

KULTUROWO-INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wojciech Pawnik*

Streszczenie. W przedstawionej diagnozie autor stawia tezę, iż ekonomiczna modernizacja w Polsce nie opiera się na zdefiniowanym teoretycznie i adekwatnym kulturowo wyróżnionym punkcie odniesienia. Brak sprecyzowanej logiki gospodarowania na poziomie makrosocjalnym oraz niedorozwój kompetencji kulturowo-cywilizacyjnych zdecydowanie utrudnia kształtowanie wzorca przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy, jako pozytywnego punktu odniesienia w skali mikrospołecznej.

Słowa kluczowe: modernizacja, zmiana społeczna, logika gospodarowania, przedsiębiorczość

WPROWADZENIE

Socjologowie, psychologowie oraz ekonomiści podejmują temat zmiany społecznej – nazywanej w pewnych obszarach nauki w kontekście wartościującym modernizacją [21];[22];[31];[43] - w kategoriach instytucjonalnych, społecznych, kulturowych oraz gospodarczych. Przedstawiona analiza reprezentuje perspektywę zarządzania oraz socjologii ekonomicznej, czyli analizę zjawisk gospodarczych w oparciu o paradygmat socjologiczny. Ilustracją takiego sposobu interpretacji mogą być uwagi Daniela Bella: „Kapitalizm jest systemem społeczno-ekonomicznym nastawionym na wytwarzanie towarów w drodze racjonalnego rachunku kosztów i cen oraz na akumulację kapitału w celu jego reinwestowania. Ten szczególny, nowy sposób gospodarowania sprzegł się z określoną kulturą i strukturą osobowości. W kulturze była to koncepcja samorealizacji jednostki, jej wyzwolenia z tradycyjnych ograniczeń i więzi (rodziny i pochodzenia) tak, by mogła kształtować sama siebie wedle własnej woli. Strukturę osobowości określała natomiast norma samokontroli i opóźnionej gratyfikacji, norma celowego zachowania w dążeniu do dobrze określonych celów. To właśnie wzajemny związek systemu ekonomicznego, kultury i struktury osobowości kształtował cywilizację mieszczańską”[3, s. 97]. Interesującym wydaje się być fakt, iż wszystkie przytoczone perspektywy łączy pojęcie zaufania społecznego. Badania prowadzone z odmiennych perspektyw teoretycznych i metodologicznych doprowadziły do przekonania, iż zaufanie stanowi podstawową potrzebę transakcyjną, elementarny komponent trwałych relacji społecznych – w tym – zachowań przedsiębiorczych. Te trywialne z naukowego punktu widzenia wnioski stoją w sprzeczności z obserwowanym obecnie wszechobejmującym zjawiskiem braku

* AGH Kraków, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Organizacjami, Kadrami i Prawa Gospodarczego

pewności, co do podstawowych kryteriów i wzorców zachowań w niemal wszystkich obszarach życia społecznego [3, s.15]. Uwzględniając fundamentalne twierdzenie czasu dominacji techniki nad kulturą, że idei społeczeństwa najlepiej służy oddanie ludzi do dyspozycji ich technik oraz technologii [38], trudno mówić o neutralnym aksjologicznie charakterze instrumentów między innymi w obszarze organizacji, kierowania i stymulowania oczekiwanych zachowań społecznych. Zawsze bowiem można postawić najprostsze pytanie: jeśli metody naukowe pozwalają zweryfikować pozytywnie rozwiązanie określonego problemu to dla kogo jego akceptacja będzie korzystna? Brak pewności, co do podstawowych kryteriów i wzorców zachowań prowadzi do niemal całkowitej instytucjonalizacji wszelkich relacji międzyludzkich – w tym szeroko rozumianej wymiany społecznej – przybierających postać regulacji prawnych, co stanowi konsekwencję racjonalizacji w rozumieniu Maxa Webera [33, s. 290-296]. Dlatego też ostatecznym kryterium pewności wydają się być obecnie orzeczenia sądowe, choć należy pamiętać o tym, iż prawo było i pozostaje zawsze odzwierciedleniem systemu wartości oraz interesów klasy rządzącej. Marta Bucholc zwraca uwagę na fakt, iż koncepcja Webera „(...) przypisuje zracjonalizowanemu prawu rolę pośrednika między nowoczesnym państwem (gdzie podejmuje się decyzje zmierzające do zorganizowania gospodarki) a działaniami gospodarujących ludzi. Niemniej jednak stwarza ona również pole do analizy nie tylko samej treści normatywnych decyzji zawartych w treści prawa stanowionego, lecz także tego, jakie jest to prawo i jaki wywiera wpływ na styl gospodarowania” [6, s. 137]. Od czasów Fredericka Winslowa Taylora drugie kryterium pewności tworzy stan umysłu i kultury polegający na deifikacji techniki [5]. Jeśli ocenę wydawaną dotychczas przez przełożonych oraz (w zdecydowanie większym stopniu) podwładnych zastąpiono „narzuconymi z góry” prawami, regułami oraz procedurami definiującymi ich zawód oraz wszystkie wykonywane czynności, oznaczało to, że pracownicy będą zmuszeni do rezygnacji ze wszystkich dotychczasowo wykorzystywanych reguł praktycznych [38, s. 65]. W rzeczywistości zwolniono ich za jakąkolwiek odpowiedzialność indywidualną. Zwolniono ich z „wykorzystywania własnego doświadczenia”. W ten sposób doszło do sytuacji, w której „system” zaczął myśleć za ludzi. Konsekwencją tego jest stan, w którym akceptujemy pogląd, iż wszelkiego rodzaju „technika” może myśleć za nas oraz fakt, iż zasadnicza władza decyzyjna znajduje się w rękach specjalistów [38, s.107]. Podstawowa funkcja specjalistów, czyli koncentracja na wybranym obszarze wiedzy oraz eliminacja tych informacji, które nie posiadają zasadniczego znaczenia dla rozwiązywanego problemu – to redukcja niepewności, braku kontroli oraz nieprzewidywalności potencjalnych zdarzeń. Nieprzypadkowo koresponduje ona z najbardziej ogólną definicją zaufania, czyli podejmowanego zakładu na temat niepewnych, przyszłych działań ludzi [51, s.20]. Innymi słowy – tradycyjnie pojmowane *zaufanie* zyskało *sankcję organizacyjną* - w rękach specjalistów stało się podstawową strategią radzenia sobie z niepewnością i niemożnością kontrolowania przyszłości. W przedstawionej diagnozie autor stawia tezę, iż ekonomiczna modernizacja w Polsce nie opiera się na zdefiniowanym teoretycznie i adekwatnym kulturowo wyróżnionym punkcie odniesienia. Brak sprecyzowanej logiki gospodarowania na poziomie makrospołecznym oraz niedorozwój kompetencji kulturowo-cywilizacyjnych zdecydowanie utrudnia kształtowanie wzorca przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy, jako pozytywnego punktu odniesienia w skali mikrospołecznej.

