

*Dr Ewa Cierniak-Szósta*

Katedra Socjologii

Akademii Ekonomicznej w Krakowie

## **Mentalność ekonomiczna jako czynnik prorozwojowy**

W literaturze dotyczącej procesów transformacji w Polsce przeważają te analizy, które kładą nacisk przede wszystkim na zmiany instytucjonalne i organizacyjne: prawne, polityczne, ekonomiczne, czyli domenę zmiennych „twardych”. Stosunkowo słabiej reprezentowane są analizy w oparciu o zmienne „miękkie”, związane z kulturą, świadomością zbiorową czy mentalnością. Tymczasem mentalność, pojmowaną jako specyficzny sposób myślenia i odnoszenia się do rzeczywistości społecznej przez jednostkę lub grupę, traktować trzeba jako istotny element zmiany społecznej. Proces transformacji, jak pisze P. Sztompka, ma przecież charakter wielowymiarowy i o jego ostatecznym przebiegu decyduje interakcja pomiędzy poziomem instytucjonalno-organizacyjnym a mentalno-kulturowym<sup>1</sup>. Z jednej strony sposób, w jaki poszczególne jednostki waloryzują otaczającą rzeczywistość wpływa na ich działania, a w efekcie na współtworzone przez te jednostki procesy społeczne, (jakkolwiek nie oznacza to oczywiście, że wszelkie procesy społeczne są efektem intencjonalnych oddziaływań ze strony jednostek). Zmiany mentalności wpływają więc na przebieg procesu zmian dokonujących się w obrębie społeczeństwa. Z drugiej strony, zmiany mentalności uznać można za swoistą „wypadkową” różnych „czynników” zmiany. Tak zwane oddziaływania „twarde” – relacje rzeczowe, ekonomiczne, techniczne itd. – mogą (choć nie muszą) wywoływać zmiany w mentalności. Ponieważ zmiany w różnych obszarach życia różnią się łatwością wprowadzenia i tempem przebiegu, a mentalność jest właśnie tym obszarem, który najwolniej i z największymi oporami poddaje się zmianom, stąd też trzeba zauważyć, że zmiany w mentalności, powolne i powiązane zazwyczaj ze zmianą pokoleniową są tylko

---

<sup>1</sup> P. Sztompka, *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność solidarność*, [w:] *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, pr. zbior. pod red. P. Sztompki, PWN, Warszawa – Kraków 1999, s. 266.

jednym z możliwych rezultatów wpływu, jaki zmiany instytucjonalne wywierają na mentalność. Zmiany mogą się bowiem dokonywać tylko „na powierzchni zjawisk”, nie zmieniając samej istoty mentalności albo po prostu prowadzić do niedostosowania mentalności ukształtowanej w poprzednich warunkach systemowych do nowej sytuacji. W efekcie, jak wynika z analiz, proces transformacji ma przebieg asymetryczny: przemiany w gospodarce, infrastrukturze politycznej i prawnej nie pociągają za sobą wystarczających zmian w sferze mentalności<sup>2</sup>. Niemniej jednak pomijanie któregoś z wymiarów – instytucjonalno-organizacyjnego czy kulturowo-mentalnego przesądza o fragmentaryczności, niepełności opisu.

### POJĘCIE MENTALNOŚCI – KWESTIE DEFINICYJNE

Pojęcie mentalności nastrocza jednak sporo problemów natury definicyjnej. J. Reykowski definiuje mentalność jako „system ogólnych zasad, którymi jednostka czy zbiorowość kieruje się przy przetwarzaniu informacji o życiu społecznym. Zasady te nie zawsze są w pełni uświadamiane: osiowymi elementami mentalności są ukryte założenia normatywne”. Ukryte założenia normatywne:

- są zawarte w strukturach głębokich, a więc mają charakter nieuświadamiany, bezrefleksyjny, z którego jednostka/zbiorowość nie zdaje sobie sprawy albo zdaje sprawę fragmentarycznie,
- mają charakter pewników, które warunkują stabilność i sensowność obrazu świata, a ich naruszenie jest źródłem anomii,
- są tworzone społecznie, stanowią składnik kultury, w ramach której toczy się życie zbiorowości<sup>3</sup>.

