało wykluczone.

W artykule wykazano, że choć problematyka ta jest względnie nowa, to istnieją jej historyczne podstawy. Pokazany został związek kultur z ekonomią i zawarto metodologiczne uwagi na temat stosownych badań. Autor starał się pomijać kwestie, które już zostały szerzej omówione w stosunkowo nielicznej literaturze.

Słowa kluczowe: metodologia, kultura, teoria ekonomii, ekonomia

## LINK BETWEEN CULTURE(S) AND ECONOMICS: CONCILIATORY APPROACH

### Summary

The author of the article supports the thesis that culture and cultural factors should be incorporated into the theory of economics. It is often postulated that this theory reflects reality better and thus one solution is proposed in the article. Attention is drawn to the fact that the notion of culture is inaccurate and many definitions exist. Methodological problems may be one reason for the lack of interest of economists in this topic. The author accepts the definition associated with values and thus eliminates a narrow understanding of culture through the prism of art and creative industries.

It is demonstrated in the article that even though the issue is relatively new, there are historical grounds for it. The connection between cultures and economics as well as methodological remarks on further research are shown. The author tries to omit problems that have already been discussed in the relatively scarce literature.

Key words: methodology, culture, economic theory, economics

## СВЯЗЬ МЕЖДУ КУЛЬТУРАМИ(ОЙ) И ЭКОНОМИКОЙ. ПРИМИРИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

### Резюме

Статья подтверждает тезис о том, что культура и культурные факторы должны быть включены в теорию экономики. Многие постулируют, что эта теория должна самым лучшим образом отражать реальность, и с этой целью был предложен один из методов. В статье содержится указание на то, что понятие культуры является неоднозначным, и его можно по-разному истолковывать. Проблемы методологического характера могут быть одной из причин отсутствия интереса у экономистов к этой теме. Принятая дефиниция апеллирует к ценностям, поэтому исключено узкое понимание культуры через призму искусства и творческих индустрий.

В статье показано, что, хотя данная проблематика является относительно новой, она имеет в своей основе исторические предпосылки. Была продемонстрирована связь культуры с экономикой и приведены замечания методологического характера, касающиеся соответствующих исследований. Автор предпринял попытку воздержаться от вопросов, которые уже более широко обсуждались в относительно немногочисленных исследованиях.

Ключевые слова: методология, культура, теория экономики, экономика

**Cytuj jako:**

Meyer M., *Związek kultur(y) z ekonomią. Podejście koncyliacyjne*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2018 nr 2(61), s. 48–71. DOI: 10.26399/meip.2(61).2018.17/m.meyer

**Cite as:**

Meyer, M. (2018) ‘Związek kultur(y) z ekonomią. Podejście koncyliacyjne’ [‘Link between culture(s) and economics: conciliatory approach’]. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(61), 48–71. DOI:10.26399/meip.2(61).2018.17/m.meyer