ZMIANA SYSTEMOWA, CZYLI INTELEKTUALNE FUNDAMENTY REORIENTACJI SPOŁECZNEJ, KULTUROWEJ ORAZ EKONOMICZNEJ W POLSCE.

Aparat pojęciowy służący do analizy zmiany wywodzi się z perspektywy systemowej – teorii systemu społecznego, teorii funkcjonalnej oraz strukturalnego funkcjonalizmu [52, s.20]. Należy zwrócić uwagę na istotne rozróżnienie *zmiany w systemie* oraz *zmiany systemu*. Różnego rodzaju adaptacja części systemowych nie musi prowadzić do przeobrażenia całości. Częściowe zmiany mogą jednak doprowadzić do całkowitego przeobrażenia stanu poprzedniego.

Zmiana społeczna może być zatem definiowana, jako:

1. Transformacja zachodząca w organizacji społeczeństwa oraz we wzorach myślenia i działania w czasie [24]. W tym wypadku można mieć poważne zastrzeżenia, co do samego pojęcia transformacji, związanego z dokładną identyfikacją celu i kierunku zmiany.
2. Modyfikacja lub transformacja sposobu, w jaki zorganizowane jest społeczeństwo [37].
3. Zachodząca w czasie zmienność relacji między jednostkami, grupami, organizacjami, kulturami oraz społeczeństwami [41].
4. Przeobrażenia wzorów zachowań, relacji społecznych, instytucji oraz struktury społecznej w czasie [9].

Z punktu widzenia prowadzonej analizy najbardziej istotna wydaje się być strukturalna zmiana relacji, organizacji oraz istniejącej sieci powiązań między zróżnicowanymi elementami współtworzącymi społeczeństwo. Kategorię zmiany społecznej współtworzy idea procesu społecznego – czyli sekwencji wzajemnie powiązanych zmian (np. urbanizacja, ruralizacja, globalizacja, sekularyzacja itd.). W tym kontekście szczególnie interesującym wydają się być pojęcia *rozwoju*, *cyklu* oraz *postępu społecznego*. Ostatnie z wymienionych zawiera w sobie wymiar oceniający, normatywny. Innymi słowy - kierunkowy proces, który nieustannie ma nas zbliżać do stanu oczekiwanego, czy też pożądanego. Np. do realizacji określonych wartości lub wizji społeczeństwa idealnego. W Europie jego źródła intelektualne odnajdujemy już w koncepcji czasu liniowego św. Augustyna [36, s.73-75], jego średniowiecznych, czy też renesansowych kontynuatorów [50] oraz oświeceniowej wiary w zdeterminowany kierunek rozwoju [34]. Pojawienie się wymiaru aksjologicznego ma w tym wypadku sygnalizować istotną różnicę między reprezentantami nauk przyrodniczych i społecznych. Jednakże paradoksalnie poddaje w wątpliwość aksjologiczną neutralność obu grup. Uwarunkowania kulturowe i społeczne sprzyjają powstawaniu pewnych teorii naukowych oraz wykluczają powstawanie innych. Ta uwaga dotyczy między innymi koncepcji rozumienia nauki Izaaka Newtona – twórcy podstaw tzw. nowożytnej nauki. Stanowił on przede wszystkim punkt odniesienia dla reprezentantów nauk ścisłych. Nie mógł on zaakceptować teorii

materii, która definiowała by ją, jako ożywioną oraz samoistną. Konsekwencją kartezjańskiej teorii materii byłoby odrzucenie boskiej interwencji w prawa przyrody. Będąc dobrym anglikaninem – Izaak Newton – nie mógł sobie tego wyobrazić. Racjonalnie definiowane poszukiwania prawdy – z punktu widzenia nauki – nie są nigdy pozbawione kontekstu społeczno-kulturowego. Z pojęciem postępu społecznego związany jest tzw. *nurt modernizacyjny*, którego teorie stanowią w zasadzie rozwiniętą wersję *funkcjonalnej teorii zmiany społecznej* z lat 50-tych ubiegłego wieku. Jej intelektualne źródła to:

1. Niemiecka szkoła historyczna w ekonomii (koncepcje stadialnego rozwoju gospodarczego oraz idea stadiów tout court).
2. Dziewiętnastowieczny ewolucjonizm – zmiana społeczna, jako źródło postępu, jej nieuchronność, nieodwracalność i nierównomierność oraz dychotomiczne wizje społeczeństwa: naturalne – tworzone przez człowieka; oparte na statusie i na kontrakcie; oparte na władzy tradycyjnej i racjonalnej itd. (Claude de Saint-Simon, Auguste Comte, Herbert Spencer).
3. Poglądy Maxa Webera (koncepcja budowy typów idealnych).

Podsumowując, można powiedzieć, iż modernizacja może oznaczać:

1. Unowocześnianie i rozpowszechnianie powstałych wcześniej innowacji techniczno-technologicznych – tzw. modernizacja technologiczna nie pozostająca jednakże bez wpływu na zmiany społeczne – np. tworzenie nowych wartości, czy systemów aksjologicznych [38, s. 31-51]; [35, s. 19-28].
2. Wszelkie zmiany wprowadzające bardziej nowoczesne formy organizacji w społeczeństwie, gospodarce, systemie władzy, polityce i kulturze.
3. Ciąg ewolucyjnych zmian społeczeństwa tradycyjnego prowadzących do jego przeobrażenia w społeczeństwo nowoczesne.

W wyniku badań empirycznych oraz bezpośrednich obserwacji tak zoperacjonalizowane koncepcje modernizacji poddane zostały ostrej krytyce [52, s. 130-137]:

1. Założenia ewolucjonistyczne są niemożliwe do akceptacji. Istnieje możliwość rozwoju różnymi drogami modernizacji.
2. Tradycja nie może być przeciwstawiana nowoczesności. Nowoczesne społeczeństwa zawierają wiele elementów o charakterze tradycyjnym, ale również tradycyjne społeczeństwa mają często wiele uniwersalnych cech, które normalnie uznaje się za nowoczesne [17, s. 36].
3. Należy brać pod uwagę nie tylko przyczyny wewnętrzne ale także kontekst zewnętrzny (globalny) warunkujący potencjalną zmianę.
4. Nie istnieje sekwencja etapów modernizacji. Tzw. założenie o następstwie określonych etapów jest empirycznie nieuzasadnione.
5. Etnocentryczna koncepcja modernizacji – związana z tzw. Zachodem, jako punktem odniesienia – jest pozbawiona uzasadnienia empirycznego [47].