Nieco inaczej ujmują mentalność J. Koralewicz i M. Ziółkowski, którzy za składniki mentalności uznają orientacje, czyli „zgeneralizowane tendencje do postrzegania, wartościowania, odczuwania i reagowania na rzeczywistość społeczną”. Autorzy wyróżniają następujące typy orientacji: indywidualna/kolektywna; produktywna/receptywno-roszczeniowa; na podmiotowość/na podpo-

<sup>2</sup> J. Reykowski twierdzi, że postawy i przekonania normatywne większej części społeczeństwa pozostają w konflikcie z normatywną strukturą nowo powstałego systemu. W świadomości społecznej Polaków trwa bowiem zdezaktualizowany system wartości, na który składa się m.in. roszczeniowość, egalitaryzm, kolektywizm, gwarantowane bezpieczeństwo socjalne, nieufność i egoizm, alienacja wobec państwa, obojętność na sprawy publiczne. J. Reykowski, *Zmiany systemowe a mentalność polskiego społeczeństwa*, [w:] *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, pr. zbior. pod red. J. Reykowskiego, Instytut Psychologii PAN, Warszawa 1993.

<sup>3</sup> J. Reykowski, *Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności*, [w:] *Orientacje społeczne jako element mentalności*, pr. zbior. pod red. J. Reykowskiego, K. Skarżyńskiej, M. Ziółkowskiego, Nakom, Poznań 1990.

rządkowanie. Przeprowadzone badania pozwoliły wyodrębnić trzy zasadnicze typy mentalności charakterystyczne dla społeczeństwa polskiego:

1. mentalność bierno-produktywno-antyindywidualistyczną. Kult ciężkiej, zdyscyplinowanej i społecznie użytecznej pracy, pojmowanej jako uczciwe, posłuszne wypełnianie swoich obowiązków. Poleganie na rutynowych, sprawdzonych sposobach postępowania przy mniejszej wadze przywiązywanej do kreatywności i przejawianiu inicjatywy w pracy;
2. mentalność obronno-zachowawczo-roszczeniową. Tendencja do unikania nadmiernego wysiłku oraz do szukania ułatwień i dodatkowych przywilejów w pracy. Silna orientacja roszczeniowa, postawa „złodziejsko-żebaczka” jest reprezentowana przez grupy chętnie okradające słabszych oraz żebrzące i silniejsze.
3. mentalność przedsiębiorczo-podmiotową. Podkreślanie znaczenia przedsiębiorczości rozumianej jako przedsiębiorczość w pracy i kształtowanie przedsiębiorczości u dzieci<sup>4</sup>.

Mentalność jest więc ujmowana jako „struktura głęboka”: oporna na zmiany, głęboko zakorzeniona, niezwerbalizowana i nieuświadomiona. Stanowi ona wynik całokształtu socjalizacji: systemu bodźców sytuacyjnych, słownych, własnych doświadczeń, percepcji rzeczywistości, sukcesów i klęsk własnego zachowania i działania. Jest to struktura formalna i uogólniona (odnosząca się do zjawisk w ogóle, a nie do konkretnych obiektów, zjawisk, treści) warunkująca dopiero odruchowe i spontaniczne reakcje na bodźce i sytuacje. Innymi słowy, jest to struktura przejawiająca się w naturalnych odruchach percepcyjnych, emocjonalnych i behawioralnych i stanowi ogólną, niezwerbalizowaną podstawę dla formowania się ludzkich postaw<sup>5</sup>.

Pomimo różnic definicyjnych zgodnie przyjmuje się, że mentalność jest wynikiem kontekstu społecznego, w jakim jednostka i zbiorowość funkcjonuje i oznacza system zasad stanowiących składniki kultury, którymi jednostka czy zbiorowość kieruje się przy przetwarzaniu informacji o życiu społecznym. Zasady te kształtowane są przez dwa typy wpływów, które nakładają się i przenikają od najwcześniejszych lat: zgeneralizowane doświadczenie życiowe jednostek i grup z jednej strony, a z drugiej – przekazywane w trakcie socjalizacji pierwotnej wartości, normy, oceny, zasady i reguły postępowania stanowiące część kulturowej tradycji. Przekaz ten ma charakter tradycji ustnej, w skrótovej, nie usystematyzowanej i nie w pełni wyartykułowanej formie, ale może też przybie-

<sup>4</sup> J. Koralewicz, M. Ziółkowski, *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym 1988–2000*, Wyd. Naukowe Scholar / Collegium Civitas Press, Warszawa 2003.