3. W POSZUKIWANIU WZORCA PROCESU MODERNIZACJI – POZIOM MAKRO I MIKROSPÓŁECZNY.

Nie jest naukowym banałem stwierdzenie, iż (...) wyobcowanie gospodarowania z kultury ma związek z racjonalizacją i modernizacją, a co za tym idzie – z nowoczesnością [6, s. 131]. W społeczeństwie post - przemysłowym tradycyjnie pojmowaną kwestię zaufania w relacji podwładny-przełożony zastąpił regularny pomiar, standaryzacja procedur oraz rankingów porządkujących i dyscyplinujących zachowania organizacyjne, polityczne czy też zbiorowe legitymizowane etykietą „naukowości”. Współczesny wzór biografii zinstytucjonalizowanej definiują trzy główne jej elementy: edukacja, praca, emerytura. „Współcześnie jakościowe skoki w biografii to głównie te momenty życiorysu, które wyznacza logika rynku pracy i – tym samym – poziom możliwej konsumpcji, co w istocie oznacza całkowitą od niego zależność także w sensie kształtowania własnej tożsamości” [7]. Biorąc pod uwagę zjawisko przesunięcia ważnych wcześniej wydarzeń w biografii indywidualnej (urodziny, chrzest, ślub, pogrzeb) w stronę aktywności zawodowej (pierwsza praca, pierwszy awans, ścieżka kariery itd.) wydaje się, iż logika dynamiki rozwoju społeczeństwa przemysłowego, postprzemysłowego oraz ponowoczesnego wyjaśnia proces marginalizacji zaufania, jako podstawowego fundamentu relacji międzyludzkich. Modernizacja (Maxa Webera *Entzauberung der Welt* - odczarowywanie świata [36, s.36-37]), czyli proces odrywania się relacji gospodarczych od ich aksjologicznej podstawy prowadzi do autonomizacji sfer działania celowo-racjonalnego. Zatem „(...) zrozumiałe wydaje się, że skutkiem odczarowania staje się wyodrębnienie sfery gospodarowania jako domeny działania celowo-racjonalnego, którego logika podporządkowana jest wypracowywaniu mierzalnego zysku w drodze systematycznej działalności przedsiębiorcy” [6, s.131]. Koncepcja modernizacji – pomimo zastrzeżeń nie tylko natury teoretycznej - wymaga istnienia mniej lub bardziej zdefiniowanego wzorca. Swoistego punktu odniesienia, który pojawia się choćby w teoriach globalizacji podnoszących znaczenie opozycji centrum – peryferie. Witold Morawski sugeruje, iż zmiana systemowa oraz modernizacja pozostaje w Polsce wyzwaniem dwubiegunowym, co ilustruje tabela poniżej:

Tabela1

Koncepcje zmiany systemowej

Typ porządku społecznego	Sposób wcielania w życie idei demokracji i kapitalizmu	
	interakcyjno-ewolucyjny	imperatywno-radykalny
Demokratyczny	demokratyczno-ewolucyjny	demokratyczno-radykalny (jakobiński, bolszewicki)
Liberalny	liberalno-ewolucyjny (konserwatywny)	liberalno-radykalny (neoliberalny)

Źródło: W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, PWN, Warszawa 1998, s.48.

Implicite zakłada, iż kierunek potencjalnej modernizacji jest znany: demokratyczny oraz liberalny typ ładu społecznego [29, s. 47-50];[10]. Wpisuje się zatem w sposób myślenia akceptujący podział na centrum i peryferie, właściwy dominującym obecnie teoriom globalizacji [13];[8];[30]. Problem w tym, iż poza bardzo ogólnymi sformułowaniami, do dziś nie zdefiniowano w Polsce owego wzorca w skali makro, ani odpowiadających mu zachowań w skali mikrospołeczne. Jak zauważa Stanisław Andreski „(...) słowo „demokracja” dawno temu straciło jakiegokolwiek ścisłe znaczenie i w powszechnym użyciu oznacza po prostu aprobatę dla danego systemu, bez względu na to, jaki on naprawdę jest”[1, s. 113]. Ów brak zdecydowania, co do kierunku projektowanych zmian był m. in. zauważalny w przyjmowanej na początku lat dziewięćdziesiątych logice prywatyzacyjnej, odwołującej się do dwóch odmiennych zasad budowania rynku kapitałowego: akcje rozproszone w masie udziałowców („ścieżka anglosaska”) oraz akcje skoncentrowane w rękach nielicznych inwestorów („ścieżka skandynawsko-alpejska”) [28];[32, s.101-118]. Przyjmowane milcząco założenie o budowaniu w warunkach polskich ładu demokratycznego kapitalizmu, zwanego społeczną gospodarką rynkową, wymaga zatem zdecydowanej operacjonalizacji.

3.1. TYPY MODELI KAPITALISTYCZNYCH, CZYLI MOŻLIWY WYBÓR ZMIANY SYSTEMOWEJ.

Model kapitalizmu rynkowego (*liberal market capitalism* - np. USA, Wielka Brytania) jest zbudowany w oparciu o poszanowanie praw jednostek oraz zapewnienie maksymalnej swobody działalności gospodarczej. Tzw. logika anglosaska to przede wszystkim „twórcza destrukcja” [45]. Metafora Josepha Schumpetera „(...)znajduje konkretne odzwierciedlenie na amerykańskim rynku pracy: co roku, nawet w tej chwili, likwiduje się 28 milionów miejsc pracy upadających przedsiębiorstwach. To widać: amerykański pejzaż usiany jest przemysłowymi ugorami, które każą wierzyć w zrujnowaną

gospodarkę. Lecz jednocześnie powstaje taka sama lub większa ilość miejsc pracy w nowych firmach; do tego znacznego już ruchu dochodzi piętnaście procent zatrudnionych, zmieniających pracę pomiędzy już istniejącymi przedsiębiorstwami” [49,s. 190]. Jest to efekt bardzo silnej rywalizacji cenowej. Głównym źródłem kapitału inwestycyjnego pozostaje giełda oraz fundusze inwestycyjne, co prowadzi do orientacji na stosunkowo szybką komercjalizację oraz zyski. „Ponadto istnieje stosunkowo duże rozdrobnienie własności przy jednoczesnej względnej wysokiej ochronie praw mniejszościowych akcjonariuszy (...). Istnieje duża otwartość na zewnętrzny dopływ kapitału inwestycyjnego i zagraniczną własność krajowych przedsiębiorstw” [11, s. 227]. Choć elastyczny rynek pracy jest w niewielkim stopniu regulowany przepisami, to pracownicy zatrudnieni w sektorze prywatnym są średnio zatrudnieni w sześciu różnych miejscach, co powoduje, iż bezrobocie nie dotknie ich nigdy lub tylko na krótki okres czasu. Niskie oprocentowanie kredytów sprzyja innowacyjności, zaś niewysoki poziom świadczeń społecznych obniża zasadniczo koszty wejścia na rynek ułatwiając zakładanie nowych przedsięwzięć gospodarczych. Znakomitą ilustracją różnicy między europejską a amerykańską (w wykonaniu USA) logiką ekonomiczną są słowa Guya Sormana: „Szybkie znikanie z rynku i jeszcze szybszy powrót nań stanowią klucz do amerykańskiego modelu gospodarczego. Jest to model, który nie może być naśladowany w Europie. Kto zgodziłby się u nas na likwidację świadczeń społecznych, konkurencję w sferze usług publicznych, całą armię imigrantów gotowych podjąć prace i porzucanie przedsiębiorstw, które znalazły się w tarapatach? Nie do pomyślenia! Jedyną możliwą zbieżność pomiędzy Europą i amerykańskim doświadczeniem to waluta: gdyby euro stało się równie pożądane jak dolar, nasi przedsiębiorcy skorzystaliby z równie niskiego oprocentowania, co Amerykanie. Lecz, jeśli rozpatrywać go osobno, ten parametr nie wystarczyłby, aby dogonić Stany Zjednoczone”[49, s. 191].

Model kapitalizmu koordynacyjnego (*coordinated market capitalism* – np. Niemcy, Austria, Japonia) podkreśla wartość koordynacji społecznej między zróżnicowanymi grupami interesów, zaś potencjalne konflikty rozwiązuje w oparciu o zinstytucjonalizowane formy kooperacji społecznej. Dominuje w nim idea solidarności społecznej. „Na poziomie przedsiębiorstw funkcjonuje bliski i trwały związek kooperacyjny w poszczególnych branżach, czego przejawem jest m. in. wzajemne posiadanie udziałów przez współpracujące ze sobą przedsiębiorstwa. Relacje między firmami a sektorem finansowym są bliskie, zwłaszcza między przedsiębiorstwami i bankami” [11, s. 228]. Banki pozostają głównym źródłem kapitału inwestycyjnego. Cechą charakterystyczną jest fakt, iż w tym modelu gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa są chronione prawnie przed wrogimi przejęciami. Nie są zatem traktowane w kategoriach „zwierzyny łownej”, jak w modelu kapitalizmu rynkowego. Państwo oraz władze publiczne nie dążą do samoograniczenia. Wręcz przeciwnie – szczególnie aktywnie wspierają te przedsięwzięcia gospodarcze, które uważane są za strategiczne z punktu widzenia nie tylko lokalnych rynków pracy.

Model kapitalizmu państwowego (*developmental state* – np. Francja) podkreśla znaczenie państwa oraz państwowej administracji w gospodarce. Jest to efekt

odpowiedzialności państwa za stan gospodarki oraz konieczności ochrony narodowych i społecznych interesów. W praktyce prowadzi to do zachowań protekcyjnych, ponieważ inwestycje zagraniczne są ściśle kontrolowane i nadzorowane. „Warunki umowy o pracę, *contra du travail*, są ściśle skodyfikowane, podobnie jak przepisy chroniące pracownika w przypadku zwolnienia. Zarządy przedsiębiorstw stosują się do tych i innych przepisów formalnych, dopóki nie odbierają im one swobody poczynania” [28, s. 26]. Potencjalny interwencjonizm jest opracowywany centralnie, nie zaś wymuszany okolicznościami (np. kryzysu).

Przedstawiona powyżej, siłą rzeczy ograniczona, charakterystyka możliwych odniesień modernizacyjnych w wymiarze życia ekonomicznego, daje obraz potencjalnego kierunku zmiany. Jednakże pamiętać należy, iż kultura oraz „(...) tworzące ją wartości, normy i idee społeczne wpływają na sposób postrzegania interesów społecznych, a zarazem bezpośrednio wiążą je z określonymi instytucjami kapitalistycznymi. W ten sposób legitymizują je i utrwalają w rzeczywistości społecznej” [11, s. 229]. Innymi słowy, należy pamiętać o zasadzie adekwatności kulturowej, która decyduje o sprawności ekonomicznej takiego, czy też innego modelu kapitalizmu. Pomijając znaczenie dominujących obecnie teorii podkreślających opozycję centrum - peryferie, wyraźnie zauważalnych w literaturze przedmiotu, warto zastanowić się nad intelektualnymi źródłami ich poznawczej atrakcyjności. Wielu badaczy - między innymi Roland Roberston [42], Benjamin Barber [2], Francis Fukuyama [10], George Ritzer [40];[41], czy Herbert Schiller [44] - opisuje globalizację za pośrednictwem takich terminów, jak homogenizacja (ujednolicanie) i globalna kulturowa konwergencja (upodobnianie się). Stan taki, według wspomnianych autorów, jest konsekwencją zmian historycznych, których skutki dają się zauważyć w teraźniejszości. Akceptacja tej opinii wymaga osadzenia współczesnych przemian kulturowych (modernizacyjnych) w perspektywie historycznej. Waldemar Kuligowski upatruje źródeł globalizacji w trzech okresach: wielkich odkryć geograficznych, dziewiętnastowiecznego uprzemysłowienia i dominacji mocarstw kolonialnych oraz upadku ZSRR. Wspomniane wydarzenia kojarzą się jednoznacznie z dominacją kultury i cywilizacji zachodniej oraz jej możliwości ekonomicznych. Współcześnie miejsce kolonialnej administracji oraz garnizonów wojskowych zajęły importowane seriale, wielkie produkcje filmowe made in USA (dominacja medialna), symbole (Nike, Adidas, Coca-cola, IBM, Ford, Microsoft Corporation, jeansy, hamburger itp.) oraz potrawy kojarzone głównie z Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej [23]. Serge Latouche jest przekonany, że westernizacja świata pcha obie te grupy ku planetarnemu uniformizmowi oraz standaryzacji stylów życia w skali całego globu. „Podobną pewność, zauważmy, odczuwali afgańscy talibowie, którzy powiesili telewizory na drzewach, ukazując swój stosunek do dominacji zachodnich wzorców w rządzonym przez nich kraju”[23]. W tym znaczeniu podział na centrum i peryferie okazuje się być niezwykle trwałe i jednoznacznie wskazujący na właściwy punkt odniesienia dla procesów modernizacyjnych, choć może świadczyć tylko i wyłącznie o sprawnym i efektywnym systemie produkcji oraz dystrybucji dóbr materialnych. W takiej sytuacji szeroko rozumiana dominacja kulturowo-cywilizacyjna Zachodu sprowadza się do bardzo wąsko zdefiniowanej sfery dóbr materialnych oraz percepcji owej dominacji w kategoriach konsumpcyjnych. Co ciekawe,