<sup>5</sup> H. Świda-Zięba, *Mechanizmy zniewolenia społecznego. Refleksje u schyłku formacji*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1990, s. 362.

rać formę bardziej systematyczną, tworząc całe zapisy i rozbudowane systemy reguł czy oczekiwań, a nawet systemy ideologiczne.

Pojęcie mentalności używane jest najczęściej w kilku znaczeniach: jako wspólna cecha pewnej zbiorowości w danym czasie – np. mentalność kapitalistyczna; w wymiarze podmiotowym jako cecha charakterystyczna różnych środowisk – np. mentalność mieszczańska, kupiecka, związkowa lub w wymiarze przedmiotowym – jako cecha charakterystyczna dla określonej sfery aktywności – np. mentalność społeczno-polityczna, obyczajowa, tożsamościowa i w końcu – mentalność ekonomiczna.

## MENTALNOŚĆ EKONOMICZNA I JEJ TYPOLOGIE

G. Becker traktuje mentalność ekonomiczną – obok postaw ekonomicznych, czyli tych poglądów, które są czynnikami ekonomicznymi – jako składnik świadomości ekonomicznej. Mentalność stanowi ten obszar świadomości ekonomicznej, który jest nieuświadomiany i niezwerbalizowany, i wyraża się w żywiołowych nastawieniach wobec świata. Jednostka nie zdaje sobie w pełni sprawy z tych nastawień, gdyż ujawniają się one dopiero w momencie podejmowania konkretnych działań<sup>6</sup>.

Zdaniem W. Kozek, mentalność ekonomiczna jest takim sposobem interpretacji otaczającego świata, który ujmuje całość poglądów ekonomicznych i równocześnie informuje, co stanowi oś tej całości. Na mentalność ekonomiczną wpływ wywierają aktorzy (w rozumieniu socjologicznym jako podmioty działań społecznych), wartości, przyzwyczajenia, i sytuacje, w jakiej ci aktorzy się znajdują. Mentalność ekonomiczna jest wynikiem całokształtu socjalizacji, ale także doświadczeń jednostki i całych grup społecznych związanych z gospodarką, dlatego określone typy mentalności powstają pod wpływem sytuacji ukształtowanych przez różne mechanizmy regulacji gospodarczej, w których jednostki i grupy uczestniczyły w ciągu życia. Ponieważ mentalność ekonomiczna kształtuje się pod wpływem dominującego systemu regulacyjnego, zatem szczególnie przypadek, jaki stanowi przejście z jednego systemu gospodarczego do innego wytwarza kilka równolegle istniejących typów mentalności: etatystyczna, przystosowawcza, etosowa, quasi-rynkowa i przedsiębiorcza.

1. Mentalność etatystyczna opiera się na uznaniu racjonalnego działania państwa, decydującego o rodzaju i ilości produkcji, odpowiedzialnego za zaspokojenie podstawowych potrzeb w zamian za skuteczną realizację planów (stosunek do państwa i orientacja na poczucie bezpieczeństwa).

<sup>6</sup> G. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1993, s. 22.

2. Mentalność przystosowawcza (frustracyjna) to nastawienie na obronę stanu posiadania, obawa przed podjęciem ryzyka, poszukiwanie możliwości powiększenia dochodów raczej w sposób nieformalny, niezgodny z obowiązującymi normami.
3. Mentalność etosowa to szczególne przywiązanie do etycznych systemów wartości i stąd negatywne nastawienie do sytuacji, które te wartości mogłyby naruszać „Ludzie o mentalności etosowej będą stawiali opór zmianom, jeśli zmiany te miałyby przynieść podważenie uznawanego przez nich systemu wartości, przykładowo koncentrację na zdobywaniu materialnych środków do życia ze szkodą dla wartości rodzinnych, patriotycznych, religijnych, dotyczących tzw. godziwego sposobu życia”.
4. Mentalność quasi-rynkowa opiera się z jednej strony na świadomości weryfikacji przez rynek, ponoszeniu odpowiedzialności i ryzyka ekonomicznego, a z drugiej strony na świadomości ograniczonych szans z uwagi na rolę sektora państwowego lub niepewność reguł gry. Wynika z niej minimalizowanie nakładów na rozwój i maksymalizowanie konsumpcji.
5. Mentalność przedsiębiorcza ukształtowana została w warunkach gospodarki upaństwowionej i cechuje jednostki bardzo aktywne, akceptujące obchodzenie prawa (orientacja na własny interes, a jednocześnie na ryzyko)<sup>7</sup>.