dominująca w USA ideologia liberalno-indywidualistyczna, lansująca model *self-made men* skazanego na sukces, wzmacniając mit wolnokonkurencyjnego indywidualizmu, w warunkach polskich przyczyniła się do utrwalenia w świadomości społecznej konstruktoryzmu, władzy elit oraz depolityzacji, czyli stopniowego wycofywania się społeczeństwa z procesu świadomego korygowania decyzji klasy politycznej oraz aparatu administracyjnego [25];[50, s. 7-31]. Niewystarczające kompetencje cywilizacyjne - niski poziom zaufania społecznego, „amoralny familializm”, wyuczona bezradność, brak szacunku dla prawa, praktyczna tolerancja wobec korupcji – sugerują, iż w obecnej chwili Polska „(...) bardziej przypomina więc „społecznie ciepłe” europejskie Południe, bazujące na więziach quasi-rodzinnych i klienteli stycznych, aniżeli bezosobowo racjonalną, ale „społecznie zimną”, działającą poprzez formalne instytucje i starannie przygotowywane kontakty Północ” [19];[15];[16]. Mające ambicje kształtowania zachowań społecznych w skali makro oraz mikrospołecznej nauki o zarządzaniu znajdują się w Polsce w roli klienta, a nie odkrywcy nowych reguł. Idea zarządzania (później tzw. nauk o zarządzaniu) pochodzi ze Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Kraju logiki indywidualno-osiągnięciowej. Już ta, pozbawiona kontekstu kulturowego, prosta implementacja kulturowo zdefiniowanych i akceptowanych zasad uniwersalnych mogła budzić wątpliwości natury praktycznej [20]. Właściwy USA uniwersalizm zasad zarządzania – wsparty logiką dominacji cywilizacji zachodniej, naturalnie opierającej się na zdecydowanie uproszczonym pojmowaniu tzw. uniwersalizmu psychologicznego oraz swoistej marginalizacji kontekstu kulturowego, stał się w Polsce podstawowym punktem odniesienia dla kształtowania relacji: państwo – prawo - organizacja – management – aktorzy organizacji. Kulturowo legitymizowane dążenie do uniwersalizacji prowadzi do idealizacji nauk ścisłych, co wynika z przekonania, że wiedza liczy się wówczas, gdy można ją skutecznie usystematyzować i skodyfikować. Skutkiem takiego sposobu myślenia jest dominacja określonych, wybranych dziedzin zarządzania – tych, które najłatwiej poddają się kodyfikacji, choć w rzeczywistości – niekoniecznie tych najbardziej przydatnych z punktu widzenia efektywności organizacyjnej. Ich dominacja jest przecież efektem określonego sposobu myślenia, który można zobrazować pojęciem wspomnianego już paradygmatu deifikacji techniki i technologii. Obsesja poszukiwania obiektywnych kryteriów w oparciu o policzalne kryteria w sposób naturalny gloryfikuje takie dziedziny wiedzy, jak prawo, finanse, czy też ekonomię. W tym miejscu warto przytoczyć słowa Neila Postmana dotyczące matematyki, jako narzędzia poznania i opisywania struktury natury. Jego zdaniem badacz „(...) przyrody wykorzystuje matematykę jako narzędzie do odkrywania i opisywania struktury natury. Socjolog (dla przykładu) w najlepszym razie posługuje się kategoriami ilościowymi wyłącznie po to, by sprecyzować swoje pojęcia. Nie ma w tym wszakże niczego szczególnie naukowego. Najróżniejsi ludzie liczą dla ścisłości i wcale nie twierdzą, że są naukowcami. Stróż prawa liczą morderstwa popełniane w ich miastach, sędziowie liczą sprawy rozwodowe w ich jurysdykcji, handlowcy liczą pieniądze, które wydajemy w ich sklepach, a małe dzieci lubią liczyć palce u nóg i rąk, żeby się upewnić, ile ich mają. Informacja wynikająca z liczenia może czasem pomóc w sformułowaniu idei bądź nawet stanowić dla jakiejś idei poparcie. Ale procedura liczenia jako taka nie czyni jeszcze nauki. Nie jest też nauką obserwowanie rzeczy, chociaż mówi się czasami, że jeśli ktoś jest empirystą, jest też naukowcem. Empiryzm oznacza patrzeć

na rzeczy zanim się wyciągnie wnioski. Każdy zatem jest empirystą, z wyjątkiem może paranoidalnego schizofrenika”[38, s. 177-178]. W ten właśnie sposób następuje podporządkowanie wyjątkowych dziedzin wiedzy (choćby dotyczących zachowań człowieka) dyscyplinom o charakterze bardziej uniwersalnym [12, s. 33-33]. Jeśli nauka to poszukiwanie stałych, niezmiennych i uniwersalnych praw rządzących procesami przy założeniu, że zachodzą pomiędzy nimi określone relacje przyczynowo-skutkowe, to w odniesieniu do badania zachowań ludzkich należy pamiętać, iż procesy są zdeterminowane strukturą świata przyrody i nie mają nic wspólnego z praktykami właściwymi dla świata społecznego. Są to rozmaite zdarzenia będące konsekwencją ludzkich decyzji - funkcją oddziaływania inteligencji i środowiska. Choć rozmaite ludzkie sprawy charakteryzuje określony stopień regularności to nie determinują ich niezmiennie prawa przyrody. Podsumowując można stwierdzić, iż proces budowania nowego ładu rynkowego w Polsce i – co za tym idzie – nowych relacji w obszarze pracodawca-pracobiorca – odbywa się w warunkach sprzecznych uzasadnień ideologicznych stymulujących społeczne konstruowanie i rozumienie rzeczywistości społecznej. W efekcie z jednej strony mamy koncepcję społecznej gospodarki rynkowej, dla której jednym z podstawowych założeń jest troska państwa o to, aby żaden obywatel nie otrzymywał dochodu poniżej przyjętego progu, z drugiej zaś, uzasadnienie obecnego stanu rzeczy odbywa się w warunkach ideologii właściwej kulturze anglosaskiej z typowym dla niej mitem *self-made-mena*. Jest to legitymizacja liberalno-indywidualistyczna. Obie logiki uzupełnia – pozbawiona jakichkolwiek kryteriów ekonomicznych – logika tzw. wynagradzania samorządowego.

4. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I PRZEDSIĘBIORCA – W POSZUKIWANIU WZORU.

Pojęcie przedsiębiorcy - *entrepreneur* - pochodzi od francuskiego czasownika oznaczającego „zajmowanie miejsca pomiędzy”. Przedsiębiorca znajdował się zatem pomiędzy różnymi elementami produkcji (ziemia, praca, kapitał) i organizował je tak, aby wytworzyć nowe bogactwo i wartość [53, s. 10]. Od wielu lat zarówno teoretycy, jak i praktycy wymiaru życia gospodarczego poszukują odpowiedzi na podstawowe pytania: czym jest przedsiębiorczość, kim są przedsiębiorcy, jakie warunki stymulują bądź też ograniczają zachowania przedsiębiorcze, czy można pozostawać przedsiębiorcą nie będąc jednocześnie właścicielem określonej organizacji użytecznej? [54, s. 304]. Wydaje się, iż już w przytoczonym powyżej znaczeniu kryje się odpowiedź na pytanie o to, kogo można uważać za przedsiębiorcę. Kogoś, kto nie tylko kontroluje, nadzoruje, czy też podejmuje ryzyko, ale również, a może i przede wszystkim, nieobca jest mu innowacyjność. Ten temat pozwolę sobie rozwinąć nieco później, formułując pewne zalecenia, co do możliwości skonstruowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy oraz przedsiębiorczości. W tej chwili należy teoretycznie uporządkować problem operacjonalizacji obu powiązanych ze sobą pojęć.

W literaturze przedmiotu spotykamy formułowane tradycyjnie przez ekonomistów formalne definicje, wskazujące kto jest, a kto nie jest przedsiębiorcą. Np.: „Przedsiębiorca (indywidualny), osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą na własny rachunek.

Różnica pomiędzy przedsiębiorcą indywidualnym a pracownikiem najemnym polega na tym, że przedsiębiorca indywidualny dokonuje zbytu towarów i usług, a pracownik najemny, oferując swoją pracę, wnosi jedynie czynnik produkcji” [4, s. 143]. Nieco szerszy kontekst uwzględnia inna propozycja. Oto przedsiębiorca jest osobą „(...) zajmującą się działalnością gospodarczą, która odkrywa potencjalne zyskowe możliwości, organizuje przedsięwzięcia mające produktywny charakter i kieruje nimi” [18, s. 5]. Przedsiębiorca nie jest menedżerem. Menedżer działa najczęściej w stabilnym otoczeniu i postępuje zgodnie z wypracowanymi proceduralnymi standardami. W tym miejscu należy postawić pytanie, czy podejmowanie ryzyka jest istotnym wyróżnikiem przedsiębiorcy i przedsiębiorczości. Dla potrzeb przeprowadzanej analizy akceptuję stanowisko Josepha Schumpetera, iż przedsiębiorca to przede wszystkim „kreatywny destruktor” angażujący się w procesy „konstruktywnego niszczenia”[45]. Zdaniem Schumpetera, przedsiębiorca, to ktoś, kto burzy równowagę ekonomiczną tworząc w ten sposób warunki nowego rozwoju ekonomicznego [14, s. 187-192]. W tym wypadku nie chodzi o proste i sankcjonowane tradycją, czy też zwyczajem zaspokajanie potrzeb. Ten urodzony w 1883 roku w Trieście austriacki ekonomista, który w latach 1919–1920 był ministrem finansów Austrii, w latach 1920–1924 prezesem Biedermann Banku, zaś w latach 1925–1932 wykładowcą Uniwersytetu w Bonn, a od roku 1932 aż do śmierci wykładał w Harvardzie, pozostał - moim zdaniem - wierny zasadom współtworzącym tzw. nowoczesną naukę, sformułowanym przez Izaaka Newtona:

- a) Prawdziwą wiedzę o przyrodzie można uzyskać w drodze powtarzalnych metodycznych badań.
- b) Badania te wymagają empirycznej weryfikacji oraz teorii prowadzących do ujawnienia schematów funkcjonowania przyrody (jej praw).
- c) Badania muszą być prowadzone w taki sposób, aby każdy eksperymentator mógł je powtórzyć i potwierdzić bądź podważyć wyniki.
- d) Akceptacja powyższych założeń warunkuje zdefiniowanie osobowości badacza, co znakomicie ilustruje powiedzenie Newtona: hypothesis non fingo.

Metoda nauk empirycznych przyniosła dominację cywilizacji zachodniej, ponieważ „(...) zwiększała potęgę tych, którzy ją uprawiali, dając im przez to przewagę nad resztą. Czary odeszły w przeszłość nie dlatego, że przestały odpowiadać skłonnościom ludzkiego umysłu, ale dlatego, że przegrały konkurencję z nauką o władzę nad przyrodą. Ale chociaż zaklęć nie używa się już do uzyskania władzy nad przyrodą, są one wciąż o wiele bardziej skuteczne w manipulowaniu tłumem niż logiczne argumenty i dlatego w kierowaniu ludzkim zachowaniem czarnoksiężstwo jest bardziej pojętne niż postawa naukowa.”[1, s.100]. Pamiętajmy, iż ekonomia jest zaliczana do grupy tzw. nauk społecznych. Podobnie, jak socjologia, jest również nauką o wartościach [46]. Urodzony i wychowany w Europie, Joseph Schumpeter nie kierował się w swojej pracy naukowej „lokalnym i kulturowym uwarunkowaniem”. Postępował zgodnie z metodologicznym postulatem Maxa Webera: zasadą *Wertfreiheit*, czyli badań „(...) wolnych od wartościowania u badacza studiów nad wartościami. Oznacza ona rygor powstrzymania się od pozytywnych i negatywnych uprzedzeń względem tak „swoich”, jak „obcych”, będących obiektem roztrząsań religii, kultur, czy systemów etycznych. Można tę zasadę

potraktować jako odpowiednik przyrodoznawczego ideału obiektywności. Tutaj, gdzie obiektywność sensu stricte jest niemożliwa, trzeba się starać przynajmniej o bezstronność” [27, s. 14]. Wydaje się, iż Joseph Schumpeter będąc ekonomistą, podzielał poglądy socjologów dotyczące wspólnego obszaru zainteresowań (sposób organizacji społeczeństw oraz motywacje uczestnictwa jednostek w życiu społecznym – w tym – w życiu gospodarczym). Nie mógł też ignorować faktu, iż w Europie kwestia ekonomiczna stawała się w coraz większym stopniu polem dyskusji politycznych, a nie pozbawionych aksjologicznego wartościowania modeli zachowań ekonomicznych. Jako teoretyk, ale również i praktyk, Schumpeter zdefiniował istotne funkcje przedsiębiorcy oraz kryteria przedsiębiorczości [54, s. 305-306]. Jego zdaniem przedsiębiorca nie poprzestaje na oferowaniu klientom znanych produktów. Dąży również do stworzenia całkowicie nowych dóbr lub koncentruje się na otrzymaniu nowej jakości w wyniku połączenia już istniejących czynników. Wprowadzaniu nowych technologii towarzyszy wdrażanie innowacji oraz nowych metod zarządzania. Rolą przedsiębiorcy jest również kreowanie nowych rynków (pobudzanie sfery oczekiwań), odkrywanie nowych sposobów poszerzania podaży oraz reorganizacja już istniejących organizacji użytecznych. Przytoczone funkcje ilustrują nie tyle rzeczywiste oczekiwania i potrzeby nowego ładu rynkowego, ile potwierdzają, iż zjawisko przedsiębiorczości jest fundamentalną cechą kapitalizmu - kreowania potrzeb oraz zaspokajania ich w sposób dotychczas nie znany. Innymi słowy – tworzenie nowych wartości. Zdaniem Schumpetera, przedsiębiorczość jest ściśle powiązana z innowacyjnością. Jeśli praktycznie niemożliwe jest wskazanie zamkniętego zbioru cech, które zapewnią rynkowy sukces, to innowacyjność będzie jego warunkiem podstawowym.