Powyższa typologia W. Kozek jest tylko jedną z propozycji funkcjonujących w literaturze przedmiotu. Przykładowo, podstawą dokonanej przez J. Gardawskiego typologii jest wyodrębnienie dwóch orientacji: efektywnościowej (nie-egalitarno-efektywnościowej) i egalitarnej (egalitarno-etatystycznej). Pierwsza z nich obejmuje zmienne ekonomiczne takie jak: zwolnienie nieefektywnych pracowników, likwidacja nierentownych przedsiębiorstw, zróżnicowanie dochodów, konkurencja, własność prywatna, podczas gdy druga: postulat pełnego zatrudnienia, bezpieczeństwa socjalnego, ograniczone zróżnicowanie dochodów, przewaga własności państwowej w gospodarce, szczególnie w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw. W oparciu o te orientacje Gardawski wprowadza podział na:

1. tradycjonalistów, odrzucających konkurencję, możliwość bankructw i zwolnień z pracy,
2. umiarkowanych reformatorów, popierających konkurencję i dopuszczających możliwość bankructw nieefektywnych przedsiębiorstw, ale równocześnie sprzeciwiających się bezrobociu jako regule gospodarczej (umiarkowana modernizacja),

---

<sup>7</sup> W. Kozek, *Mentalność ekonomiczna Polaków. Jej obraz i konsekwencje* [w:] *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, pr. zbior. pod red. W. Morawskiego, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1994.

3. liberałów, o silnej orientacji wolnorynkowej, traktujących konkurencję jako jedyny niezawodny sposób wymuszenia – poprzez bankructwa i bezrobocie – efektywności jednostek i przedsiębiorstw<sup>8</sup>.

Z kolei M. Jarosz wyróżnia trzy orientacje ekonomiczne: egalitarno-paternalistyczną, mieszaną i liberalno-rynkową<sup>9</sup>.

Przedstawione typologie mentalności ekonomicznej dają odpowiedź na pytanie, w jakich obszarach, zdaniem autorów, najpełniej przejawiają się nastawienia jednostek i grup społecznych, tak aby na ich podstawie można było wnioskować o mentalności ekonomicznej. Uczestnictwo w trzech podstawowych procesach gospodarczych: (produkcja, podział, konsumpcja) wyznacza najczęściej uwzględniane obszary w opracowaniach na temat mentalności ekonomicznej.

### PROROZWOJOWE WARTOŚCI KULTUROWE

Diagnoza, wyjaśnianie i przewidywanie zjawisk oraz procesów gospodarczych są w pewnej mierze możliwe poprzez odwołanie się do czynników natury kulturowej. W tym kontekście zasadne wydaje się pytanie, czy i w jakiej mierze analiza mentalności ekonomicznej jednostek i zbiorowości może stanowić wskazówkę co do szans rozwoju gospodarczego? Decydujący wpływ na kształtowanie się mentalności wywierają obowiązujące w ramach danej kultury wartości, pojmowane jako ten element systemu symbolicznego, który służy do dokonywania wyborów spośród wielu alternatyw. W przypadku rozwoju gospodarczego chodzi zatem o znalezienie takich wartości autotelicznych, pozaekonomicznych i proekonomicznych zarazem, które cechują się znaczną trwałością i nie wygasną wraz z osiągnięciem celu, w przeciwieństwie do czynników ekonomicznych, mających charakter wartości instrumentalnych, a wymuszających zazwyczaj nietrwałe i powierzchowne zmiany. Stąd też ekonomia i pozostałe nauki społeczne nie tylko podejmują próby zidentyfikowania tych wartości, które mogą sprzyjać lub przeciwnie – utrudniać rozwój gospodarczy, ale idą nawet dalej, w kierunku próby konceptualizacji modeli kultur pro- i antyrozwojowych.

Mówiąc o mentalności jako czynniku prorozwojowym odwołamy się do typu idealnego kultury prorozwojowej M. Grandony, skonstruowanego na podstawie wartości kulturowych postrzeganych jako istotny czynnik rozwoju gospodarcze-

---

<sup>8</sup> J. Gardawski, *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*, Fundacja F. Eberta w Polsce, Warszawa 1992.