4.1 W POSZUKIWANIU ZAGUBIONEGO PARADYGMATU, CZYLI INNOWACYJNOŚĆ W WARUNKACH POLSKICH.

Jeszcze nie tak dawno w warunkach gospodarki europejskiej innowacyjność można byłoby – paradoksalnie - nazwać zapomnianym paradygmatem zmiany. W warunkach polskich propozycja Schumpetera nabiera szczególnego znaczenia, ponieważ jednym z podstawowych problemów gospodarki jest jej niska innowacyjność. Obecnie Polska awansowała z grupy tzw. krajów doganiających do grupy umiarkowanych innowatorów, choć jest klasyfikowana, jako przedostatnia w tej grupie (za Czechami, Portugalią, Norwegią, Hiszpanią, Grecją, Włochami, Maltą Słowacją, Węgrami a przed Litwą)[26, s. 232]. Przedsiębiorcy są bardziej ostrożni jeśli chodzi o ponoszenie wydatków na działalność innowacyjną. Nieprzekonani, co do powodzenia wdrożeń nie dostrzegają w innowacjach przyszłej przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa w finansowaniu działalności innowacyjnej opierają się przede wszystkim na środkach własnych. W niewielkim stopniu wykorzystywane są źródła zewnętrzne: kredytowanie, fundusze wysokiego ryzyka, czy też fundusze unijne [26, s. 236]. Istotne znaczenie w procesie opracowywania i wdrażania innowacji ma współpraca pomiędzy różnego rodzaju jednostkami pozwalająca na obniżenie kosztów i ryzyka tej działalności oraz wymianę wiedzy i doświadczeń. Dostępne dane wskazują na słabą współpracę przedsiębiorców z instytucjami badawczymi, co spowodowane jest między innymi: brakiem dostatecznej

informacji o ofercie poszczególnych jednostek, niskim poziomie zaufania społecznego oraz brakiem tradycji i wzorów kooperacji w społeczeństwie polskim [26, s. 238]. Ostatnie spostrzeżenia korespondują z wynikami badań Janusza Hryniewicza nad stosunkami panującymi w polskich organizacjach [16]. Dominuje w nich tzw. kultura folwarku (mentalne dziedzictwo tradycji I Rzeczypospolitej) z silną oraz autorytarną władzą przełożonych. Utrwalona w PRL oznaczała dalszy ciąg feudalizacji stosunków pracy. W państwie autorytarnym, nie dopuszczającym do istnienia społeczeństwa obywatelskiego, odpowiedzią na powyższy stan rzeczy był rodzinny kolektywizm i amoralny familiaryzm. Miejsce pracy traktowane było przez wyalienowanych pracowników jako sposób realizacji własnych celów gospodarczych, stąd zjawiska wynoszenia narzędzi lub chałtur na maszynach fabrycznych. Ta szczególna prywatyzacja doprowadziła do zastąpienia formalnej struktury ładem społecznym, w którym stosunki między pracownikami stawały się zależne od interesów i cech osób, a nie przepisów i norm. Z przeprowadzonych przez niego badań wynika, iż około 80% osób z wykształceniem zasadniczym i podstawowym najbardziej ceni sobie w pracy spokój i kierownika, który nie skłania do ujawniania własnych opinii. Podobne deklaracje składa blisko połowa pracowników z wykształceniem wyższym. To ludzie praktycznie straceni dla gospodarki opartej na wiedzy, w której liczy się innowacyjność i własna inwencja. Polscy pracownicy cenią sobie najbardziej pewność pracy, dobrą organizację, dobre stosunki ze współpracownikami i kierownikami, szacunek. Oczekują ciepłych emocjonalnie relacji koleżeńsko-rodzinnych, nisko natomiast cenią osiągnięcia indywidualne – są one akceptowane tylko wtedy, gdy nie naruszają nieformalnych hierarchii statusu, prestiżu oraz utartych opinii. W takim środowisku wszelkie zachowania innowacyjne są marginalizowane i tępiące.

WNIOSKI

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż zmiana systemowa w Polsce pozostaje w dalszym ciągu nie tylko wielkim wyzwaniem ekonomiczno-instytucjonalnym, czy też technologicznym, ale również, a może przede wszystkim – kulturowo-cywilizacyjnym. Niekonsekwencje kreowanej odgórnie logiki życia gospodarczego znajdują swoje uzupełnienie w postawach polskich przedsiębiorców oraz w relacjach przełożony-podwładny. W takiej sytuacji nie dziwi mała liczba zainteresowanych zróżnicowaną ofertą rozwoju działalności innowacyjnej. Szeroko definiowana modernizacja (nie tylko obszaru działalności gospodarczej) powinna uwzględnić zasadę adekwatności kulturowej oraz decentralizację procesów decyzyjnych, przez co rozumiem poszerzenie prerogatyw właściwych społeczeństwu obywatelskiemu.

LITERATURA

- [1] Andreski S., *Czarnoksiężstwo w naukach społecznych*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2002.
- [2] Barber B., *Dżihad kontra McŚwiat*, Muza, Warszawa 1997.