<sup>9</sup> Pod. za L. Gilejko, *Spółeczeństwo a gospodarka. Socjologia ekonomiczna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002, s. 169.

go<sup>10</sup>. Z dwudziestu wymiarów kultur prorozwojowych zajmiemy się tymi, które mieszczą się w interesujących nas obszarach:

### **1. znaczenie i wartościowanie pracy / hierarchia zawodów / przedsiębiorczość / aktywność i akceptacja ryzyka**

W kulturach prorozwojowych praca określa strukturę życia codziennego. Osiągnięcia są nie tylko nagradzane, ale stanowią źródło satysfakcji i szacunku dla samego siebie. W kulturach przeciwnych rozwojowi praca nie cieszy się dużym szacunkiem: w hierarchii prestiżów zawodów najwyżej znajdują się intelektualni, artyści, sportowcy i przywódcy, podczas gdy praca przedsiębiorcy oceniana jest znacznie niżej. Jednej z przyczyn niedoceny przedsiębiorczości można upatrywać m.in. w odmiennym podejściu do praktykowania, jak je nazywa M. Grandona „cnót mniejszych” takich jak solidność, porządek, punktualność. W kulturach antyrozwojowych, które są zwrócone w stronę przeszłości albo przyszłości w jej wymiarze eschatologicznym, „cnoty mniejsze” spotykają się z lekceważeniem jako niewiele znaczące wobec cnót naprawdę wielkich: „bohaterskich czynów”, „wielkich uniesień”.

Postawy przedsiębiorczości stoją w opozycji do postaw roszczeniowych, zakładających, że ośrodki realizacji celów danej jednostki leżą poza nią. Przedsiębiorczość oznacza tutaj postawę motywowaną potrzebą osiągnięć, której przesłanką jest przekonanie o realności osiągnięć celów stawianych sobie przez jednostkę i dążenie do ich zrealizowania poprzez aktywność własną. W kulturach prorozwojowych funkcjonuje wobec tego przekonanie, że sukces w działalności ekonomicznej i pozaekonomicznej jest pochodną współzawodnictwa; podczas gdy w zachowawczych sukces postrzegany jest jako rezultat solidarności, lojalności i współpracy, a konkurencja spotyka się z potępieniem jako forma agresji. Negatywne nastawienie wobec konkurencji wynika z silnych tendencji kolektywistycznych. Istota przeciwieństwa pomiędzy indywidualizmem a kolektywizmem polega na tym, że w pierwszym przypadku mamy do czynienia ze społecznym wyekspozowaniem jednostki, co może zagrażać jej zawodowemu i socjalnemu bezpieczeństwu, gdyż musi ona polegać na sobie samej; w drugim przypadku występuje społeczne skrępowanie odbierające szanse na osiągnięcie „czegoś nadzwyczajnego”. Silne wyekspozowanie jednostki w ładzie indywidualistycznym rodzi u niej poczucie zagrożenia realizowanych celów, ale równocześnie ułatwia psychologiczną akceptację własnej osoby nawet w przypadku niepowodzenia, zwiększając zarazem poziom zadowolenia z tego, co udało

<sup>10</sup> M. Grandona, *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, pr. zbior. pod red. L. E. Harrisona, S. P. Huntingtona, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 101–116.

się osiągnąć pomimo przeciwności. Wzrost poczucia bezpieczeństwa w ładzie kolektywnym krępując indywidualną inicjatywę nie zmniejsza społecznej frustracji, gdyż pomimo deklaratywnej równości szans jest wielu, którym nie udało się ich wykorzystać, a wśród tych, którzy wykorzystali jest wielu takich, którzy liczyli na większe nagrody<sup>11</sup>.

Orientacja indywidualistyczna jest osobowościowym korelatem poziomu społecznego zaufania. Zaufanie należy do najlepiej chyba rozpoznanych kulturowych determinantów rozwoju, a określenie F. Fukuyamy, iż zaufanie jest „smarem obrotu gospodarczego” – do najczęściej cytowanych. W kulturach progresywnych promień identyfikacji i zaufania społecznego wykracza poza rodzinę, obejmując także szersze kręgi społeczne. W zachowawczych obejmuje jedynie najbliższą rodzinę, co może wywoływać „amoralny familizm” i powstanie wąskich wspólnot partykularnych interesów. Zwraca się uwagę na fakt, że społeczeństwa, które cechuje ograniczone zaufanie są bardziej podatne na korupcję i nepotyzm, jako że wymóg zaufania i obligacje moralne obowiązują wyłącznie wobec pozostałych członków wspólnoty rodzinnej. Kryzys zaufania, zarówno horyzontalnego – do innych, jak i wertykalnego – do instytucji publicznych, może wywołać załamanie w innych dziedzinach. Powszechne doświadczenie odmowy zaufania, podejrzliwości ze strony innych zwalnia z lojalności i wzajemnych zobowiązań, wyzwala postawę defensywnej izolacji jednostki i ignorowania interesów innych.

## **2. własność / źródła i sposoby generowania bogactwa / źródnicowanie dochodów**

W obu systemach kulturowych dominują odmienne przekonania dotyczące źródeł oraz sposobów generowania bogactwa. Struktura myślenia ludzi w kulturze niesprzyjającej rozwojowi przedstawia gospodarkę jako grę o sumie zerowej, w której każdy zysk implikuje czyjąś stratę, a bogacenie się jednych jest przyczyną ubożenia innych. Zdobywanie bogactwa wiąże się ze złamaniem powszechnie uznawanych norm moralnych i wyzyskiem, co więcej sam fakt jego posiadania degraduje człowieka. Podział na biednych i bogatych nie ma zatem charakteru tylko ekonomicznego ale odnoszony jest do innych wymiarów: egzystencji, moralności i władzy<sup>12</sup>. Tradycyjny obraz bogactwa usprawiedliwia położenie człowieka uboższego, jako zdeterminowane przez czynniki zewnętrzne

<sup>11</sup> S. Marczuk, *Dylematy przekształceń gospodarczych*, [w:] *Studia nad transformacją polskiej gospodarki*, pr. zbior. pod red. S. Marczuka, K. Z. Sowy, Wyd. WSP, Rzeszów 1993, t. 1, s. 52.

<sup>12</sup> Zob. S. Marmuszewski, *Potoczna percepcja biedy i bogactwa a rozwój kapitalizmu*, [w:] *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, pr. zbior. pod red. G. Skąpskiej, Universitas, Kraków 2003.



i tworzy motywację do odbierania tego, co mu należne, a co niewątpliwie zostało mu „skradzione”. Przeciwnieństwem tej mentalności jest założenie, że przez pomyślność i bogacenie się jednych wzrośnie dobrobyt całego społeczeństwa. Przekonanie, że powodzenie innych ludzi przekłada się w ostatecznym rozrachunku także na nasze własne pociąga za sobą zgodę na to wszystko, co wytwarza ład rynkowy, czyli zróżnicowanie materialne społeczeństwa. Zróżnicowanie społeczne postrzegane jest jako stan naturalny, sprawiedliwy i korzystny dla społeczeństwa. W tym modelu mentalności mieści się odrzucenie, jako niezgodne w kontekście wyznawanych wartości, redystrybucji dochodów, które są traktowane jako uzasadniona premia za indywidualną energię i przedsiębiorczość.

### 3. konsumpcja / oszczędzanie

W kulturach prorozwojowych bogactwo traktowane jest jako to, co jeszcze nie istnieje, podczas gdy w kulturach zachowawczych to, co już istnieje. Te dwa wymiary bogactwa przekładają się na odmienne pojmowanie sprawiedliwości dystrybucyjnej. W kulturach niesprzyjających rozwojowi przywiązanie do terażniejszości znajduje wyraz w tendencji do konsumpcji i braku tradycji oszczędzania, pojmowanego często jako zagrożenie dla egalitaryzmu, podczas gdy w kulturach prorozwojowych zorientowanych prospektywnie oszczędzanie jest źródłem inwestycji i bezpieczeństwa finansowego.

Badania ekonomiczne i socjologiczne zjawiska konsumpcji wskazują, że nacisk na wzrost konsumpcji może przejawiać się w dwóch postaciach: przedsiębiorczej i roszczeniowej. Pierwszy kładzie nacisk na możliwość uzyskiwania efektów z własnych osiągnięć, szczególnie na tworzenie politycznej i gospodarczej infrastruktury dającej swobodę działania, drugi, roszczeniowy, domaga się przywilejów na podstawie różnych pozakonomicznych kryteriów (wielodzietność, samotne rodzicielstwo czy waga zawodowa). Przedsiębiorczy i roszczeniowy aspekt konsumpcji ma znaczenie w tym sensie, że określa sposoby, jakimi ludzie gotowi są realizować swoje potrzeby i aspiracje w tym zakresie.