- [3] Bell D., *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1994.
- [4] Bernard Y., Colli J.C., *Słownik ekonomiczny i finansowy*, Wydawnictwo „Książnica”, Katowice 1995.
- [5] Brockman J., *Nowy renesans. Granice nauki*, Wydawnictwo CiS, Warszawa 2005.
- [6] Bucholc M., *Corporate Social Responsibility w Unii Europejskiej – prawne zaklinanie gospodarki?* [w:] *Kultura i gospodarka*, red. J. Kochanowicz, M. Marody, Scholar, Warszawa 2010, s. 129-173.
- [7] Burszta W., *Orgazm osobowości*, [w:] *Polityka, Niezbędnik inteligenta*, 17.09 2005, s. 32-35.
- [8] Dunning J. H., *The Global Economy, Domestic Governance, Strategies and Transnational Corporations: Interaction and Policy Implication*, [w:] *Transnational Corporation*, Vol. 1, No. 3, 1992, s. 7-45.
- [9] Farley J. E., *Sociology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1990.
- [10] Fukuyama F., *Koniec historii*, Zysk i S-ka Wydawnictwo S.j., Poznań 1996.
- [11] Grosse T. G., *Kulturowe podstawy różnicowań kapitalizmu w Europie* [w:] *Kultura i gospodarka*, red. J. Kochanowicz J., Marody M., Scholar, Warszawa 2010, s. 223-246.
- [12] Hamden-Turner Ch., Trompenaars A., *Siedem kultur kapitalizmu. USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- [13] Held D., Mc Grew A., *Globalization and the Liberal Democratic State* [w:] *Government and Opposition*, Vol. 28, 1993, s. 261-288.
- [14] Hisrich R. D., *The Entrepreneur and Innovation* [w:] *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, eds. P. E. Earl, S. Kemp, London, Edward Elgar Publishing Ltd., 1999, s. 187-192.
- [15] Hryniewicz J., *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Scholar, Warszawa 2004.
- [16] Hryniewicz J., *Stosunki pracy w polskich organizacjach*, Scholar, Warszawa 2007.
- [17] Huntington S. P., *The Change to Change: Modernization, Development and Politics* [w:] *Comparative Politics*, Vol.3, No. 3, 1971, s. 283-322.
- [18] Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli R. B., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
- [19] Kochanowicz J., *Duch kapitalizmu na polskiej peryferii: perspektywa historyczna* [w:] *Kultura i gospodarka*, red. J. Kochanowicz, M. Marody, Scholar, Warszawa 2010, s. 21-51.
- [20] Konecki K., *Kulturowe uwarunkowania zarządzania zasobami ludzkimi. Sprzężenia zwrotne w działaniu* [w:] *Przegląd socjologiczny*, tom LI, nr 2, 2002, s. 43-62.
- [21] Kozak Z., *Ekonomia zacofania i rozwoju*, Monografie i Opracowania, SGH, Warszawa 2001.
- [22] Krzysztofek K., Szczepański M. S., *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Uniwersytet Śląski, Katowice 2002.
- [23] Kuligowski W., *Gdzie coca-cola ożywia zmarłych*, [w:] *Polityka, Niezbędnik inteligenta*, 17 03 2010, s. 99-101.
- [24] Macionis J. J., *Sociology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1987.
- [25] Marody M., Hausner J., *Miękki kraj*, [w:] *Polityka*, 12. 09. 2000, s. 24-25.
- [26] Ministerstwo Gospodarki, *Raport o stanie gospodarki. Polska 2011*, Ministerstwo Gospodarki, Dep. Analiz i Prognoz, Warszawa 2011, s. 232.

- [27] Mizińska J., *Przedmowa* [w:] *Etyka protestancka a duchapitalizmu*, M.Weber, Wydawnictwo TEST, Lublin 1994, s. 6-22.
- [28] Mole J., *W tyglu Europy. Wzorce i bariery kulturowe w przedsiębiorstwach*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000.
- [29] Morawski W., *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*, PWN, Warszawa 1998.
- [30] Müller A., *Globalizacja – mit, czy rzeczywistość?* [w:] *Globalizacja od A do Z*, red. E. Czarny, NBP 2004, s. 35-57.
- [31] Nieciński W., *Problemy modernizacji Polski w warunkach współczesnego kapitalizmu*, [w:] *Problemy Polityki Społecznej. Studia i dyskusje*, IFIS PAN, Warszawa 2004, nr 6, s.13-33.
- [32] Pawnik W., *Zmiana systemowa, czyli w stronę społeczeństwa quasi-rynkowego* [w:] *Socjologia gospodarki: rynek, instytucje, zarządzanie*, red. K. Konecki, P. Tobera, A. Buchner-Jeziorska, K. Karczmarszuk, W. Dymarczyk, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2002, s. 101-118.
- [33] Pawnik W., *Społeczeństwo polskie wobec paradygmatu gospodarki wiedzy* [w:] *Organizacje przyszłości. Szanse i zagrożenia w kontekście integracji europejskiej*, red. Zbiegień-Maciąg L., Pawnik W., Poldex, Kraków 2003, 19-28.
- [34] Pawnik W., *Pomiędzy uniwersalizmem a partykularyzmem – dylematy życia organizacyjnego okresu zmiany* [w:] *Sukces w zarządzaniu kadrami: perspektywa globalna i lokalna*, red. T. Listwan, Wydawnictwo AE, Wrocław 2004, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1032, s. 290-296.
- [35] Pawnik W., *Problemy społecznej akceptacji strategii kierunków rozwoju gospodarki w Polsce – fakty i mity* [w:] *Zarządzanie organizacjami w świetle wyzwań XXI wieku : od teorii do praktyki*, red. Z. J. Szczakowski, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2005, T. 2, s. 283-290.
- [36] Pawnik W., *Kapitalizm w Europie, czyli raz jeszcze o sile sprawczej kapitalizmu*, Nomos, Kraków 2008.
- [37] Persell C. H., *Understanding Society*, Harper and Row, New York 1987.
- [38] Postman N., *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, PIW, Warszawa 1995.
- [39] Ritzer G., Kammeyer K. C., Yetman N. R., *Sociology: Experiencing a Changing Society*, Allyn and Bacon, Boston 1987.
- [40] Ritzer G., *The McDonaldization of Society*, Sage, London 1993.
- [41] Ritzer G., *The McDonaldization Thesis: explorations and extensions*, Sage, London 1997.
- [42] Roberston R. , *Globality, Global culture, and images of World Order* [w:] *Social Change and Modernity*, eds. H. Haferkamp, N. J. Smelser, Berkeley, University of California Press 1992, s. 395-411.
- [43] Sadowski Z., *Aktywna rola państwa* [w:] *Problemy Polityki Społecznej. Studia i dyskusje*, IFIS PAN, Warszawa 2004, Tom 6, s. 108-114.
- [44] Schiller H., *Culture, Inc.: The Corporate Takeover of Public Expression* , Oxford University Press, New York 1989.
- [45] Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm i demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- [46] Sedláček T., *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2012.
- [47] Sorman G., *Made in USA. Spojrzenie na cywilizację amerykańską*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2004.

- [48] Sorman G., *Dzieci Rifa'y. Muzułmanie i nowoczesność*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2007.
- [49] Sorman G., *Made in USA. Spojrzenie na cywilizację amerykańską*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2004.
- [50] Staniszkis J., *Państwo postkomunistyczne: w poszukiwaniu paradygmatu* [w:] *Studia Polityczne*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2000, vol. 11, s. 7-31.
- [51] Szacki J., *Spotkania z utopią*, Iskry, Warszawa, 1980.
- [52] Sztompka P., *Socjologia zmian społecznych*, Znak, Kraków 2005.
- [53] Trompenaars A., Hampden-Turner Ch., *Zarządzanie personelem w organizacjach zróżnicowanych kulturowo*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- [54] Zaleśkiewicz T., *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy. Ujęcie ekonomiczne i psychologiczne* [w:] *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, 303-333.

CULTURALLY AND INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

Summary: In the presented diagnosis I have a disagreement over the thesis that economic modernization in Poland is based on defined theoretically and culturally reference point. It is impossible to create positive model of businessman when people can not choose their own mind-set about economic life on Poland. The source of problems with implementation the innovation comes from mentality of polish people.

Keywords: modernization, social change, logic of the management, enterprise