Wartości kulturowe w dużej mierze determinują zdolność danego społeczeństwa do pomyślnego rozwoju, ponieważ wpływają na sposób myślenia o gospodarce, kształtując wyobrażenia jednostek na temat pracy, dystrybucji i konsumpcji. Czy jednak rzeczywiście można uznać, że „niedorozwój to po prostu stan umysłu”? Ta znana teza L. E. Harrisona jest zbyt daleko idąca. Byłoby oczywistym przejawem imperializmu socjologicznego utrzymywać, że mentalność ekonomiczna jest jedynym determinantem rozwoju gospodarczego. Rzeczywiście, cechy mentalne w znacznym stopniu wpływają na sytuację ekonomiczną jednostek i grup, jednak trudno nie zauważyć, że położenie społeczne może (poprzez niefortunną socjalizację) konserwować niekorzystny syndrom

cech mentalnych, utrudniając zmianę pozycji społecznej<sup>13</sup>. Rzecz jasna, mentalność ekonomiczna stanowi istotny, ale niewystarczający czynnik sprzyjający rozwojowi gospodarczemu.

## LITERATURA

- Becker G., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1993.
- Gardawski J., *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*, Fundacja F. Eberta w Polsce, Warszawa 1992.
- Gilejko L., *Spoleczeństwo a gospodarka. Socjologia ekonomiczna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
- Grandona M., *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, pr. zbior. pod red. L. E. Harrisona, S. P. Huntingtona, Zysk i S-ka, Poznań 2003.
- Koralewicz J., Ziółkowski M., *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym 1988–2000*, Wyd. Naukowe Scholar / Collegium Civitas Press, Warszawa 2003.
- Kozek W., *Mentalność ekonomiczna Polaków. Jej obraz i konsekwencje* [w:] *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, pr. zbior. pod red. W. Morawskiego, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1994.
- Krzyminiewska G., *Mentalność ekonomiczna mieszkańców wsi. Studium na przykładzie wybranych kategorii społecznych*, AE, Poznań 2000.
- Marczuk S., *Dylematy przekształceń gospodarczych*, [w:] *Studia nad transformacją polskiej gospodarki*, pr. zbior. pod red. S. Marczuka, K. Z. Sowy, Wyd. WSP, Rzeszów 1993, t. 1.
- Marmuszewski S., *Potoczna percepcja biedy i bogactwa a rozwój kapitalizmu*, [w:] *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości*, pr. zbior. pod red. G. Skąpskiej, Universitas, Kraków 2003.
- Reykowski J., *Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności*, [w:] *Orientacje społeczne jako element mentalności*, pr. zbior. pod red. J. Reykowskiego, K. Skarżyńskiej, M. Ziółkowskiego, Nakom, Poznań 1990.
- Reykowski J., *Zmiany systemowe a mentalność polskiego społeczeństwa*, [w:] *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, pr. zbior. pod red. J. Reykowskiego, Instytut Psychologii PAN, Warszawa 1993.
- Sztompka P., *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*, [w:] *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, pr. zbior. pod red. P. Sztompki PWN, Warszawa – Kraków 1999.
- Świda-Zięba H., *Mechanizmy zniewolenia społecznego. Refleksje u schyłku formacji*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1990.

---

<sup>13</sup> G. Krzyminiewska, *Mentalność ekonomiczna mieszkańców wsi. Studium na przykładzie wybranych kategorii społecznych*, AE, Poznań 2000, s. 161–162.

## **Economic Mentality and Economic Development**

### *Summary*

History has shown more than once that the battles for modernity are ultimately fought within consciousness and minds of people. “Capitalist revolution requires capitalist revolution in the sphere of mentality”. Diagnosis, explanation and prediction of economic phenomena or processes should explore the cultural matrix or context within these economic processes operate. For that very reason, noneconomic factors have recently been more often taken into consideration in the interpretations of economic transformations in Poland. Culture, consciousness and mentality have been perceived as an important factor in the economic development.

Is development a state of mind? The paper deals with the relationship between mental factors and economic development. The key concept is the concept of “economic mentality”. Economic mentality refers to how people and social groups perceive, evaluate and think about economics. It is created by personal economic experiences and by the childhood socialization as the process of transmission of norms, rules and values of culture. Social sciences try to identify the amalgam of cultural values stimulating economic development; furthermore – they try to conceptualize ideal type of culture.